



**HAL**  
open science

# Économie politique de l'industrialisation en Algérie : analyse institutionnelle en longue période

Rachid Mira

► **To cite this version:**

Rachid Mira. Économie politique de l'industrialisation en Algérie : analyse institutionnelle en longue période. Economies et finances. Université Sorbonne Paris Cité, 2015. Français. NNT : 2015US-PCD053 . tel-01684242

**HAL Id: tel-01684242**

**<https://theses.hal.science/tel-01684242>**

Submitted on 15 Jan 2018

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Paris 13  
UFR Sciences économiques et de gestion

Thèse de doctorat en sciences économiques

Économie politique de l'industrialisation en Algérie  
Analyse institutionnelle en longue période

---

Présentée par Rachid MIRA

Directrice de thèse : Mme Fatiha TALAHITE

Membres du jury :

Monsieur Philippe BARBET, Professeur, Université de Paris 13

Monsieur Joël OUDINET, Maître de conférences, Université de Paris 13

Monsieur Saïd SOUAM, Professeur, Université de Paris Ouest

Madame Fatiha TALAHITE, Chargée de recherche, HDR, CNRS (directrice de thèse)

Monsieur Mehrdad VAHABI, Maître de conférences, HDR, Université de Paris 8 (rapporteur)

Monsieur Abdallah ZOUACHE, Professeur, Université de Lille, Sciences Po (rapporteur)

---

Date de soutenance : 16 décembre 2015

Année universitaire 2014-2015

## Sommaire

Introduction générale.....	4
Chapitre 1 Les théories néo-institutionnelles du développement économique.....	12
1. La bonne gouvernance comme facteur de croissance.....	12
2. Théorie néo-institutionnelle du développement en longue période.....	44
Chapitre 2 La théorie du développement économique chez Mushtaq Khan.....	59
1. L'État défaillant et la recherche de rentes.....	59
2. Une tentative de périodisation des <i>political settlements</i> du Bangladesh indépendant.....	81
Chapitre 3. Construction d'une grille d'analyse pour la période coloniale (1830-1962).....	102
1. Situation économique et industrielle de l'Algérie depuis 1830.....	102
2. Structure de l'économie coloniale, industrialisation et compromis politiques (1930-1962)	
120	
Chapitre 4 Analyse du <i>political settlement</i> de l'Algérie indépendante (1962-1991).....	139
1. Expansion et restructuration de l'industrie (1962-1965).....	139
2. Réformes économiques et déstabilisation du <i>political settlement</i> (1988-1991).....	182
Chapitre 5 Un <i>political settlement</i> défavorable à la relance industrielle (1991-2014).....	196
1. Crise économique, restructuration industrielle et instabilité politique.....	196
2. Débats autour de la stratégie industrielle (1994-2007).....	238
Chapitre 6 La Société Nationale des Véhicules Industriels (SNVI) (1990-2014).....	265
1. La restructuration des entreprises publiques en Algérie : la SNVI de Rouiba.....	265
2. Recherche et captation de rentes locales de la SNVI.....	281
Bibliographie générale.....	327
Index général.....	337
Glossaire.....	342

## Liste des abréviations

AGI : Autorisation Globale d'Importation  
ALN : Armée de Libération Nationale  
APN : Assemblée Populaire Nationale  
ANP : Armée Nationale Populaire  
BA : Banque d'Algérie  
BTP : Bâtiment et Travaux Publics  
CAP : Confédération Algérienne du Patronat  
CNC : Conseil National Consultatif  
CNES : Conseil National Economique et Social  
DUP : Directly Unproductive Profit Seeking  
ENNAHDA : Mouvement pour la Renaissance Islamique  
EPE : Entreprises Publiques Economiques  
FBCF : Formation Brute de Capital Fixe  
FFS : Front des Forces Socialistes  
FIS : Front Islamique du Salut  
FLN : Front de Libération Nationale  
FMI : Fonds Monétaire International  
GPRA : Gouvernement Provisoire de la République Algérienne  
GSE : Gestion Socialiste des Entreprises  
HCE : Haut Conseil d'Etat  
HCS : Haut Conseil de Sécurité  
IDE : Investissements Directs Etrangers  
IRIS: Institutional Reform and the Informal Sector (University of Maryland)  
ICRG: International Country Risk Guide (Indice de variables institutionnelles)  
ISMME : Industries de la Sidérurgie, de la Mécanique, de la Métallurgie et de l'Electronique  
LFC : Loi de Finances Complémentaire  
MDN : Ministère de la Défense Nationale  
MRN (EL Islah) : Mouvement pour la Renaissance Nationale  
MSP : Mouvement de la Société pour la Paix  
MTLD : Mouvement pour le Triomphe des Libertés Démocratiques  
NABNI : Notre Algérie Bâtie sur de Nouvelles Idées (Think Tank)  
NIE : New Institutional Economics  
OCRA: Organisation Clandestine de la Révolution Algérienne

ONS : Office National des Statistiques

PPA : Parti du Peuple Algérien

PSRE : Plan de Soutien à la Relance Economique

PT : Parti des Travailleurs

RCD : Rassemblement pour la Culture et la Démocratie

RND : Rassemblement National Démocratique

SNVI : Société Nationale des Véhicules Industriels

SONACOME : Société Nationale de Construction Mécanique

SGP : Sociétés de Gestion de Participation

UGTA : Union Générale des Travailleurs Algériens

## Introduction générale

La recherche menée dans cette thèse porte sur l'économie et l'industrialisation de l'Algérie, pays qui connaît depuis son indépendance des obstacles pour parvenir à se développer et émerger à l'instar d'autres pays en développement. La question des causes de l'échec ou des obstacles au développement a occupé la littérature économique depuis la fin de la seconde guerre mondiale et le processus politique de décolonisation des années 1950-1960. Le choix d'une approche institutionnaliste provient d'une évolution intellectuelle personnelle prenant sa source dans la théorie de la régulation (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1983, 1986, 1995 ; Lipietz, 1985) que nous avons adoptée pour notre recherche de DEA et Master sur les questions de développement. Nous considérons que les concepts de régulation, de régime d'accumulation et de mode de développement, inscrits dans une approche institutionnaliste, étaient fructueux pour étudier les étapes de développement économique des pays industrialisés et par suite des pays en développement. Or, les travaux de ce courant ayant porté sur le développement des économies d'Amérique Latine (Ominami, 1986 ; Haussmann, 1979, 1985 ; Quenan, 1983 ; Hillcoat, 1986) n'ont pas permis de construire une grille d'analyse pertinente pour les pays en développement. Notamment, le concept central de fordisme caractérisant la période des trente glorieuses des pays industrialisés a abouti aux concepts limités de fordisme périphérique et taylorisme sanguinaire (Lipietz, 1985) pour caractériser des tentatives infructueuses d'introduction d'un modèle d'accumulation capitaliste basé sur des méthodes de production tayloriste et fordiste. Or ce modèle n'a pu au mieux historiquement émerger que localement dans l'industrie automobile (cas du Brésil et du Mexique) sans toutefois conduire à un fordisme caractérisé par une production et une consommation de masse et une élévation généralisée du niveau de vie des salariés. La théorie de la régulation rencontrait des limites pour l'étude des pays en développement mais aussi pour l'étude des capitalismes, et elle sera supplantée par la théorie des variétés de capitalisme (Hall et Soskice, 2001). La théorie de la régulation a considéré aussi l'État comme une forme institutionnelle ayant joué un rôle interventionniste dans l'histoire de la régulation économique des pays industrialisés. La construction théorique de l'État providence considérée en tant qu'institution, ne couvrait néanmoins pas tous les attributs de l'État, interventionniste certes mais aussi incarnant le pouvoir politique et défendant les intérêts d'élites et de factions politiques et économiques pour maintenir une coalition au pouvoir (Khan, 1995, 2009). C'est cette dernière approche institutionnaliste d'économie politique que nous adoptons dans cette thèse, dans la mesure où elle nous paraît mieux couvrir la réalité et les obstacles à la croissance des pays en

développement. La problématique pour notre thèse qui porte sur l'économie algérienne, s'appuie sur l'étude de la nature et du rôle des institutions dans le processus de croissance et de développement économique en Algérie. Nous cherchons au moyen d'une grille d'analyse institutionnelle inspirée des travaux de Mushtaq Khan (2009) à identifier l'évolution de la structure et de la distribution du pouvoir politique, son influence sur les réformes institutionnelles et sur la croissance et le développement économiques. Le développement se définit comme un processus complexe de transformation des structures économiques, sociales et politiques, qui englobe la croissance quantitative de la production de biens et services. Nous envisageons la relation entre pouvoir politique et institutions en termes de niveaux de croissance et de développement atteints par les politiques économiques et industrielles menées en Algérie depuis l'indépendance. En effet, le concept de *political settlement* que nous adoptons (Khan, 2009) désigne un ensemble d'arrangements politiques reposant sur un socle institutionnel en évolution et fondant un régime de croissance et une structure de développement donnés. Les institutions formelles et informelles constituent un ensemble de règles qui assurent la distribution de rentes économiques et stabilisent la distribution du pouvoir au profit de groupes politiques et économiques. La génération de croissance et plus généralement de développement économique serait conditionnée par la convergence entre orientation de la distribution des rentes d'une part, et intérêts politiques de la coalition au pouvoir, d'autre part. On peut donc formuler l'hypothèse à étayer qu'en Algérie la difficulté de mener à terme des réformes économiques propices à la croissance et au développement comme celles menées durant la fin des années 1980 et le début des années 1990, résulterait de l'absence de convergence entre le changement dans la distribution et la captation de rentes, suscité par la mise en œuvre de réformes et les intérêts économiques de la coalition au pouvoir. La problématique consiste à identifier par période la distribution et les intérêts du pouvoir politique sous l'angle d'une analyse de la recherche et captation de rentes économiques, alimentant un compromis politique donné. Notre étude et méthode sous-jacente consistent à identifier les institutions formelles qui émergent lors de périodes de réformes économiques et politiques, puis d'envisager les politiques économiques et les types de rentes recherchées et captées de façon à approcher les institutions informelles qui structurent les réseaux clientélistes et façonnent la distribution du pouvoir politique. L'approche de la distribution du pouvoir, par la recherche et la captation de rentes économiques, devrait permettre de sortir de l'écueil d'une identification des rentes à la seule rente pétrolière qui constituerait une malédiction pour l'économie algérienne et dont le tarissement ou l'éradication signifierait la fin d'une économie de rente pour passer à une économie

structurellement productive et en voie de développement. Après un premier chapitre consacré à la critique de l'approche néo-institutionnelle<sup>1</sup> orientée vers la bonne gouvernance comme facteur de croissance économique, nous présenterons au chapitre deux notre grille d'analyse institutionnelle et les concepts qui serviront à l'étude des phases de développement économique et industriel de l'Algérie. Le chapitre 3 est consacré à l'économie de l'Algérie durant la période coloniale et aux prémices du développement de l'industrie. L'étude du modèle économique colonial permet d'étayer l'hypothèse que la structure de l'économie algérienne d'alors était déjà fondée sur un socle institutionnel formel et informel qui soutenait une distribution du pouvoir dont les intérêts et la recherche de rentes s'accordaient avec la distribution des rentes au profit de l'économie de la métropole et des colons. Jusqu'aux années 1960, alors que la rente pétrolière n'existait pas encore, d'autres rentes basées sur le secteur agricole d'exportation existaient. Cela nous permet de proposer la thèse que la rente pétrolière n'explique pas à elle seule les obstacles au développement économique de l'Algérie. La construction d'un ordre politique colonial fondé sur la captation d'autres rentes économiques, de type agricole ou minier notamment a-t-elle contribué à stabiliser la distribution du pouvoir politique ? La question de la gouvernance est ici envisagée en termes d'aptitudes d'un gouvernement à mener une politique de développement compatible avec les intérêts d'une coalition politique recherchant à maintenir ses rentes et stabiliser son pouvoir. *A contrario* l'absence de capacité de gouvernance d'un État ne résulterait donc pas d'une défaillance à identifier et soutenir les institutions favorables à la croissance mais résulterait plutôt de l'absence de convergence entre le modèle institutionnel et de développement économique d'une part, et la distribution des rentes en faveur du pouvoir politique en place d'autre part. Nous interrogeons la relation de causalité entre l'aptitude d'un État à la gouvernance et le résultat des politiques de développement. Nous élargissons la notion de capacité de gouvernance d'un État à la question du pouvoir et de sa distribution, ainsi qu'à la théorie de la recherche de rentes que nous présentons au chapitre 2. La thèse de la croissance stimulée par la gouvernance, qui s'oppose à celle du marché stimulé par la gouvernance (Kaufmann, 1999, 2007), est ici considérée sous l'angle d'une approche d'économie politique inspirée du modèle et des concepts de Mushtaq Khan (2000, 2009). Selon la période et le pays considérés, les mêmes institutions, formelles et informelles, peuvent produire des effets différents sur la croissance et le développement, suivant qu'ils portent ou non les intérêts de la

---

<sup>1</sup> Nous entendons par approche néo-institutionnelle, le courant de la NIE ou New Institutional Economics (Williamson, 1975 ; Ronald Coase, 1937 ; Kaufmann et al. 1999, 2005 ; Knack et Keefer, 1995, 1997, Olson, 1997 ; Barro, 1996) qui est un courant hétérogène et ne se place pas explicitement dans la continuité de l'ancienne école institutionnaliste (Thorstein Veblen, John R. Commons, Westley C. Mitchell).

coalition politique et stabilisent ou non la distribution du pouvoir. Une politique économique cherchant à développer le secteur industriel s'appuie sur un ensemble d'institutions et de politiques budgétaires et fiscales qui en favorisent le développement dans la mesure où il y a convergence avec les intérêts économiques de la coalition au pouvoir à une période donnée. Nous étudierons, à travers l'établissement d'une périodisation politique et économique, la nature et l'orientation des politiques industrielles en Algérie avec l'identification des rentes qui en stimulent ou non la mise en œuvre. Cette périodisation nous mènera au chapitre 4 à l'étude des politiques industrielles des années 1960 à 1990. Le chapitre 5 apportera un éclairage sur la tentative de relance de la politique industrielle dans les années 2000-2010.

La question de la recherche et captation de rente (Khan, 2000) constitue un cadre théorique que nous mobilisons pour expliquer selon les périodes comment les politiques économiques sont favorables ou non à la croissance et au développement. L'approche de la rente appliquée au cas asiatique (Khan et Jomo, 2000) puis étendue à d'autres pays émergents dans le cadre théorique du *political settlement*<sup>2</sup> (Khan, 2009) pourrait être élargie aux économies du Maghreb. Nous pensons que cette approche d'économie politique pourrait être fructueuse pour le cas de l'Algérie et des pays du Maghreb. Cependant, les expériences de développement étant plurielles, le cadre théorique élaboré pour le cas asiatique ne peut se transposer aux économies du Maghreb sans aménagements.

Notre fil conducteur sera donc axé sur les rentes à travers l'étude des coalitions au pouvoir et des politiques et stratégies industrielles. Les obstacles au développement peuvent s'interpréter par l'absence de convergence entre distribution des rentes économiques et du pouvoir politique dans un contexte et une structure institutionnelle donnés ou en formation. Notre méthodologie consiste à étudier les politiques industrielles menées depuis l'indépendance en Algérie avec un découpage périodique, selon les changements de politiques de développement et selon la structure et la stabilité des coalitions politiques au pouvoir. Ces politiques s'appuient sur un cadre institutionnel dont les incitations peuvent orienter les investissements vers des secteurs industriels privilégiés comme les hydrocarbures et les biens d'équipement. Les politiques de développement mettent en place un ensemble d'incitations à travers l'affectation de ressources budgétaires (issues de la fiscalité pétrolière) visant à orienter les agents vers les activités productives. Les agents ont un comportement de recherche de rente et de profit qui peut ne pas coïncider avec le développement des activités et secteurs souhaités par les pouvoirs publics. Pour évaluer l'effet de ces politiques économiques et des institutions qui les sous-tendent, il s'agit de mesurer leur compatibilité ou incompatibilité avec la

---

<sup>2</sup> Voir glossaire page 334.

distribution du pouvoir politique par période étudiée. Notamment l'accent est mis sur les ressources budgétaires et fiscales en mesure de financer le développement économique et industriel par période en vue d'identifier les politiques de transferts et d'incitations et les résultats obtenus en termes de développement d'activités productives ou improductives.

Cette méthode nous permet de faire le bilan des politiques industrielles conduites depuis l'indépendance jusqu'à la fin des années 1980 et les réformes économiques des années 1980 et au début des années 1990, puis le renouveau de la politique industrielle des années 2000 pour apprécier l'impact des réformes sur la diversification et l'insertion dans une économie de marché du tissu industriel. L'étude du projet de construction d'une industrie mécanique en Algérie est ensuite illustrée par le cas de la Société Nationale des Véhicules Industriels (SNVI) dont l'histoire traverse chaque période étudiée et reflète ainsi les politiques industrielles engagées.

Nous cherchons à mettre en évidence par période la cohérence ou la dissonance entre coalitions au pouvoir, rentes et institutions favorables ou défavorables à la croissance et au développement économique. Dans cette recherche, nous adoptons comme fil conducteur les politiques industrielles, car elles ont constitué, en continuité avec certains épisodes de la période coloniale, une priorité comme moteur de la croissance. La politique industrialiste a connu dans l'histoire de l'Algérie indépendante des oscillations, avec une certaine récurrence que nous chercherons à expliquer par le recours à une approche d'économie politique. La question des aptitudes de l'Algérie à mener avec succès des politiques économiques et industrielles et à adopter pour ce faire une gouvernance porteuse de croissance est ici abordée sous l'hypothèse que la réussite de ces politiques est conditionnée par la compatibilité entre distribution du pouvoir détenue par un groupe politique soutenu par un réseau clientéliste<sup>3</sup>, institutions formelles et informelles structurant le compromis politique et la distribution des bénéficiaires et des rentes. Sans adéquation entre distribution de rentes et orientation des politiques économiques, les objectifs de développement et de croissance économique ne pourront être atteints. L'échec des politiques de développement ouvre une crise économique et politique qui se caractérise par une instabilité des compromis politiques et de la distribution de rentes alimentant les réseaux de soutien clientélistes et donc remettant en cause la distribution du pouvoir établi. L'enjeu est de comprendre les raisons de l'échec et des obstacles politiques de croissance et de développement. La relation de causalité examinée dans la thèse est donc celle allant des aptitudes de gouvernance, en un sens plus large que

---

<sup>3</sup> Le clientélisme consiste en un échange social de faveurs accordées à des individus ou groupes sociaux en contrepartie de leur soutien au régime politique, en exercice et lors d'élections (Hachemaoui, 2003, 2004).

dans la définition de la Banque Mondiale (Kaufmann et al., 1999-2005), incluant la forme de distribution du pouvoir, les institutions formelles et informelles, ainsi que les modalités de distribution rentes, vers la conduite de politiques de développement des secteurs productifs. La capacité de gouvernance reposerait sur un socle institutionnel que la coalition au pouvoir serait en mesure de rendre efficient. La causalité irait donc de la gouvernance aux institutions comme ensemble porteur de croissance et de développement, avec une boucle rétroactive en direction de l'amélioration de la qualité des institutions et de l'aptitude de gouvernance de l'État. Les critères de bonne gouvernance de Daniel Kaufmann (1999) ne sont alors considérés comme un objectif à atteindre que lorsqu'un niveau de développement est franchi dans un système de compromis politiques, de distribution de rentes et d'institutions compatibles stabilisées. L'hypothèse est que les mêmes institutions ne produisent pas les mêmes effets dans le temps et l'espace et qu'en conséquence un politique de bonne gouvernance ne peut constituer un objectif universel à atteindre pour l'ensemble disparate des pays en développement d'une part et comparativement aux pays développés. De même que les pays développés ont connu dans l'histoire des trajectoires et des expériences de capitalismes variés, de même les pays en développement ont expérimentés des modèles de développement et des structures institutionnelles variées à la fois dans leur nature comme dans leurs effets.

Nous pouvons schématiser pour l'Algérie indépendante le processus d'évolution par période, des capacités de gouvernance et de passage de seuils de développement de l'industrie dans le temps comme inscrits dans un ensemble d'institutions formelles et informelles construites sous l'impulsion d'une distribution du pouvoir politique, stabilisée ou non:

Périodes	Capacité de gouvernance	Structure du pouvoir	Institutions et rentes	Effet sur les politiques industrielles
Périodes (1962-65, 1965-88)	Capacités émergentes. Mise en œuvre d'une stratégie industrielle	Autour d'un parti dominant	Institutions formelles supérieure aux institutions formelles. Distribution par l'Etat de rentes	Politiques orientées vers la mise en œuvre de politiques de développement industriel. compatibilité avec les intérêts du pouvoir politique
Périodes (1988-91, 1991-1997)	Déstabilisation des capacités et crise de gouvernance	Mise en place du pluralisme politique et instabilité	Institutions formelles de transition politique et économique vers	Période brève de mise en œuvre de réformes économiques, puis crise économique et instabilité

		débouchant sur la guerre civile	le marché. Remise en questions des rentes captées	politique défavorables à l'industrialisation
Période (1997-99)	Stabilisation des capacités fondée sur de nouvelles coalitions politiques	Retour au processus électoral sans alternance du pouvoir	Remise en place des institutions politiques dans un contexte d'Etat d'urgence	Restructuration des entreprises publiques et amorce d'une politique de privatisation
Période (1999-2014)	Emergence de capacités réformatrices fragiles	Retour au parti dominant	Institutions politiques formelles. Distribution et recherche de nouvelles rentes	Relance bloquée d'une stratégie de relance industrielle. Echec de la politique de privatisation dans un contexte de domination de l'industrie des hydrocarbures.

Source : conception personnelle

Pour chaque période l'identification d'un ordre social (North et al. 2010) et d'un ensemble de compromis politiques fondés sur un socle institutionnel et une distribution de rentes compatibles, est tentée en s'appuyant sur la typologie de la distribution du pouvoir et les types de *political settlement* définis par Mushtaq Khan (2009). Nous observons si cette typologie, adaptée aux économies et systèmes politiques asiatiques, peut être appliquée en l'état ou bien si de nouvelles typologies sont à envisager pour analyser le cas de pays en développement mono exportateurs d'hydrocarbures ou plus généralement l'expérience des pays du Maghreb. Le rôle fondamental que jouent les institutions et le pouvoir politique dans le développement économique nous a donc conduits à la problématique suivante:

Quelles sont les formes de distribution du pouvoir qui structurent le cadre et le changement institutionnels en Algérie de 1830 à nos jours? Il s'agit de comprendre le lien entre politique, institutions et type de croissance économique par période historique à identifier.

La thèse a pour objectif de montrer que le développement économique et la stratégie industrielle de l'Algérie sont déterminés par les formes de coalition du pouvoir politique et les structures institutionnelles qu'elles ont établies. L'enjeu est de ramener comme le fait Mushtaq Khan le facteur politique dans le jeu du processus économique.

Pour notre étude du cas algérien, nous avons partagé le temps en quatre grandes périodes, divisées en sous-périodes, qui structurent notre plan. Nous croisons faits politiques et événements économiques et institutionnels dans une périodisation met en relation les compromis politiques avec la croissance économique qu'ils impulsent via un ensemble

d'institutions formelles et informelles. Les périodes identifiées sont les suivantes : coloniale et indépendance (1830-1962), chapitre 3 ; postindépendance, stratégie d'industrialisation autocentrée et crise (1962-1988) puis brève période de réformes (1988-1991), chapitre 4; instabilité politique et ajustement structurel (1991-1999), stabilité politique relative et redéfinition de la stratégie industrielle (1999-2014), chapitre 5 ; enfin chapitre 6 étude de cas d'une entreprise de la branche mécanique illustre la mise en œuvre d'une politique de restructuration industrielle entamée dans les années 1990-2010.

Le présent chapitre présente et discute la thèse dite de la bonne gouvernance et son impact sur la croissance économique, provenant des travaux d'économistes néo-institutionnalistes. Il s'agit de présenter les résultats de cette approche et les critiques formulées par Mushtaq Khan (2004, 2007). L'objet du chapitre est de discuter la thèse de Daniel Kaufmann et de son équipe de la Banque Mondiale (1999, 2005) au moyen d'une étude empirique sur la corrélation entre bonne gouvernance et croissance économique sur un panel de pays en développement. Nous présentons ensuite les concepts néo-institutionnalistes de Douglass North, qui sous-tendent la thèse de la bonne gouvernance et leur limite. L'analyse débouche sur la proposition d'une grille d'analyse institutionnaliste alternative inspirée des concepts de Mushtaq Khan détaillés au chapitre 2, que nous adoptons pour l'étude aux chapitres 3 à 6 du processus de développement économique et industriel en Algérie.

### 1. La bonne gouvernance comme facteur de croissance

À la suite de plusieurs travaux d'économistes néo-institutionnalistes sur la relation entre croissance économique et bonne gouvernance (Kaufmann et al. 1999, 2005 ; Knack et Keefer, 1997, Hall, R. Jones 1999, Clague, Keefer, Knack, Olson, 1997 ; Barro, 1996 ; Rodrick, 1995, 1997, 2002), ont émergé deux thèses divergentes de l'État défaillant (*state failure*) dans les pays en voie de développement. La première thèse (*market enhancing governance*) défendue par les auteurs néo-institutionnalistes, concerne la pratique de la bonne gouvernance: l'État est considéré ici dans son rôle régalien de fournisseur ou prestataire de services publics, assurant l'ordre, la sécurité et la justice, mais aussi la redistribution des revenus par la fiscalité et les transferts sociaux. Sur le plan économique, les analyses néo-institutionnelles considèrent que le bon fonctionnement des marchés est corrélé au bon fonctionnement des institutions par une pratique de la bonne gouvernance. Dès lors, le sous-développement et les faibles performances de croissance économique des pays s'expliqueraient par une défaillance de l'état (corruption, insécurité des droits de propriété, distorsions de marchés, absence de démocratie).

La seconde thèse (*growth enhancing governance*) développée notamment par Mushtaq Khan (1995, 2004, 2005, 2006) et en partie par Dany Rodrik (1995, 1997, 2002), concerne la capacité de l'État à mettre en œuvre des transformations sociales et une politique volontariste de développement économique : l'État sécurise comme dans la première thèse les droits de propriété et est acteur du développement économique par la mise en place de rentes dites de « management » du développement sous forme de subventions, d'allègements de taxes, mais aussi de dépenses et transferts de revenus publics favorables à des secteurs économiques

ciblés en vue d'acquérir et de développer de nouvelles technologies. La transition des pays en développement vers un système capitaliste comparable à celui des pays développés, ne peut s'opérer sans la mise en place d'institutions efficaces en adéquation avec la distribution du pouvoir politique de ces pays. *A contrario*, ces pays feraient face à une défaillance de l'État consécutive à une inadéquation entre institutions et action politique face au développement.

Dans un premier nous avons voulu explorer l'approche néo-institutionnaliste de la bonne gouvernance dans une étude empirique sur un panel de pays en développement classés selon la région (MENA, Amérique Latine, Asie) et la dotation en ressources naturelles en vue de vérifier si dans notre échantillon le taux de croissance peut ou non être corrélé avec les indicateurs de bonne gouvernance telles que définies par la Banque Mondiale. Nous présentons ensuite une analyse des critiques formulées par Mushtaq Khan sur la définition de la gouvernance, les causes de la défaillance des États et des obstacles au développement économique. Nous discutons la notion de capacité de gouvernance qui prend en considération le niveau de développement et s'appuie sur une structure et une distribution du pouvoir politique pouvant être, suivant la période considérée, favorable ou non à la croissance. L'hypothèse que nous formulons ici est que les politiques dites de bonne gouvernance sont pertinentes lorsque les pays atteignent un niveau ou un seuil de développement économique et social suffisant pour permettre aux institutions de bonne gouvernance d'être propices à la croissance.

### 1.1. Institutions de bonne gouvernance et croissance économique

Les institutions sont l'ensemble des règles qui structurent la vie en société. À la suite de Douglass North (1990) une distinction fut faite entre institutions formelles et informelles : les institutions formelles couvrent les règles juridiques, économiques et politiques qui structurent et coordonnent les relations sociales. Ces règles ont pour fonction selon Douglass North de faciliter les échanges. Les institutions informelles correspondent à des normes sociales acquises par les individus : ces contraintes sont constituées par des codes de conduite, des normes de comportement et des conventions, ainsi que des moyens de leur application.

La bonne gouvernance est dans la définition classique de la Banque Mondiale une question de management ou de réformes institutionnelles en matière d'administration, de choix politique, d'amélioration de la coordination et de la fourniture de services publics efficaces. La bonne gouvernance met donc en relation institutions et pratiques politiques adéquates pour permettre le développement. Elle est donc associée à une bonne gestion dans la conduite des politiques

de développement. Cela implique une efficacité des institutions et des administrations publiques, en même temps qu'une responsabilisation des acteurs politiques et des individus citoyens. A cet égard, la bonne gouvernance doit être participative dans le cadre d'un système politique de type démocratique.

Plusieurs études économétriques (Kaufmann et al. 2005 ; Knack et al. 1999) ont montré la relation positive entre la bonne gouvernance au sens de *market-enhancing governance* (institutions incitatives de marché) et croissance économique.

#### 1.1.1 Indicateurs de bonne gouvernance

La Banque Mondiale (Kaufmann, Kraay, Mastruzzi, 1999, 2002, 2005, 2007) a construit des indicateurs composites synthétisés en six rubriques :

-« voix et responsabilité » qui mesure la tendance du processus politique, les libertés civiles, les droits politiques et l'indépendance des médias. La responsabilité est autant celle des politiques que des citoyens qui participent à la vie politique par les élections, les décisions publiques ;

- « instabilité politique et violence » qui mesure la perception d'une possible déstabilisation du régime politique par voie électorale ou par la violence ;

- « l'efficacité du gouvernement » qui mesure la perception de la qualité du service public, de l'administration publique. Cet indice permet d'évaluer la perception de la crédibilité du gouvernement par le biais de la confiance portée à son administration ;

- « l'État de droit » mesure la perception des citoyens des règles qui structurent la société et le degré de conformité à ces règles ; cet indicateur mesure la perception de l'efficacité et l'équité du système judiciaire et le respect des contrats et conventions nouées ;

- « la qualité de la régulation » mesure la perception des politiques favorables ou non à l'économie de marché, notamment les politiques interventionnistes antilibérales comme le contrôle des prix, des importations et exportations, du système bancaire ; cet indice permet d'apprécier le climat des affaires propice aux investisseurs étrangers par exemple ;

- « le contrôle de la corruption » mesure la perception de l'usage de la puissance publique dans la recherche de gains privés.

Ces indicateurs sont calibrés sur une échelle allant selon le cas de -2.5 à +2.5 ou de 0 à 100.

L'indicateur le plus bas étant le moins favorable et le plus haut le plus favorable.

La doctrine qui fonde ici la bonne gouvernance est celle du libéralisme et du consensus dit de Washington<sup>4</sup> sur le fonctionnement du marché et des mécanismes permettant à terme

<sup>4</sup> Concept forgé par John Williamson (1989) qui correspond à un ensemble de mesures initialement préconisées pour les pays d'Amérique Latine en vue de répondre à leurs engagements envers les institutions financières

d'améliorer l'allocation des ressources économiques. La gouvernance dont il s'agit est celle qui confère des incitations au bon fonctionnement du marché, ce que Mushtaq Khan (2007) dénomme *market-enhancing governance*, qu'il oppose à la *growth-enhancing governance* selon laquelle une bonne gouvernance nécessite que les États se dotent au préalable de capacités, d'aptitudes à conduire un processus d'accumulation de capital, d'acquisition de nouvelles technologies et savoir-faire, en vue d'obtenir une croissance de longue durée.

L'objectif de la construction de cette batterie d'indicateurs est de mesurer l'évolution de la gouvernance par pays et de mettre en œuvre une politique d'amélioration de ces indices de sorte que l'amélioration de la gouvernance puisse réduire la défaillance de l'État. En effet, dans la thèse de la gouvernance incitative du marché, la conception de l'État limité à ses fonctions de fournisseur de services publics est juste mais étroite pour prendre en compte son aptitude à mener à bien des politiques de développement économique, ainsi que des changements politiques et sociaux. Son rôle est de créer un ensemble d'institutions qui constituent les « règles du jeu » (North, 1990) et sont prises en compte dans les indices de la Banque Mondiale, notamment la sécurisation des droits de propriété via l'indicateur « État de droit » par exemple. Son rôle est aussi de rendre contraignantes (*enforcement*) les règles qu'il a édictées (North, 1990). D'où la construction d'indicateurs institutionnels permettant de mesurer notamment le degré de respect, de qualité et d'efficacité des règles.

L'évolution de la conception des institutions chez Douglass North (2005) a influencé la définition du contenu des indicateurs de la Banque Mondiale. En effet, selon lui, les structures politiques et sociales ainsi que les croyances identifient la matrice institutionnelle (comprenant la structure politique, des droits de propriété et des normes sociales). Ces structures institutionnelles concordent avec celles de Daniel Kaufmann (2005). Il est intéressant de constater que Douglass North (2005) attribue l'échec du développement des pays et économies du tiers-monde à leur faiblesse institutionnelle. Il met en avant les arguments d'une insécurité des droits de propriété, d'une ambiguïté des règles juridiques et d'une incertitude dans le comportement des agents des économies du tiers-monde. De ce diagnostic a pu naître la première thèse consistant à mettre en relation la défaillance des États à leur « mauvaise gouvernance » ne permettant pas d'offrir un cadre institutionnel favorable à la croissance économique.

---

internationales. Les mesures comprennent la rigueur budgétaire et monétaire, la déréglementation et la privatisation des entreprises publiques.

### 1.1.2 Les indicateurs de bonne gouvernance de l'IRIS

De son côté Stephen Knack et al.(1995), concepteur d'indicateurs de bonne gouvernance avec son équipe de l'IRIS (Université du Maryland), reprendra la conception de Douglass North (1990) pour appuyer la thèse des conditions préalables au développement économique : seule une amélioration de la bonne gouvernance peut conduire à sécuriser les droits de propriété, par l'amélioration de l'équité et la crédibilité juridique des contrats sécurisés par le gouvernement dont la qualité bureaucratique et la faible corruption, peuvent promouvoir l'esprit d'entreprise, d'investir et de produire dans des secteurs producteurs de richesse au détriment d'autres secteurs improductifs et sources de rentes qui éloignent de l'optimum du revenu social au sens de la théorie économique. Stephen Knack considère ainsi qu'un consensus existe au sein des économistes au sujet des sources de la croissance, laquelle ne peut s'expliquer par les seules ressources naturelles, le climat ou l'aide extérieure, mais aussi par les conditions institutionnelles couvrant l'appareil juridique et bureaucratique, qui incitent à une activité productrice de richesses, par la réduction des coûts de transaction grâce à la fiabilité des contrats, le cadre institutionnel incitant à l'investissement, la production, la spécialisation, la construction du capital humain.

Stephen Knack et Philip Keefer (1995) ont utilisé des indicateurs proches de ceux de la Banque Mondiale, ayant une incidence dans les problématiques de risque – pays : ces indicateurs sont au nombre de cinq et comprennent « la corruption dans le gouvernement », « l'État de droit », « le risque d'expropriation », « la répudiation des contrats par le gouvernement », « la qualité de la bureaucratie ». Ils ont ainsi trouvé qu'une augmentation de l'indice composite de 12 points sur une échelle de 50 permettait une amélioration du taux de croissance annuelle du revenu par tête de 1.2 % en moyenne.

Stephen Knack a élaboré un indicateur synthétique de variables institutionnelles correspondant à « ICRG Index » (International Country Risk Guide) qui est représenté comme variable explicative du taux de croissance du revenu par tête : il présente une régression entre la variable dépendante « taux de croissance du revenu » ou « PIB par tête » et l'indicateur synthétique de qualité de bonne gouvernance « ICRG » entre 1980 et 1999. Le modèle inclut d'autres variables explicatives : le niveau d'éducation (entre 1980 et 1998) ; le log de l'inflation entre 1980 et 1998 ; le coefficient de variation de l'inflation (même période) ; la Masse monétaire M2 / PIB ; les Exportations / PIB.

Toutes ces variables ont été choisies car ayant fait l'objet dans la littérature d'une bonne significativité dans l'explication de la croissance du PIB par tête. Les résultats de la de

régression montrent pour Stephen Knack une significativité de la corrélation entre la croissance du PIB par tête et la variable bonne gouvernance ou indice ICRG.

### 1.1.3 Résultats empiriques des travaux de la Banque Mondiale

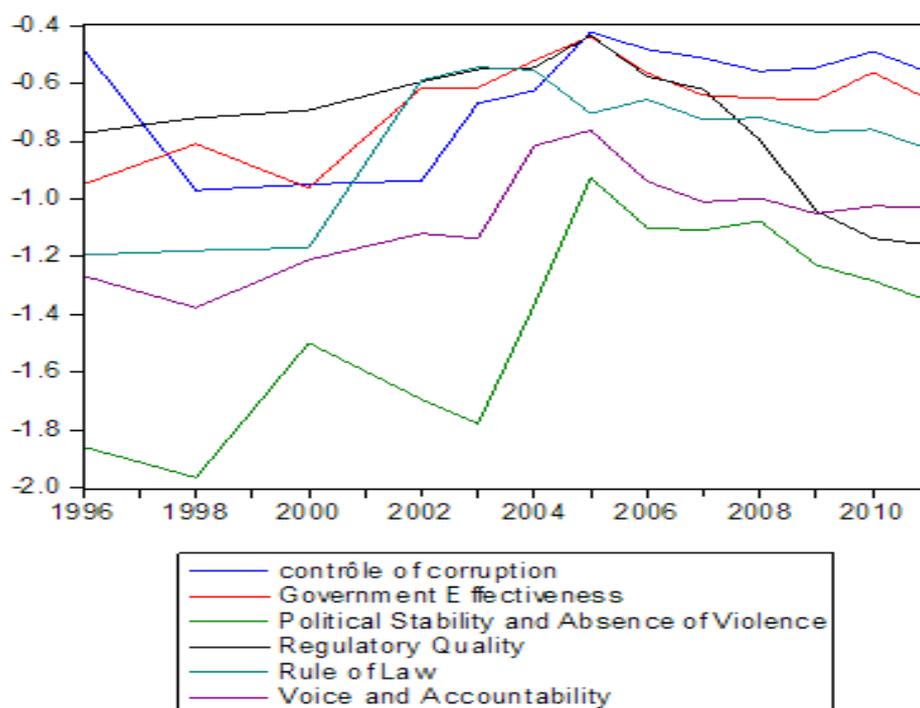
Daniel Kaufmann (2005, 2007) a construit un ensemble de six indicateurs composites couvrant près de 190 mesures de perception de la gouvernance et qui agglomèrent la collecte de données provenant de 17 institutions, sur un total de 170 pays. Leurs études ont permis de mettre en corrélation la qualité de la gouvernance avec le revenu par tête dans l'ensemble des pays étudiés. Elles montrent une relation positive entre amélioration des composantes de chaque indicateur de bonne gouvernance et croissance du revenu par tête. Une meilleure gouvernance exercerait un effet significativement positif sur le revenu par tête. Daniel Kaufmann (2005) montre aussi une relation positive inverse entre PIB par tête et gouvernance. Cependant pour la majorité des pays d'Amérique Latine retenus les résultats sont en deçà du seuil minimum de bonne gouvernance alors même que ces pays ont connu de hauts niveaux de revenus au milieu des années 1990. La relation positive entre PIB par tête et bonne gouvernance représente donc un résultat fragile. L'auteur maintient néanmoins la thèse d'une corrélation forte et positive entre revenus, croissance et gouvernance dans les deux sens de la causalité pour couvrir la complexité du phénomène. La faible causalité dans certains pays en développement, requerrait selon l'auteur une politique volontariste de soutien à l'effort de bonne gouvernance pour à moyen ou long terme produire un effet positif sur les revenus et donc sur le développement économique. Pour Daniel Kaufmann et Aart Kray (2002), le signe de la causalité positive ou négative dépend de la mise en œuvre d'une politique volontariste des États qui bâtissent un ensemble d'institutions efficaces et tournées vers l'amélioration de la dite bonne gouvernance. Leur thèse comporte l'idée que la causalité ne pourrait être positive de façon mécanique sans prendre en compte le volontarisme politique et l'existence de mécanismes de *feedback* (boucles rétroactives) entre revenus par tête et gouvernance, permettant de créer un « cercle vertueux » de bonne gouvernance et de richesse nationale. Daniel Kaufmann et al. (2002, 2005) reprennent indirectement à leur compte les thèses développées notamment par Mushtaq Khan (depuis 1995) sur le rôle du facteur politique dans la croissance économique. Cet auteur développe le concept de *political settlement* associé à son analyse de la recherche de rentes, pour expliquer que la bonne gouvernance ne peut survenir que si l'on remédie aux symptômes de l'État défaillant. L'État ne peut améliorer sa gouvernance et opérer des réformes économiques propices à la croissance, que si les élites formant la coalition au pouvoir trouvent une coïncidence d'intérêts

entre la stratégie de croissance et la recherche de rentes captées. Daniel Kaufmann développe une thèse assez proche puisqu'il avance l'explication de l'existence de feedback négatifs dans la relation entre revenus par tête et gouvernance, ayant pour cause le phénomène de « state capture » (captation ou prédation de l'État), défini comme l'influence illicite ou illégitime de l'État représentée par ses élites formant des groupes d'intérêts, sur la construction de lois, de politiques et de règles, qui peuvent conduire à une mauvaise gouvernance. De ce fait les revenus par tête peuvent augmenter sans que se trouve améliorée la gouvernance lorsque celle-ci ne converge pas avec les intérêts des élites.

Nous présentons ci-dessous une analyse descriptive des indicateurs fournis par la Banque Mondiale pour le cas de l'Algérie. La même analyse ayant été faite dans le cadre d'un workshop (CREAD, Alger, 2013) pour l'ensemble des pays représentant l'échantillon de notre modèle présenté au paragraphe 1.2.3.

#### 1.1.4 Indicateurs de bonne gouvernance de la Banque Mondiale sur l'Algérie

Figure 1: évolution des indicateurs de bonne gouvernance: Algérie (1996-2011)



L'Algérie se situe dans une zone d'évaluation négative des institutions entre -2.0 et -0.4. La stabilité politique et la violence partent d'un niveau très bas dans la seconde moitié des années

1990, « décennie noire » de violence et de guerre civile<sup>5</sup>. L'indicateur remonte de 1998 à 2000, sans doute sous l'effet de la fin de la guerre et la mise en œuvre du processus de Concorde civile sous l'ère du président Bouteflika. Puis, l'indice regagne des points à la hausse de 2003 à 2005. Une dégradation tendancielle s'observe néanmoins jusqu'en 2011. L'ensemble des autres indicateurs de bonne gouvernance suit une tendance commune en Algérie, avec l'indice « voix et responsabilité » qui connaît la même dégradation postérieure à 2005. L'indice politique « voix et responsabilité » part de -1.3 en 1996 pour grimper à -0.8 en 2005, puis redescendre à -1.0 en 2010. Cet indice de perception de la gouvernance politique peut s'interpréter comme une baisse dans la perception des libertés civiles et politiques des citoyens et une moindre influence sur les gouvernants.

« L'État de droit » (*rule of law*) part de -1.2 en 1996, se redresse à -0.6 en 2003, puis connaît une régression à -0.8 en 2011. Cet indice mesurant la confiance qu'ont les citoyens dans les règles et leur respect, dans leur système judiciaire et, sur le plan économique, dans le respect des contrats, conventions et droits de propriété, se dégrade aussi en 2005 pour se stabiliser à -0.8 en 2011 sans tendance à l'amélioration.

L'« efficacité gouvernementale » connaît une légère régression entre 1998 et 2000, puis se redresse jusqu'en 2005 pour ensuite diminuer légèrement : on passe sur toute la période de -1.0 en 1996 à -0.8 en 2011. La « Qualité de la régulation » part d'un niveau élevé en 1996 à -0.8 pour fléchir après 2005, tout comme les autres indicateurs en Algérie sur la période. Le fléchissement amorcé en 2005 peut s'interpréter comme une dégradation de la perception de la bonne gouvernance algérienne : la dégradation à partir de 2005 de l'indice « qualité de la régulation » passant de -0.5 à -1.2, peut se comprendre par une politique antilibérale comme un contrôle des prix et du système bancaire et la mise en place d'un contrôle du commerce extérieur. Cet indice se dégraderait donc par l'effet d'une politique administrée par le gouvernement algérien du domaine économique qui n'offre pas le cadre favorable à la libération des initiatives privées et le développement du secteur privé par rapport au secteur étatisé. Le climat des affaires en Algérie apparaît donc défavorable au travers de cet indice. Le contrôle de la corruption se stabilise parallèlement à l'indice d'« efficacité du gouvernement » après un pic d'amélioration atteint en 2005. L'indice « instabilité politique et violence » semble suivre une tendance à la dégradation parallèle après 2005 à l'indice « voix et responsabilité ».

---

<sup>5</sup> La guerre civile déclenchée après l'interruption du second tour des élections législatives de 1991 donnant la victoire au parti islamiste du FIS, a pris fin dans un lent processus de réconciliation nationale d'abord par la loi de « concorde civile » de 1999, puis par la « Charte de réconciliation nationale et de paix » des années 2005-2006. Un décret présidentiel de février 2006 permis aussi une amnistie pour les membres de l'ex-FIS. (Jofé, 2008).

En Algérie comme pour les autres pays, l'amélioration de la bonne gouvernance renvoie à la problématique de la réforme de l'État. L'enjeu consiste à redéfinir un rééquilibrage politique par la séparation des pouvoirs, mais les réformes institutionnelles ne se traduisent pas dans les faits par une amélioration des indices de bonne gouvernance. En Algérie, l'effort consiste moins en une réforme administrative et politique, qu'en un changement profond dans les mécanismes d'affectation du pouvoir de l'exécutif et de la répartition des ressources économiques qui assoient la stabilité de ce pouvoir.

Les résultats empiriques de Stephen Knack et Daniel Kaufmann permettent donc de révéler une forte corrélation entre bonne gouvernance et taux de croissance du PIB par tête sans toutefois convaincre que le niveau des indicateurs institutionnels des pays en développement puisse converger vers celui des pays développés. Nous pouvons donc conclure que la bonne gouvernance ne peut constituer un gage de croissance du PIB par tête et inversement, la croissance du PIB par tête peut permettre une amélioration de la gouvernance sans toutefois garantir que son niveau puisse converger avec celui des pays développés. D'autres facteurs peuvent expliquer tout à la fois la croissance du PIB par tête et l'amélioration du niveau des indices de bonne gouvernance.

## 1.2 Critique de la bonne gouvernance par Mushtaq Khan

Comme nous l'avons vu précédemment, deux thèses opposent les économistes sur le rôle des institutions dans la définition et la constitution de la bonne gouvernance : la thèse dite de la gouvernance incitative dans le renforcement des règles de fonctionnement du marché, et la thèse dite de la gouvernance incitative de la croissance par la capacité de l'État à mettre en œuvre des politiques de transformations sociales et économiques.

### 1.2.1 L'État défaillant<sup>6</sup>

Dans la première thèse, la défaillance de l'État consiste dans l'absence de la capacité de l'État à identifier les institutions propices à rendre efficient le marché et à générer de la croissance économique. Ces institutions sont essentiellement tournées vers le renforcement des contrats marchands, donc la réduction du risque d'expropriation des propriétaires, de la corruption ainsi que des rentes ou captations de rentes qui provoquent des distorsions dans le fonctionnement du marché. Cette thèse qui selon Mushtaq Khan (2007, 2009) fait consensus auprès de la nouvelle économie institutionnelle (NEI), consiste à soutenir les institutions qui

---

<sup>6</sup> L'État défaillant se rapporte ici au concept de *state failure* au sens de l'absence ou faible capacité de gouvernance des États à mettre en œuvre une politique de développement dans un cadre institutionnel renforcé. Ce concept ne correspond pas à celui de *failed state* de la *Fund of Peace* qui a construit un indicateur mesurant le degré de déliquescence des États et de garantie de l'état de droit.

produisent une plus grande responsabilisation et liberté d'expression des citoyens à l'égard des gouvernants, de sorte qu'un système politique plus stable de type démocratique émerge et que la corruption se réduise à terme. L'identification des bonnes institutions est donc une condition nécessaire pour répondre à la défaillance des États dans leur capacité de gouvernance.

Or, cette thèse quoique louable à chercher à instaurer les valeurs de libertés individuelles et lutter contre la corruption, manquerait l'objectif de la transformation sociale et politique des pays en développement vers un système économique proche de celui des pays industrialisés, par manque de ressources et de capacités de gouvernance.

Selon la seconde thèse de la croissance stimulée par la gouvernance, le processus de développement requiert à la fois des changements économiques, sociaux et politiques qui ne se réduisent pas à abaisser la corruption et accroître la responsabilisation des citoyens et la démocratie. Ce développement qu'ont connu les pays actuellement industrialisés mit plusieurs siècles à se construire. La question qui se pose est donc celle des étapes requises pour que les pays en développement parviennent à construire un système capitaliste reposant sur une classe d'entrepreneurs partie prenante des intérêts d'une coalition au pouvoir. : Cette élite politique et économique, doit être capable de créer et conduire des institutions propices à des politiques de production et d'échanges assurant la transition d'un système de production précapitaliste à un système capitaliste. Or après la seconde guerre mondiale, peu de pays en développement ont connu cette transition vers une économie de marché adossée à un système politique de type démocratique. L'instabilité et l'autoritarisme politique, le faible contrôle de la corruption, l'absence de transparence politique et de responsabilisation des citoyens, ainsi que l'inefficience des règles et contrats, la persistance des rentes économiques improductives, constituent un diagnostic de faiblesse des institutions et de la gouvernance, mais le remède préconisé dans la première thèse ne représente pas ici la solution. La bonne gouvernance incitative de croissance requiert des aptitudes gouvernementales qui amènent l'État, au-delà de ses seules fonctions régaliennes, à endosser des attributs interventionnistes pour conduire les transformations économiques et sociales. Mushtaq Khan et al. (2000) ont montré le rôle actif des politiques interventionnistes dans le domaine de la protection des droits de propriété et la redistribution de rentes propices à la croissance économique. De telles aptitudes dans la gouvernance ont été minoritaires dans les pays en développement, en raison de l'inaptitude à renforcer les institutions mises en place. La défaillance de l'État ne peut selon ces auteurs être résolue par plus de gouvernance au sens de Kaufmann. En effet, une dimension importante occultée par les tenants de la bonne gouvernance, est le contexte et la singularité

historiques dans lesquels émerge la transition sociale dans un pays donné. La transition susceptible de produire un développement économique survient historiquement dans un contexte de conflits qui opposent des classes sociales et politiques ayant des intérêts divergents. La question de la distribution du pouvoir politique est fondamentale dans la théorie du *political settlement* de Mushtaq Khan (1995 et 2009), pour expliquer, d'une part, que les mêmes institutions ne produisent pas dans l'histoire d'un pays et comparativement entre pays les mêmes effets économiques suivant la structure du pouvoir politique et le degré d'efficacité des institutions mise en place.

### 1.2.2 La corrélation entre bonne gouvernance et croissance économique

Plusieurs études dont celles de Daniel Kaufmann et Aart Kraay (1999), Stephen Knack et Philip Keefer (1995, 1997), Robert Barro (1996), Hall et Jones (1999) ont mis en évidence que les variables de la bonne gouvernance comme le contrôle de la corruption, la stabilité des droits de propriété ou la démocratie sont étroitement corrélées avec des variables comme le taux de croissance du PIB par tête, l'investissement ou le développement humain. Ces tests empiriques cherchent à étayer la première thèse déjà citée de la relation entre la gouvernance incitatrice du marché et les performances économiques des pays la mettant en œuvre. L'objet de ces études était de montrer qu'une amélioration des indices de bonne gouvernance est favorable à la croissance économique et assure une convergence à terme avec les pays dits développés.

Parmi les précautions prises par Mushtaq Khan (2004, 2007) pour interpréter les résultats de cette littérature, l'accent est mis sur la temporalité. En effet, si l'on veut tester l'effet des mécanismes de bonne gouvernance sur la croissance économique, il faut au moins prendre une période de référence de ces indicateurs institutionnels, pour en étudier les effets avec du recul, une ou deux décennies plus tard par exemple. Or les données collectées par l'équipe de Stephen Knack et de l'IRIS remontent à 1984, ce qui est postérieur à la transition de pays comme la Corée du Sud, ayant connu une phase de développement dans les années 1950-1960. Quant aux données de Daniel Kaufmann et de la Banque Mondiale, elles ne remontent qu'à 1996. Dans ce dernier cas, il n'existe pas de séries annuelles suffisantes pour observer les effets économétriques entre les variables institutionnelles collectées depuis 1996 et leur possible effet sur la croissance économique postérieure. Ainsi, les études ont pris le parti d'étudier, à défaut d'avoir suffisamment d'années de recul, la relation entre bonne gouvernance de fin de période (après la phase de transition et de développement économique) et croissance économique de début de période. Cela revient donc à étudier sans le vouloir la

relation inverse entre taux de croissance de début de période et bonne gouvernance de fin de période. Cependant la variable dépendante retenue est la croissance économique.

D'autres difficultés sont également mises en lumière :

Les séries statistiques doivent sélectionner des pays à faible et à forte croissance économique pour permettre la mise en évidence de la corrélation possible entre bonne gouvernance et croissance. Or, la plupart des pays asiatiques dits émergents et ayant connu un succès dans leur développement économique, ont eu de forts taux de croissance à partir des années 1960 jusqu'aux années 1980. Et les séries statistiques de bonne gouvernance démarrent au mieux (pour Stephen Knack et al.) en 1984 et au pire (pour Daniel Kaufmann et al.) en 1996. Pour que la relation soit significative il faudrait disposer pour ces pays à développement rapide, d'indicateurs institutionnels au début de leur période historique de décollage économique. La significativité de la corrélation ne peut donc être montrée qu'*à posteriori* avec des indicateurs de bonne gouvernance concernant une période plus récente de leur croissance économique.

Un autre obstacle majeur est celui des niveaux des indicateurs de bonne gouvernance qui, bien que disponibles sur la période récente seulement, ne montrent pas de différence significative entre pays à croissance rapide et pays à croissance lente. Autrement dit, la bonne gouvernance des pays en développement rapide ne se distingue pas suffisamment de celle des pays à faible développement. Donc quoique l'on puisse établir une corrélation significative entre bonne gouvernance et croissance économique, le niveau des indicateurs des pays à croissance rapide ne converge pas vers celui des pays dits développés.

Voici une illustration par quelques tableaux de cette insuffisance des résultats obtenus par Stephen Knack et Daniel Kaufmann dans leur mise en corrélation des indicateurs de « bonne gouvernance » avec la croissance par tête sur un panel de pays (tableaux 1, 2, 3, 4).

Tableau 1: Relation entre indice de droits de propriété et taux de croissance, 1980-1990 (Indice de droits de propriété allant de 0 à 50)

	Pays développés	Pays à faible développement	Pays à fort développement
--	-----------------	-----------------------------	---------------------------

Nombre de pays	21	52	12
Médiane de l'indice de droits de propriété	45.1	22.5	27.8
Ecart constaté de l'indice de droits de propriété	25.1-49.6	9.4-39.2	16.4-37.0
Médiane du taux de croissance par tête, 1980-1990	2.2	-1.0	3.5

Source : Khan (2007) page 18.

Tableau 2: Relation entre indice de droits de propriété et taux de croissance, 1990-2003 (Indice de droits de propriété allant de 0 à 50)

	Pays développés	Pays à faible développement	Pays à fort développement
Nombre de pays	24	53	35
Médiane de l'indice de droits de propriété	47.0	25.0	23.7
Ecart constaté de l'indice de droits de propriété	32.3-50.0	10.0-38.3	9.5-40.0
Médiane du taux de croissance par tête, 1980-1990	2.1	0.4	3.0

Source : Khan (2007) page 18.

Tableau 3: Relation entre indice voix et responsabilité et taux de croissance, 1990-2003 (Indice de voix et responsabilité allant de 0 à 1)

	Pays développés	Pays à faible développement	Pays à fort développement
Nombre de pays	24	53	35
Médiane de l'indice de voix et responsabilité	1.5	-0.4	-0.3
Ecart constaté de l'indice de voix et responsabilité	0.4-1.8	-1.5-1.1	-1.7-1.4
Médiane du taux de croissance par tête, 1980-1990	2.1	0.4	3.0

Source : Khan (2007) page 18.

Tableau 4: Relation entre indice stabilité politique, violence et taux de croissance, 1990-2003 (Indice stabilité politique et violence allant de 0 à 1)

	Pays développés	Pays à faible développement	Pays à fort développement
--	-----------------	-----------------------------	---------------------------

Nombre de pays	24	53	35
Médiane de l'indice de stabilité politique et violence	1.2	-0.4	0.0
Écart constaté de l'indice de stabilité politique et violence	-0.5-1.6	-2.8-1.1	-2.7-1.0
Médiane du taux de croissance par tête, 1980-1990	2.1	0.4	3.0

Source : Khan (2007) page 18.

Nous constatons en effet que la médiane des indices de « droits de propriété », de « voix et responsabilité » et de « stabilité politique et violence » concernant les pays à faible et fort développement ne connaît pas une différence significative. En revanche la médiane des indices de bonne gouvernance des groupes de pays à développement lent et rapide se détache significativement des pays développés, de sorte que les pays en développement à forte croissance du PIB par tête convergent en matière de taux de croissance économique et divergent en matière de bonne gouvernance des pays développés.

Voici une illustration graphique de la non-disparité des résultats des indices de bonne gouvernance entre pays à développement lent et rapide obtenus lors des études économétriques de panel de l'IRIS et de la Banque Mondiale.

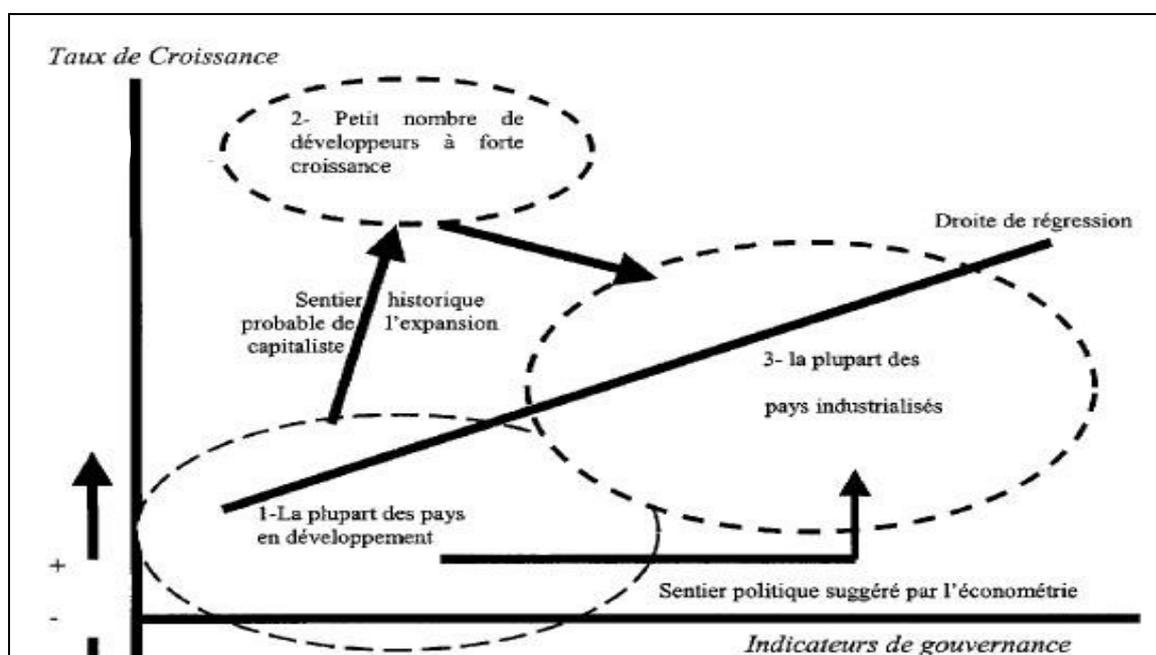


Figure 2: gouvernance et développement: une interprétation

Source : M. Khan (2004)

Après avoir présenté les critiques portées par Mushtaq Khan sur les travaux empiriques menés sur la bonne gouvernance, nous présentons à présent notre travail empirique de corrélation

entre bonne gouvernance et croissance économique sur un échantillon de pays en développement.

### 1.2.3 Étude empirique entre bonne gouvernance et croissance

Notre étude empirique vise à interroger les relations entre qualité des institutions et performance économique dans quarante-cinq pays en développement. Plusieurs modèles sont estimés, premièrement un panel avec des effets fixe sur le taux de croissance du PIB, puis sur le PIB par tête et enfin sur l'écart de taux de croissance par rapport à la moyenne mondiale sur la période 1996-2011. Nous avons tenté d'expliquer quel est le rôle des institutions dans la performance économique des différentes régions étudiées (MENA, MENA pétrolier, MENA non pétrolier, Amérique Latine, Asie de l'Est et du Sud). Le modèle choisi combine les déterminants de la performance économique (le taux de croissance du PIB, puis le PIB par tête) interne (qualité des institutions) et externe (prix des matières premières, indice de la perception du risque de la finance mondiale et taux de croissance du monde développé).

Les équations retenues sont les suivantes :

Équation 1: corrélation entre bonne gouvernance et croissance PIB

$$TCPiB_{it} = a_0 + a_1 * MP_{it} + a_2 * finance_{it} + a_3 * TCMonde_{it} + a_4 * instit_{it} + e_t \dots(1)$$

$$TCPiB_{ij} = a_0 + a_1 * MP_{it} + a_2 * finance_{it} + a_3 * TCMonde_{it} + a_4 * voi_{it} + a_5 * Poli_{it} + a_6 * Gover_{it} + a_7 * regul_{it} + a_8 * Rule_{it} + a_9 * corru_{it} + e_t$$

.....(2)

Équation 2: Corrélation bonne gouvernance et croissance PIB par tête

$$TCPiB \text{ par tête}_{it} = a_0 + a_1 * MP_{it} + a_2 * finance_{it} + a_3 * TCMonde_{it} + a_4 * instit_{it} + e_t$$

.....(3)

$$TCPiB \text{ par tête}_{ij} = a_0 + a_1 * MP_{it} + a_2 * finance_{it} + a_3 * TCMonde_{it} + a_4 * voi_{it} + a_5 * Poli_{it} + a_6 * Gover_{it} + a_7 * regul_{it} + a_8 * Rule_{it} + a_9 * corru_{it} + e_t$$

.....(4)

Équation 3: Corrélation entre bonne gouvernance et Ecart PIB

$$Ecart_{it} = a_0 + a_1 * MP_{it} + a_2 * finance_{it} + a_3 * TCMonde_{it} + a_4 * instit_{it} + e_t \dots(5)$$

$$Ecart_{ij} = a_0 + a_1 * MP_{it} + a_2 * finance_{it} + a_3 * TCMonde_{it} + a_4 * voi_{it} + a_5 * Poli_{it} + a_6 * Gover_{it} + a_7 * regul_{it} + a_8 * Rule_{it} + a_9 * corru_{it} + e_t$$

.....(6)

Où : **TCPIB** : Taux de croissance du PIB réel ; **MP** : Indice des prix des matières premières (indice calculé avec une ACP<sup>7</sup> appliquée à 12 prix de matières premières) ; **finance** : Indice de la perception de risque de la finance mondiale, utilisé comme un proxy de la finance internationale (indice calculé avec une ACP appliquée à 3 indicateurs des marchés financiers : VIX Adj Close, Spreads Developing Countries et Bofa Merrill lynch high yield II option-adjusted spread) ; **instit** : Indice de la qualité des institutions (indice calculé avec une ACP appliquée sur les 6 indicateurs de la banque mondiale) ; **TCMonde** : Taux de croissance du monde développé (Indice calculé avec une ACP appliquée) ; **Ecart** : Écart de taux de croissance du PIB des pays étudiés par rapport au taux de croissance mondial. **voi** : Voix et responsabilité ; **Poli** : Instabilité politique et violence ; **Gover** : Efficacité du gouvernement ; **regul** : Qualité de la régulation ; **Rule** : L'état de droit ; **corru** : Contrôle de la corruption. Nous présentons dans le tableau ci-dessous les variables utilisées dans notre modèle.

Tableau 5: comparaison entre variables du modèle

Période 1996-2011	Totalité	Mena	Mena	Mena non	Amérique	Asie
-------------------	----------	------	------	----------	----------	------

<sup>7</sup> ACP : Analyse en composantes principales est une méthode statistique et économétrique consistant à transformer les variables dépendantes ou corrélées en de nouvelles variables dé-corrélées, en vue de réduire le nombre de variables comme ici les variables *finances et institutions*.

	échantill.	total	pétrolier	pétrolier	Latine	
Nombre de pays	45	17	11	6	14	14
Médiane de l'indice « stabilité politique »	-0.41	-0.41	-0.17	-0.53	-0.37	-0.60
Min Max de l'indice « stabilité politique »	-3.29 - +8.0	-3.17 - +1.06	-3.17 - +1.21	-2.18 - +0.30	-2.37 - +1.00	-2.73 - +1.32
Médiane indice « voix responsabilité »	-0.31	-0.88	-1.05	-0.76	0.05	-0.44
Min Max indice « voix responsabilité »	-2.40 - +2.16	-2.04 - +0.75	-2.04 - -0.2	-1.74 - +0.75	-0.6 - +1.24	-1.82 - +0.71
Médiane indice « corruption »	-0.36	-1.190	-0.18	-0.19	-0.35	-0.51
Min Max indice « corruption »	-2.73 - +1.5	-1.57 - +1.47	-1.57 - +1.68	-1.07 - +1.47	-1.44 - +1.57	-1.14 - +2.41
Médiane indice efficacité gouvernementale »	-0.03	-0.09	-0.22	-0.006	-0.16	-0.12
Min Max indice « efficacité gouvernement»	-6.94 - +7.17	-1.94 - +1.34	-1.94 - +1.03	-1.15 - +1.34	-1.17 - +1.26	-1.22 - +2.40
Médiane indice « qualité de la régulation »	-0.06	-0.06	-0.06	-0.05	0.08	-0.26
Min Max indice « qualité de la régulation »	-3.30 - +6.20	-2.16 - +1.34	-2.16 - +1.11	-1.34 - +1.34	-0.98 - +1.53	-1.50 - +2.24
Médiane indice « état de droit »	-0.38	0.03	0.10	-0.01	-0.62	-0.40
Min Max indice « état de droit »	-1.92 - +1.37	-1.92 - +1.24	-1.92 - +0.93	-0.81 - +1.24	-1.18 - +1.37	-1.24 - +1.76
Médiane Taux de croissance PIB réel	0.049	0.046	0.048	0.048	0.040	0.060
Min et Max du taux de croissance PIB réel	-0.61 - +0.46	-0.61 - +0.46	-0.61 - +0.46	-0.048 - +0.122	-0.10 - +0.150	-0.13 - +0.14
Médiane Ecart TC Mondiale	0.033	0.022	0.076	0.015	0.028	0.046
Min Max Ecart TC Mondiale	-0.66 - +0.42	-0.62 - +0.42	-0.62 - +0.42	-0.18 - +0.21	-0.66 - +0.29	-0.55 - +0.21

Source : conception personnelle selon les résultats du modèle.

Si l'on compare taux de croissance du PIB, Ecart TC mondiale et les indices de bonne gouvernance ayant eu une significativité dans nos modèles économétriques, on constate que pour le taux de croissance du PIB, les taux médians par région ne montrent pas de différences sauf pour l'Asie qui affiche un dynamisme plus grand sur la période. Cependant les écarts Min Max du taux de croissance du PIB de l'Asie est proche de celui de l'Amérique Latine et plus resserré que celui du MENA et de l'échantillon total. Pour ce qui est de la variable Ecart TC mondiale, on constate une disparité entre le Mena Pétrolier et l'Asie qui affichent un écart plus grand que celui du Mena non pétrolier et de l'Amérique Latine qui collent davantage au taux de croissance mondiale sur la période.

Si l'on compare les médianes taux de croissance et Ecart TC mondiale avec les indices médians de bonne gouvernance, on constate que pour l'indice médian « stabilité politique » les régions Mena non pétrole et Asie se rapprochent mais avec un écart Min Max de l'indice « stabilité politique » plus grand pour l'Asie dont les écart se rapprocheraient en revanche de l'Amérique Latine. Pour l'Amérique Latine et le Mena non pétrolier qui connaissent un écart plus faible avec la variable Ecart TC mondiale, on ne constate pas de rapprochement de leurs indices médians respectifs de « stabilité politique ». En revanche, Pour l'Asie son indice médian de « stabilité politique » se rapprocherait de celui du Mena non pétrolier alors même que les médianes du taux de croissance du PIB et Ecart TC mondiale de l'Asie sont plus fortes que celles du Mena non pétrolier. De même pour l'indice médian « qualité de la régulation », l'Asie affiche un taux différent de celui du Mena non pétrolier, de même que pour l'indice médian « voix responsabilité » bien que les écarts Min Max de cet indice soient proches pour les deux régions. L'indice médian « efficacité gouvernementale » qui est aussi une variable significative pour l'Asie s'avère diverger de celui du Mena non pétrolier.

L'indice médian « qualité de la régulation » dont nous avons trouvé la significativité pour l'Asie, ne montre pas de rapprochement avec l'Amérique Latine et le Mena, alors même que pour les taux de croissance et Ecart TC mondiale médians, on avait trouvé un rapprochement entre Asie, Amérique Latine et Mena pétrolier en niveau d'indice mais pas en écart Min Max. Donc quelle que soit la causalité recherchée entre Taux de croissance du PIB, Ecart TC mondiale et les indices de bonne gouvernance, on ne constate pas de relation entre les niveaux et les écarts des indices médians entre les régions de l'échantillon. Cela ne nous permet pas lors de la comparaison par région, de conclure à une relation évidente entre le dynamisme de la croissance du PIB des pays et le niveau de leur gouvernance. Cette analyse quoique sommaire nous éloigne de la thèse de Daniel Kaufmann et Stephen Knack et tend à nous rapprocher de celle de Mushtaq Khan quant à la difficulté d'établir une corrélation entre taux de croissance du PIB et niveaux médians ou écart des indices de bonne gouvernance

Tableau 6: résultats des estimations du modèle TC PIB réel

## Variable à expliquer TC PIB<sub>it</sub> réel

	Sélection par région (période 1996-2011)											
	totalité échantillon : (45 pays)		MENA totalité échantillon (17 pays)		MENA échantillon pétrolier (11 pays)		MENA échantillon non pétrolier (8 pays)		échantillon Amérique Latine (14 pays)		échantillon Asie (14 pays)	
Variables	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
<b>Taux de croissance du monde développé</b>	0.010 *** (6.07)	0.010 *** (6.25)	0.01 *** (5.03)	0.012 *** (4.73)	0.019* ** (5.05)	0.019 *** (4.69)	0.004** (2.10)	0.005** (2.41)	0.002* ** (4.66)	0.003 *** (4.53)	0.010 *** (4.72)	0.009*** (4.04)
<b>Prix des matières premières</b>	0.009 *** (5.65)	0.009 *** (5.75)	0.007 ** (3.18)	0.005 ** (2.08)	0.005* (1.63)	0.004 (1.06)	0.007** (3.26)	0.005** (1.98)	0.002 ** (3.28)	0.001 ** (2.67)	0.010 *** (4.74)	0.006** (2.71)
<b>Indice de risque Financier</b>	-0.013 ** (-2.93)	- 0.013* * (-3.16)	- 0.011 * (-1.75)	- 0.011* (-1.81)	- 0.015* (-1.62)	- 0.016* (-1.59)	-0.007 (-1.45)	-0.008 (-1.50)	0.005 (0.85)	- 0.002* (-1.73)	-0.011 (-0.52)	-0.0007 (-0.12)
<b>Institution</b>	0.013 (0.79)		0.035 (1.38)		0.016 (0.46)		0.006 (0.31)		- 0.003* * (-1.96)		-0.001 (-0.27)	
<b>Voix et responsabilité</b>		- 0.0008 (-0.12)		-0.069 (-1.42)		-0.084 (-1.08)		-0.012 (-0.29)		0.035* * (1.88)		0.096** (2.07)
<b>contrôle de la corruption</b>		0.005 (0.23)		-0.007 (-0.17)		-0.035 (-0.61)		-0.022 (-0.50)		0.012 (0.73)		-0.187** (-3.25)
<b>efficacité gouvernementale</b>		0.011 *** (4.46)		0.018 (0.25)		0.021 (0.18)		0.018 (0.31)		-0.027 (-1.26)		0.275*** (4.30)
<b>stabilité politique</b>		0.011 *** (4.80)		0.052 (1.54)		0.047 (1.00)		0.052 (1.46)		0.021* (1.79)		-0.025 (-0.96)
<b>qualité de la régulation</b>		0.004 (0.17)		0.095 ** (2.01)		0.035 (0.53)		0.108* (1.63)		0.011 (0.79)		-0.039 (-0.70)
<b>état de droit</b>		-0.002 (-0.074)		-0.019 (-0.24)		0.020 (0.18)		-0.085 (-1.18)		-0.026 (-1.32)		-0.034 (-0.47)
<b>constante</b>			0.092 *** (9.92)	0.076 (1.76)	0.133 *** (7.61)	0.067 (0.78)	0.075 *** (6.69)	0.105** (3.06)	0.033 *** (9.97)	0.023 ** (2.10)	0.090* ** (10.55)	0.046** (2.00)
<b>observations</b>	569	566	213	213	137	137	102	102	176	176	177	177
<b>R2</b>	0.17	0.23	0.23	0.26	0.28	0.30	0.22	0.27	0.22	0.28	0.25	0.36

\*\*\* p<0.01, \*\*p<0.05, \*p<0.1

Globalement le modèle apparaît peu significatif avec un R2 de 17% signifiant sans doute l'absence de variables plus significatives dans l'explication de la croissance du modèle. Néanmoins, le Fisher est positif puisqu'il nous fait rejeter l'hypothèse H0 avec un F=2.36 avec une probabilité critique=0.

On constate que le coefficient des variables Matières premières et taux de croissance du monde développé ont un signe positif mais relativement faible quant à son effet global sur la croissance de l'ensemble des pays du panel. La variable Finance a un signe négatif et une incidence aussi relativement faible sur la croissance. Elle agit donc en sens inverse du taux de croissance des pays considérés.

On constate que pour la variable explicative INSTIT la corrélation est positive mais peu significative avec 0.013, dans la mesure où le t-stat indique 0.79 avec une probabilité P de 0.42 ce qui est loin de nous conduire à rejeter l'hypothèse H0 : en effet, dans la table de Student, s'il fallait rejeter l'hypothèse H0 à 40% d'erreur (loin donc de la significativité à 5%), il faudrait que à 2 degrés de liberté nous ayons un t-stat supérieur à 1.061, ce qui n'est pas le cas ici avec 0.79 : nous considérons que la variable de l'équation est non significative. En conclusion, notre hypothèse d'expliquer le taux de croissance du PIB par la variable synthétique Institutions ne fonctionne pas dans ce premier modèle.

Pour l'ensemble du modèle, la décomposition de la variable Institutions permet d'améliorer le coefficient R2 qui passe à 0.23 sans toutefois permettre d'expliquer plus complètement la croissance du PIB. Néanmoins le R2 ajusté se situe à 0.15 et reste donc peu significatif. La statistique de Fisher observée de 2.97 montre une probabilité de rejeter H0 à 5% d'erreur par lecture de la table.

La décomposition de la variable Institutions donne lieu à l'introduction dans le modèle des 6 variables institutionnelles. Nous constatons que 4 variables sur 6 ont un coefficient de signe positif dans leur corrélation avec la croissance du PIB. Néanmoins la significativité des variables se réduit au nombre de 2, puisque l'analyse du t-stat montre que le rejet de l'hypothèse H0 ne peut concerner que les variables efficacité gouvernementale, stabilité politique et réduction de la violence. Ils affichent respectivement des coefficients de corrélation de 0.011 pour une probabilité très significative d'être différents de 0 à 5%.

Inversement, les autres variables que sont le contrôle de la corruption, la qualité de la régulation, l'état de droit et voix et responsabilité sont non significatifs pour l'ensemble du panel. A ce stade nous ne pouvons conclure que les institutions jouent un rôle significatif dans la croissance du PIB de l'ensemble de notre panel.

Si on analyse en détail les résultats de la régression pour la région du MENA de notre échantillon, on constate comme pour l'ensemble du panel, une non significativité de la variable INSTIT agrégée dont le coefficient est de 0.035 avec un t-stat de 1.38 dont la probabilité d'écarter l'hypothèse H0 se fait à 16% d'erreur donc très au-dessus des 5% ou même 10%. Les variables Taux de croissance des pays développés et Matières premières demeurent significatives avec une nette probabilité d'écarter H0. La Finance joue encore négativement avec une probabilité d'écarter H0 à 10%.

Lorsque l'on décompose la variable INSTIT pour le MENA on constate que seules la variable « qualité de la régulation » et dans une moindre mesure « stabilité politique et réduction de la violence » sont relativement significatives par rapport aux autres variables institutionnelles :

leurs coefficients respectifs sont de +0.05 et +0.09 avec un t-stat dont la probabilité de rejeter H0 est respectivement de près de 5 % et 10%.

Dans l'ensemble pour le MENA, le modèle dispose d'un R2 amélioré par la décomposition de la variable INSTIT et la statistique de Fisher de 2.37 à une probabilité à 5% d'erreur de rejeter H0 sans toutefois nous aider à conclure que les institutions jouent sur la croissance du PIB du MENA. En somme, la qualité de la régulation correspondant à la perception de l'entrave par la réglementation de l'État sur le fonctionnement autonome du marché des biens et services, bancaire, du commerce extérieur, à un effet significatif sur le taux de croissance du PIB. Enfin, la stabilité politique et la réduction de la violence jouent dans une moindre mesure un rôle positif sur la croissance du PIB de la région.

Si l'on regarde dans la région MENA pétrole, on constate que les variables Taux de croissance des pays développés, matières premières ont un coefficient positif, très significatif pour la variable croissance des pays développés mais relativement peu significatif pour le prix des matières premières avec un t-stat dont la probabilité de rejeter H0 est de 10%. De même pour la variable Finance, la variable joue de façon négative avec un t-stat de probabilité comparable aux matières premières. Seules les institutions comme variable agrégée reste non significative avec une probabilité forte d'accepter H0.

Si l'on décompose la variable Institutions on obtient une absence de significativité des 6 variables institutionnelles sans exceptions, avec même une augmentation de la probabilité d'acceptation de l'hypothèse H0 pour les variables efficacité gouvernementale et Etat de droit. On constate néanmoins que les variables « voix et responsabilité » et « contrôle de la corruption » sont de signe négatif, ce qui signifie que par exemple une hausse de la corruption permettrait d'améliorer la croissance du PIB. Cependant, la non significativité de ces variables ne nous permet pas de discuter cette corrélation. Donc pour les pays pétroliers du MENA, nous ne constatons pas d'influence des institutions sur le taux de croissance du PIB.

Pour le MENA non pétrolier, nous constatons que la variable INSTIT est non significative avec une probabilité du t-stat très mauvaise avec 75% d'erreur, soit une acceptation de l'hypothèse H0. Les coefficients Taux de croissance des pays développés et Matières premières sont significatifs avec une probabilité de rejet de H0 à 5% respectivement. La Finance joue aussi négativement mais avec une probabilité de rejeter H0 moins significative.

On peut en conclure que pour le MENA non pétrolier, les institutions ne jouent pas de rôle sur la croissance du PIB de ces pays.

Si l'on décompose les variables institutionnelles, il est étonnant de constater que certaines variables comme « voix et responsabilité », contrôle de la corruption, et « État de droit » ont

un signe négatif, mais leur significativité reste faible, sauf pour les variables « qualités de la régulation » et « stabilité politique et réduction de la violence » ce qui diffère donc du MENA pétrolier où toutes les variables institutionnelle étaient non significatives. Ce résultat rejoint celui du MENA pris dans sa totalité où les deux variables furent vues comme significatives. On peut donc en conclure que ce sont les pays du MENA non pétrolier qui permettent de rendre relativement significatives les variables de « qualité de la régulation » et « stabilité politique et réduction de la violence ».

En Amérique Latine les variables jouant un rôle significatif dans le modèle sont comme précédemment, le taux de croissance des pays développés, le prix des matières premières et la Finance, bien que cette dernière influe de façon négative sur la croissance du PIB du panel. De nouveau, la variable institutionnelle agrégée INSTIT s'avère non significative avec un coefficient dont la probabilité de rejeter l'hypothèse H0 se ferait au prix de 39% d'erreur.

La décomposition des variables institutionnelles montre de façon surprenante qu'à la différence des pays du MENA, les institutions « voix et responsabilité », « stabilité politique et réduction de la violence » révèlent un coefficient significatif avec une probabilité entre 6 et 7% d'erreur. Du côté des autres variables : taux de croissance des pays développés et matières premières ont un coefficient positif et significatif à 5%. La Finance à un coefficient négatif et significatif à 10% d'erreur.

En Asie, dans le modèle avec la variable INSTIT, les variables explicatives taux de croissance des pays développés et prix des matières premières sont très significatives avec un rejet de l'hypothèse H0 à 5%. Ainsi la variable Finance bien que de coefficient négatif, n'apparaît pas significative, la probabilité de rejeter H0 atteint le niveau d'erreur de 78%. Quant à la variable INSTIT elle demeure comme précédemment non significative.

En décomposant la variable INSTIT en 6 variables institutionnelles, on constate ce qui suit : les variables « voix et responsabilité », « contrôle de la corruption », « efficacité gouvernementale » sont les plus significatives, avec néanmoins un signe négatif pour la variable « contrôle de la corruption » : cela signifierait que la baisse du contrôle de la corruption, donc une hausse de la perception de la corruption aurait un effet positif sur la croissance du PIB. Ce résultat paradoxal se retrouve aussi avec la variable « stabilité politique et réduction de la violence » dont la dégradation serait compatible avec une augmentation de la croissance du PIB.

Résultats des estimations : Ecart it \*\*\*p<0.01, \*\*p<0.05, \*p<0.1

Tableau 7: résultats des estimations du modèle Ecart taux de croissance

Variable à expliquer Ecart<sub>it</sub>

	Sélection par région (période 1996-2011)											
	totalité échantillon : (45 pays)		MENA totalité échantillon (17 pays)		MENA échantillon pétrolier (11 pays)		MENA échantillon non pétrolier (8 pays)		échantillon Amérique Latine (14 pays)		échantillon Asie (14 pays)	
Variables	(3)	(4)	(3)	(4)	(3)	(4)	(3)	(4)	(3)	(4)	(3)	(4)
<b>Taux de croissance du monde développé</b>	-0.003** (-2.39)	-0.003** (-2.39)	-0.002 (-1.16)	-0.003 (-1.31)	0.003 (0.87)	0.002 (0.79)	-0.009*** (-4.25)	- 0.008*** (-3.85)	-0.005** (-2.33)	-0.005** (-2.19)	-0.002 (-1.13)	-0.003** (-1.96)
<b>Prix des matières premières</b>	0.005*** (3.43)	0.005** (3.33)	0.003* (1.52)	0.001 (0.60)	0.002 (0.73)	0.0006 (0.17)	0.002 (0.95)	0.001 (0.50)	0.007* (1.70)	0.006** (3.00)	0.006** (3.15)	0.002 (1.29)
<b>Indice de risque Financier</b>	-0.010** (-2.58)	-0.010** (-2.72)	-0.008 (-1.41)	-0.008 (-1.44)	-0.009 (-1.01)	-0.007 (-0.86)	- 0.009* (-1.79)	-0.010** (-1.97)	- 0.016* (-2.76)	-0.014** (-2.46)	0.0001 (0.02)	0.0009 (0.17)
<b>Institution</b>	0.022* (1.51)		0.037* (1.59)		0.020 (0.65)		0.012 (0.57)		0.023 (1.03)		-0.007 (-0.37)	
<b>contrôle de la corruption</b>		0.010 (0.50)		- 0.071* (-1.60)		-0.082 (-1.17)		-0.024 (-0.58)		0.132** (2.05)		0.082** (1.99)
<b>efficacité gouvernementale</b>		0.001 (-0.77)		-0.003 (-0.08)		-0.046 (-0.87)		0.009 (0.19)		0.019 (0.33)		-0.151 (-2.99)
<b>stabilité politique</b>		-0.001** (3.36)		0.028 (0.45)		0.069 (0.64)		-0.010 (-0.19)		-0.031 (-0.42)		0.238*** (4.19)
<b>qualité de la régulation</b>		0.007 (0.41)		0.062** (2.08)		0.057 (1.34)		0.074** (2.41)		0.105 (0.53)		-0.014 (-0.62)
<b>état de droit</b>		0.008 (-0.06)		0.088* (2.00)		0.039 (0.64)		0.103* (1.52)		0.028 (0.56)		-0.036 (-0.72)
<b>voix et responsabilité</b>		-0.002 (-0.18)		-0.044 (-0.60)		-0.006 (-0.06)		-0.126* (-1.73)		-0.140** (-2.02)		-0.050 (-0.81)
<b>constante</b>	0.031** (6.76)	0.035* (3.05)	0.031*** (3.76)	0.016 (0.41)	0.069** (3.84)	0.015 (0.19)	0.015 (1.42)	0.060* (1.88)	0.018 (1.59)	-0.018 (-0.46)	0.032*** (4.31)	-0.002 (-0.11)
<b>observations</b>	576	572	218	218	140	140	104	104	176	176	178	178
<b>R<sup>2</sup></b>	0.12	0.13	0.12	0.16	0.16	0.19	0.25	0.32	0.18	0.25	0.14	0.26

Lorsque l'on examine la corrélation avec la variable dépendante écart du taux de croissance par rapport à la croissance mondiale, on constate une significativité des variables non institutionnelles mais un signe négatif pour la variable explicative « taux de croissance des pays développés », cela signifie que si le taux de croissance de ces pays augmente, cela réduit l'écart de taux de croissance du PIB de notre panel par rapport à la croissance mondiale.

La prise en compte des six variables institutionnelles nous ramène au constat que la variable « stabilité politique » est la plus significative à 5%. Les trois variables non institutionnelles sont également très significatives.

Le cas de la région MENA total ne donne pas de résultats significatifs dans le cas du modèle visant à expliquer la variable dépendante « écart taux de croissance MENA par rapport à la croissance mondiale », d'ailleurs le coefficient R2 descend à 12% et le R2 ajusté chute à 3% de significativité dans la corrélation. Le modèle « écart de croissance » pour le MENA avec les six variables institutionnelles offre avec surprise des coefficients très significatifs pour les

variables institutionnelles et non pour celles que ne le sont pas : ainsi, le modèle révèle un R2 à 16% et un R2 ajusté à 6%. La statistique de Fisher est de 1.56 avec une probabilité de rejet de l'hypothèse H0 de 5% d'erreur. Les variables les plus significatives pour le MENA total sont donc « stabilité politique » à 5%, « qualité de la régulation » également à 5%, et dans une moindre mesure « voix et responsabilité » à 10%. La région MENA pays pétroliers n'offre pas de bons résultats dans le modèle « écart de croissance vis-à-vis de la croissance mondiale », en revanche en décomposant la variable institutionnelle, la variable institutionnelle la plus explicative reste la « stabilité politique » à 20% d'erreur néanmoins. La région MENA non pétrolier offre un modèle « écart de croissance » plus significatif que pour le MENA pétrolier : en effet, les variables taux de croissance pays développés et finances sont significatives respectivement à 5% et 10% d'erreur. La variable INSTIT demeurant non significative.

Considérons maintenant les variables institutionnelles décomposées : les variables les plus significatives sont dans l'ordre décroissant, « stabilité politique », « état de droit » et « qualité de la régulation » avec une probabilité de rejeter l'hypothèse H0 allant respectivement de 5%, 8% à 13%. Nous retrouvons ici la non significativité du prix des matières premières pour le MENA non pétrolier. Le modèle « écart de croissance » donne de bons résultats uniquement pour les trois variables non institutionnelles dans la région Amérique Latine au seuil de 5%.

Lors de la décomposition des variables institutionnelles nous constatons une forte significativité pour les variables « voix et responsabilité », « stabilité politique » et « état de droit ». Cette dernière variable présente néanmoins un signe négatif de corrélation avec la variable dépendante. L'état de droit signifiant le degré de crédibilité dans les institutions judiciaires, les contrats et droits de propriété. Dans le modèle « écart de croissance » en Asie, seule la variable prix des matières premières s'avère très significative. Le taux de croissance des pays développés ayant un signe négatif, il évolue en sens opposé à la variable dépendante. Les variables institutionnelles très significatives sont dans le cas asiatique de ce modèle : « voix et responsabilité », « contrôle de la corruption » et « efficacité gouvernementale ». Le coefficient du « contrôle de la corruption » est ici de signe négatif.

Résultats des estimations : TC PIB par tête it      \*\*\*p<0.01, \*\*p<0.05, \*p<0.

Tableau 8: résultat des estimations du modèle TC PIB par tête

Variable à expliquer TCPIB par tête <sub>it</sub>

	Sélection par région (période 1996-2011)											
	totalité échantillon : (45 pays)		MENA totalité échantillon (17 pays)		MENA échantillon pétrolier (11 pays)		MENA échantillon non pétrolier (8 pays)		échantillon Amérique Latine (14 pays)		échantillon Asie (14 pays)	
Variables	(5)	(6)	(5)	(6)	(5)	(6)	(5)	(6)	(5)	(6)	(5)	(6)
<b>Taux de croissance du monde développé</b>	0.011*** (6.23)	0.011074*** (6.40)	0.013*** (5.15)	0.013*** (5.16)	0.018*** (4.85)	0.018*** (4.64)	0.007** (2.92)	0.008** (3.26)	0.008** (3.35)	0.008** (3.26)	0.011*** (4.81)	0.009*** (4.04)
<b>Prix des matières premières</b>	0.009*** (5.28)	0.0096*** (5.40)	0.006** (2.63)	0.006** (2.16)	0.005* (1.52)	0.005 (1.37)	0.005** (2.96)	0.006** (1.98)	0.012*** (5.45)	0.011*** (4.68)	0.010*** (4.67)	0.006** (2.71)
<b>Indice de risque Financier</b>	-0.014** (-3.07)	-0.014918** (-3.31)	-0.012** (-1.91)	-0.014** (-2.15)	-0.016* (-1.67)	-0.017* (-1.71)	-0.008 (-1.35)	-0.010 (-1.62)	-0.021** (-3.22)	-0.018** (-2.91)	-0.001 (-0.21)	-0.0007 (-0.120)
<b>Institution</b>	0.024 (1.38)		0.039 (1.49)		0.028 (0.78)		0.001 (0.03)		0.026 (1.004)		0.002 (0.08)	
<b>contrôle de la corruption</b>		-6.70E-05 (0.009)		-0.040 (-0.76)		-0.037 (-0.47)		-0.068 (-1.21)		0.107 (1.45)		0.096** (2.07)
<b>efficacité gouvernementale</b>		0.010 (0.46)		-0.031 (-0.66)		-0.053 (-0.86)		-0.034 (-0.51)		0.048 (0.76)		-0.187** (-3.25)
<b>stabilité politique</b>		0.011*** (4.48)		-0.023 (-0.32)		-0.011 (-0.09)		0.076** (2.07)		-0.033 (-0.39)		0.275*** (4.30)
<b>qualité de la régulation</b>		0.011*** (4.46)		0.087** (2.5)		0.093 (1.97)		0.051 (0.59)		0.151** (3.25)		-0.025 (-0.96)
<b>état de droit</b>		0.001 (0.05)		0.089* (1.77)		0.029 (0.43)		-0.055 (-0.63)		-0.026 (-0.46)		-0.039 (-0.703)
<b>voix et responsabilité</b>		0.011 (0.30)		-0.023 (-0.27)		0.031 (0.28)		0.038 (0.73)		-0.103 (-1.34)		-0.034 (-0.47)
<b>constante</b>	0.077*** (14.33)	0.083*** (6.08)	0.075*** (7.82)	0.087** (1.85)	0.098*** (5.11)	0.087 (0.99)	0.070*** (5.37)	0.135** (3.41)	0.053 (3.80)	0.061 (1.40)	0.074*** (8.60)	0.046** (2.003)
<b>observations</b>	540	540	204	204	132	132	96	96	168	168	168	177
<b>R<sup>2</sup></b>	0.17	0.23	0.22	0.26	0.26	0.29	0.19	0.25	0.26	0.34	0.26	0.36

La variable dépendance choisie ici est le taux de croissance du PIB par tête :

Nous constatons que les variables explicatives Taux de croissance des pays développés et prix des matières premières sont de signe positif et très significatif avec un t-stat dont la probabilité de rejeter l'hypothèse H0 est à moins de 5% d'erreur. De manière identique la variable Finance est très significative mais de signe négatif comme pour les tableaux présentant le taux de croissance du PIB comme variable dépendante. La variable institutions est de signe positif mais la probabilité de rejeter l'hypothèse H0 à 5% est nulle. Il faudrait envisager un rejet de l'hypothèse H0 à 20% d'erreur vu que la probabilité est de 16% pour un t-stat de 1.38 mais la liaison deviendrait non significative car au-dessus des 5% : si l'on fait une lecture de la table de Student on constate que  $t^* = 1.38$  est supérieur au t lu dans la table  $t = 1.28$  pour 540 observations.

Pour la région du MENA dans sa totalité, les variables non institutionnelles demeurent très significatives à 5% avec une relation de signe négatif pour la Finance. La variable INSTIT (institutions agrégées) demeure très faiblement explicative avec une probabilité de 13%

d'erreur. Si l'on décompose la variable INSTIT, on obtient aussi une significativité des variables non institutionnelles, mais pour les institutions, on ne retient que la variable « stabilité politique » comme très significative. On retrouve pour les autres un signe négatif et une absence de significativité pour « voix et responsabilité », « contrôle de la corruption », « efficacité gouvernementale », et « état de droit ».

Pour le MENA non pétrolier, seule la variable taux de croissance des pays développés est très significative à 5%. Le prix des matières premières est moins significatif avec une probabilité de 12% d'erreur. La variable institutionnelle agrégée est non significative.

Si l'on décompose la variable institutionnelle, les seules variables très significatives sont Taux de croissance des pays développés avec une probabilité de 5% d'erreur, ainsi que « stabilité politique » avec 5% d'erreur également. « Voix et responsabilité », « contrôle de la corruption » et « efficacité gouvernementale » sont non significatives et de signe négatif.

De même pour la région du MENA pétrole on constate que le taux de croissance des pays développés est très significatif, à la différence de toutes les autres variables. Prix des matières premières et Finances ont des probabilités d'erreurs respectives de 12% et 9%.

Si l'on décompose la variable institutionnelle, nous retrouvons la variable « stabilité politique » comme étant la plus significative à 5%. Ce constat rejoint donc le même que celui du MENA non pétrole, quant au rôle des institutions sur le PIB par tête.

Pour l'Amérique Latine, le modèle comportant la variable INSTIT montre une très bonne significativité des variables non institutionnelles que sont croissance des pays développés, matières premières et finance. La variable INSTIT est de signe positif et non significatif.

En Amérique Latine, la décomposition de la variable institutions ne modifie pas la significativité des variables non institutionnelles et fait ressortir uniquement la variable des « stabilités politiques » comme très significative à 5%. Nous constatons le fait que la variable « voix et responsabilité » est de signe positif et faiblement significative à 14% d'erreur et la variable « « état de droit » de signe négatif et peu significative à 18% d'erreur.

En Asie, seules les variables croissance des pays développés et matières premières sont très significatives à 5%. La finance n'apparaît pas significative aussi bien que les institutions agrégées.

La décomposition de la variable institutionnelle ne modifie pas la significativité des variables non institutionnelles que sont croissances pays développés et matières premières. En revanche on constate que trois variables institutionnelles s'avèrent très significatives : « voix et responsabilité », « efficacité gouvernementale » qui sont de signe positif et « contrôle de la corruption » qui est de signe négatif.

La présence de variables institutionnelles de signe négatif nous amène à nous poser la question de la relation inverse entre gouvernance et croissance économique. Il est en effet admis par les études sur la bonne gouvernance qu'une amélioration de ses indices soit corrélée positivement avec la croissance du PIB par tête. Mais qu'en est-il des arguments qui expliqueraient l'effet paradoxalement positif sur la croissance économique d'une dégradation de ces indicateurs institutionnels ?

Des travaux comme ceux de Pranab Bardhan (1997) et Bibel Ben Nahia (2008) montrent la possibilité d'un effet positif sur les investissements directs étrangers (IDE) lors de la dégradation de variables institutionnelles comme la « qualité de la régulation » et « le contrôle de la corruption ». En effet, les arguments avancés montrent que la corruption peut être favorable aux entreprises souhaitant financer des projets d'investissement mais qui butent sur des obstacles bureaucratiques dus à un excès de réglementations des administrations publiques. Ces entreprises sont donc prêtes à payer des pots-de-vin pour accélérer les procédures administratives. Pranab Barhan (1997) considère ainsi que la corruption sous cette forme génère un gain de temps puisqu'elle joue le rôle de facilitateur dans les procédures administratives. Selon Bibel Ben Nahia (2008) la corruption peut avoir un effet paradoxal puisqu'elle peut être aussi bénéfique aux IDE. Daniel Kaufmann (1997) évoque aussi cet effet ambigu de la corruption qui « lubrifie le mécanisme » ou « graisse les rouages ». D'autres travaux empiriques comme ceux de Peter Egger et Hannes Winner (2005) étayaient la thèse d'un effet positif de la corruption sur les flux d'IDE. Leur panel comporte 73 pays développés et en développement qui captent 90% des flux d'IDE mondiaux sur la période 1995-1999, et ils recourent aux données sur la corruption de Transparency International et de la Banque Mondiale. L'étude montre ainsi que la corruption peut avoir un effet positif à court terme sur l'entrée des flux d'IDE.

Le signe négatif a notamment été constaté dans nos estimations pour la région Asie : l'expérience de l'Asie en matière d'investissements étrangers a montré que les flux d'IDE n'ont pas été contrariés par des taux élevés de corruption.

Il importe aussi de tenir compte de l'ensemble des variables institutionnelles, de leurs interactions possibles et du niveau de leurs indices dont la dégradation de l'un peut produire un effet paradoxal des autres indices sur la croissance économique. Par exemple, le faible niveau de l'indice de qualité de la régulation comme nous l'avons évoqué peut produire des obstacles à l'investissement étranger que peut venir compenser la dégradation de l'indice de corruption. Les tests d'auto-corrélation peuvent d'ailleurs aider à déceler une endogénéité de

variables institutionnelles, laissant entendre que des variables institutionnelles explicatives peuvent s'avérer dépendantes entre elles.

Le travail d'analyse descriptive et économétrique qui précède s'est voulu une contribution au débat sur les conditions institutionnelles de l'émergence économique des pays en développement. Les résultats de nos estimations sur un échantillon de 45 pays en développement ne nous permettent pas de conclure comme Daniel Kaufmann et Stephen Knack à une très forte significativité dans la relation entre bonne gouvernance et croissance économique. : En effet, d'une part tous les pays et toutes les régions ne connaissent pas la même significativité sur les mêmes indicateurs : les régions Asie et Amérique Latine convergent quel que soit le modèle testé quant à la très forte significativité de l'indicateur « voix et responsabilité ». Néanmoins les deux régions divergent pour l'ensemble des modèles testés sur les autres indicateurs : ainsi, l'Amérique Latine a une très forte significativité de l'indicateur « stabilité politique et réduction de la violence » (pour tous les modèles) et de l'indicateur « État de droit » (pour les modèles TC PIB it par tête et Ecart it). Dans la région MENA seuls les pays non pétrolier convergent avec l'Amérique Latine pour les indicateurs de « stabilité politique » dans l'ensemble des modèles et pour l'indicateur « État de droit » pour les modèles TC PIB it par tête et Ecart it. La zone MENA pétrolier diverge au sens où la majeure partie des indicateurs institutionnels y sont non significatifs. Elle ne converge avec l'ensemble de l'échantillon, le MENA non pétrolier et l'Amérique Latine, que pour la variable très significative de « stabilité politique » et ce pour tous les modèles. De son côté l'Asie connaît de manière singulière une très forte significativité de trois indicateurs : « voix et responsabilité », « contrôle de la corruption » et « efficacité gouvernementale ».

L'indicateur qui se détache de nos estimations pour sa très forte significativité et ce pour l'ensemble des modèles et quasiment l'ensemble des régions (sauf Asie) est celui de la « stabilité politique et réduction de la violence » : la transversalité de cet indicateur nous permet de conclure que l'amélioration de la stabilité politique est un facteur institutionnel majeur de croissance et de rattrapage économique des pays en développement.

La thèse défendue par les économistes néo-institutionnalistes est que l'amélioration des indicateurs de bonne gouvernance est une condition nécessaire pour créer les conditions institutionnelles d'un abaissement des coûts de transaction et donc d'un marché compétitif propice à accroître l'efficacité dans l'allocation des ressources et le rythme de la croissance économique. En effet, la sécurité des droits de propriété, la réduction de la corruption par l'absence d'incitations à la recherche de rentes économiques, la création d'un processus politique démocratique par la responsabilisation des citoyens dans le contrôle de leurs élus,

constituent les indices d'une bonne gouvernance de l'État qui a pour rôle de créer les conditions d'un marché libéralisé des entraves bureaucratiques et réglementaires en vue d'un bon « climat des affaires ». Or, cette thèse étayée par les travaux économétriques de Daniel Kaufmann et Stephen Knack ont été critiquée par Mushtaq Khan (2004) surtout du fait que les indicateurs de bonne gouvernance des pays en développement à croissance rapide ne diffèrent pas sensiblement de ceux des pays à faible croissance. La thèse du rattrapage économique des pays en développement par l'amélioration des indices de bonne gouvernance est donc affaiblie par ce point.

La thèse est plutôt vérifiée lorsqu'il s'agit de procéder à des réformes économiques et d'améliorer les indices de bonne gouvernance et le fonctionnement d'une économie de marché déjà existante comme dans le cas spécifique des pays développés. Néanmoins elle occulte pour les pays en développement les conditions structurelles de la transition vers une économie de marché et un système économique de type capitaliste qui suppose une transformation sociale importante du cadre institutionnel formel et informel. Dans cette problématique, le rôle de l'État est primordial pour piloter le développement économique : il doit acquérir des capacités à diriger les capitaux vers les secteurs économiques à forte valeur ajoutée et en accroître la productivité. Mushtaq Khan (2009) développe à cet effet le concept de *political settlement* qui consiste en une relation stable et compatible entre une distribution du pouvoir politique, un cadre institutionnel et une croissance économique dans un pays donné. A la bonne gouvernance comme condition de la croissance économique, Mushtaq Khan substitue la notion d'aptitude à la gouvernance construite sur la base d'une redistribution du pouvoir vers une coalition politique stable aux intérêts concordant avec une politique de réforme et restructuration de l'économie, facteurs de croissance et de développement économique.

Notre travail permet au final d'étayer la critique de Mushtaq Khan sur la corrélation entre bonne gouvernance et croissance économique dans la mesure où nos résultats empiriques ne corroborent pas la très forte significativité de la corrélation ni sa généralisation à toutes les régions des pays en développement. De sorte que la croissance économique et le rattrapage des pays en développement ne peut pas être expliquée par la définition de la bonne gouvernance donnée par les auteurs de ces indicateurs. La prise en compte de la complexité des enjeux, notamment de recherche et captation de rentes économiques, dans les relations entre les coalitions de pouvoir politique et le fonctionnement de l'économie nécessite de développer une analyse plus large de la notion de bonne gouvernance en vue de mieux

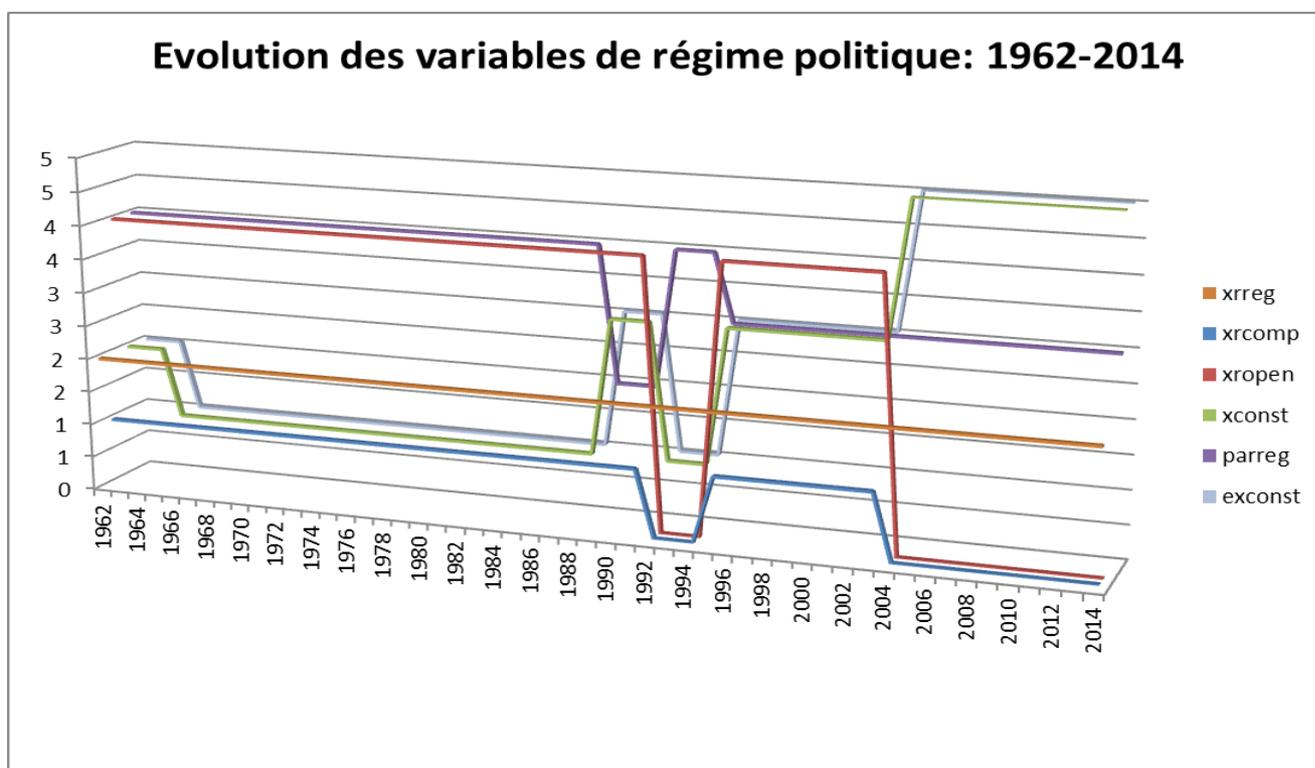
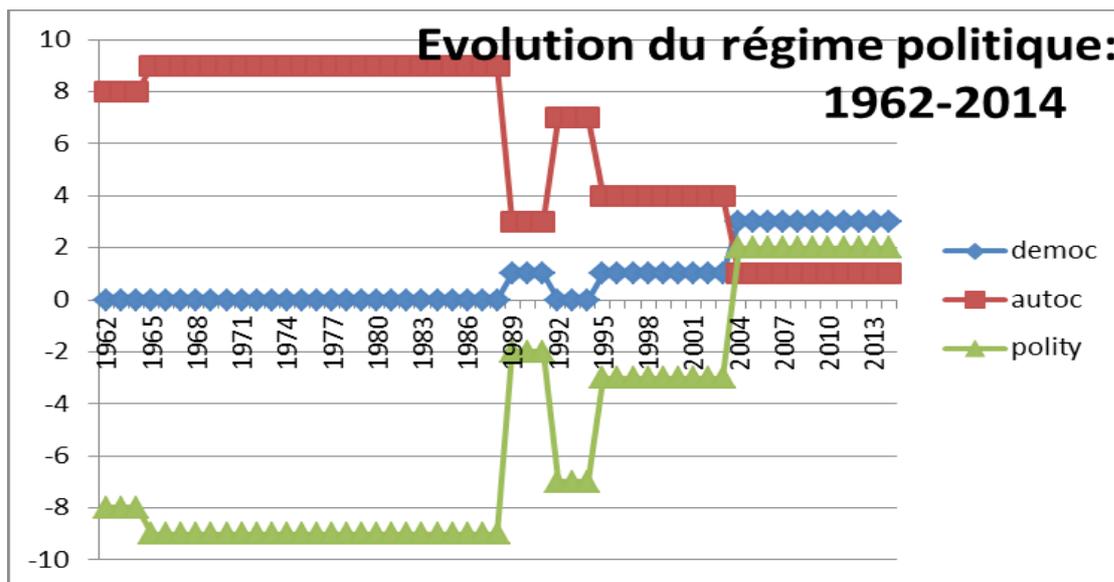
comprendre le rôle du facteur politique et institutionnel dans le fonctionnement de l'économie.

#### 1.2.4 Indicateurs POLITY de régimes politiques: le cas de l'Algérie

Outre la Banque Mondiale, d'autres organisations et groupes de recherches ont développé des indicateurs politiques comme POLITY I-IV qui a construit une base de données de longue période fondée sur des critères de bonne gouvernance mais en tentant de réaliser une typologie des régimes politiques sur un spectre allant de l'autocratie à la démocratie. Les indicateurs composites comprennent des critères institutionnels de gouvernance, comme la fragmentation de la société, la participation de factions sociales, le mode de gouvernement et de gestion de l'autorité, qui fondent une structure de coalition de pouvoir évoluant sur la longue période. Les variables sont : la démocratie institutionnalisée (DEMOC), l'autocratie institutionnalisée (AUTOC), une variable synthétique des deux régimes (POLITY) allant de -10 à +10, respectivement d'une forte autocratie, à une forte démocratie. La durabilité du régime politique est appréhendée par la variable DURABLE correspondant au nombre d'années de maintien d'un régime après un changement politique donné. Le cadre analytique de construction des variables s'inspire des travaux de politologues comme Harry Eckstein (1975) et Ted Robert Gurr (1974, 1978, 1990, 1995) qui analysent les modèles d'autorité politique basés sur les types de relations de subordination entre chef et subordonnés, dont ils font dériver une typologie des relations d'autorité et des régimes politiques, allant de l'autocratie à la démocratie. Six indicateurs sont retenus : XRREG (mode de recrutement du chef de l'exécutif), XRCOM (le degré de compétitivité dans le recrutement de l'exécutif), XROPEN (le degré d'ouverture dans le recrutement de l'exécutif), XCONST (les règles décisionnelles imposées par l'exécutif ou contraintes institutionnalisées du mode de décision définissant l'autorité), PARREG (régulation de la participation à la vie politique, de l'expression des préférences et des opinions politiques), EXCONST (contraintes de l'exécutif, proche de XCONST). Les données pour l'Algérie révèlent sur les indicateurs démocratie et autoritarisme l'évolution qui suit : Entre 1962 et 1965, le régime politique d'indépendance construit un modèle autoritaire qui sera accentué sur la période 1965-1988. L'indicateur autoritarisme chute du rang 9 au rang 3 jusqu'à la période 1992-1995 qui correspond à l'arrêt du processus des élections législatives dont le premier tour avait été gagné par le FIS, le retour à un régime militaire autoritaire en situation de guerre civile. L'indicateur démocratie croît de façon concomitante sur la période des réformes politiques et constitutionnelles de 1988-1991 et de nouveau entre 1995 et 1997, dates du rétablissement des institutions politiques et du

retour au processus électoral avec les élections présidentielles de 1995 et surtout législatives de 1997, l'arrivée de plusieurs partis à l'APN et la formation de gouvernements de coalitions entre quelques partis. Pour la période 2004-2014 l'indicateur démocratie se situe au rang 3 ce qui peut traduire un renforcement des institutions et du pouvoir d'expression politique des citoyens. Cependant, cet indicateur se stabilise bien en deçà du rang moyen 5, sans montrer de progression en fin de période. L'année 2004 est marquée par l'élection pour un second mandat d'Abdelaziz Bouteflika aux élections présidentielles. Les élections législatives de 2002 voient pourtant revenir le FLN en position de parti dominant et le recul du RCD. La coalition au pouvoir bien qu'incluant des partis de gouvernement (FLN, RCD, MSP), le progrès de l'indicateur démocratie révèle ici ses limites puisqu'il s'appuie sur des progrès dans les institutions politiques formelles sans considérer les institutions informelles. Les variables de régime politique de POLITY vont néanmoins nuancer les résultats en prenant en compte notamment le mode de nomination du chef de l'exécutif et les relations informelles issues de construction de réseaux clientélistes pour décrire les évolutions de régimes. Les variables politiques permettent aussi de mieux appréhender les relations et distribution de pouvoir que celles de bonne gouvernance. Ainsi, XRREG qui désigne une typologie du mode de recrutement du chef avec un spectre allant de l'absence de régulation dans la désignation du leader, pouvant se faire par coup d'État, de la désignation par une élite politique, à la désignation régulée par voie héréditaire, comme dans le cas des monarchies. XRCOMP relate la typologie du niveau de compétition dans le recrutement du chef, allant de la désignation par hérédité, par choix d'un exécutif bicéphale (héréditaire et issu d'élections compétitives) dans le cas d'une monarchie constitutionnelle, et par élection. XROPEN concerne le degré d'ouverture dans le recrutement du chef de l'exécutif en allant du degré fermé au degré ouvert, passant par l'exécutif bicéphale. XCONST désigne une typologie du degré d'autorité du chef et des relations institutionnalisées avec les subordonnés. Ainsi, le spectre va de l'autorité illimitée, à celle intermédiaire, puis à l'autorité modérée du chef à la limitation de l'autorité avec des contre-pouvoirs pouvant aller jusqu'au cas des démocraties les plus avancées bipartisanes.

Figure 3: Évolution des régimes politiques et des variables POLITY



Source : construit par nous selon les données POLITY IV.

La variable XCONST affiche d'abord un rang 2 sur la période 1962-1965 ce qui définit une catégorie d'autorité intermédiaire entre l'autorité illimitée et modérée. Puis l'on passe de manière durable à une autorité illimitée entre 1965 et 1988. Ce type d'autorité correspond à un régime politique où le pouvoir exécutif est fort, concentre les pouvoirs sans partage avec le pouvoir législatif faible. Des révisions constitutionnelles sont fréquentes et à l'initiative du pouvoir exécutif. L'indicateur PARREG part d'une situation de forte restriction de la

participation politique de 1962 à 1988. Les réformes politiques font émerger le pluralisme dénommé « identité multiple » au niveau national et régional. La période qui suit est caractérisée par une forte restriction de la participation durant la guerre civile. Enfin, le rétablissement partiel des institutions politiques dès 1995 correspond à un type dit « sectaire » de participation politique caractérisé par une incompatibilité entre les intérêts des factions politiques au sein de l'exécutif et dans l'opposition. En ce qui concerne le mode de recrutement de l'exécutif, la variable XRREG montre une constance dans le mode de désignation du chef par une élite politique sans compétition. Le mode de désignation s'appuie sur des institutions d'abord informelles au sein de groupes détenteurs du pouvoir politique et militaire, choix validé postérieurement par des élections présidentielles. La variable XRCOMP correspond au type « sélection » où le chef de l'exécutif est sélectionné par voie dite « héréditaire » c'est-à-dire pour l'Algérie, sans compétition électorale effective, par voie ici du pouvoir militaire. La variable XROPEN suit aussi la précédente typologie puisque le recrutement de l'exécutif se fait par une élite politique.

En somme, la typologie POLITY permet d'interpréter les régimes politiques en fonction du mode de désignation du chef, du mode de fonctionnement des institutions politiques, et de la prise de décision politique et de la relation que le chef entretient avec les groupes politiques et sociaux subordonnés. Nous pouvons avoir recours ici à la typologie des compromis politiques de Mushtaq Khan (2009) selon laquelle la distribution du pouvoir politique s'opère suivant des institutions informelles et des réseaux patron-clients supportant la coalition au pouvoir. Le degré d'autorité politique du chef, de compétition et de poids des institutions politiques, définissent une typologie politique. La différence est que Mushtaq Khan construit plus largement une économie politique qui lie distribution du pouvoir, institutions et croissance économique.

## 2. Théorie néo-institutionnelle du développement en longue période

Notre intérêt s'est porté sur les théories institutionnalistes, en particulier sur le rôle joué par les institutions dans le blocage ou l'incitation au développement économique. Les institutions sont pensées comme un ensemble de règles juridiques économiques et politiques qui constituent l'environnement dans lequel est immergée l'économie.

Dans la théorie néo-classique des années 1970-1980 on n'envisageait pas l'utilité des institutions pour le bon fonctionnement des marchés dans la mesure où les agents disposent de dotations initiales et se rendent sur les marchés munis d'informations sur les caractéristiques

des produits, les prix, les quantités et en conséquence procèdent aux échanges à des coûts de transaction nuls. Dès lors, les institutions ne peuvent servir aux ajustements des marchés. La loi de l'offre et de la demande détermine alors la valeur d'équilibre des actifs échangés.

Le courant théorique de la nouvelle économie institutionnelle (NIE) qui connut un essor dans les années 1990-2000 est une critique de l'absence des institutions dans le modèle économique standard néo-classique. On y retrouve des auteurs comme Olivier Williamson, inventeur de l'expression « Nouvelle économie institutionnelle » par opposition à l'ancienne économie institutionnelle initiée par John R. Commons, Westley Mitchell ou Thorstein Veblen. L'approche novatrice d'Oliver Williamson (1975) a participé au développement de la théorie des organisations et des firmes dans le capitalisme des pays industrialisés. Sa définition des institutions développe le concept de « hiérarchie » qui se substitue à celui de « firme » que Ronald Coase (1937, 1960) avait pensé dans un travail pionnier sur l'origine de la firme comme alternative au marché. Ronald Coase avait introduit la notion de « transactions de marché » : en effet, l'existence de la firme est justifiée par l'existence de coûts de fonctionnement du marché dans la détermination des prix. La coordination de la production par la firme se substitue alors à celle du marché, ceci lorsque le processus de coordination dans la détermination des prix se fait à coûts relativement élevés. Williamson reprend donc et développe la notion de coût de transaction mais définit les institutions comme un ensemble constitué du marché, de la hiérarchie (c'est-à-dire la firme) et les « formes hybrides » que sont les relations inter-entreprises auxquels il ajoutera dans des travaux ultérieurs les « bureaux » (d'administration publique ou d'État). Le marché constitue pour Williamson (1975) l'institution primordiale de laquelle émergea la firme comme alternative au modèle classique de coordination par le marché et moyen de réduire les coûts de transaction. Les choix des individus pour procéder à des transactions s'opèrent dans un environnement institutionnel couvrant le marché, la hiérarchie et les « formes hybrides ». Cet ensemble institutionnel constitue un mode de gouvernance qui peut se rapprocher des analyses institutionnelles hétérodoxes sur le rôle primordial des institutions dans l'économie.

### 2.1. L'approche de Douglass North

C'est dans ce contexte qu'émergent les travaux de l'économiste américain Douglass C. North, historien et théoricien de l'économie. Ils portent notamment sur l'histoire de l'émergence de l'hégémonie économique et politique des États-Unis et de l'Europe. Son fil conducteur reste néanmoins la mise en évidence du rôle fondamental des institutions dans le fonctionnement de l'économie. L'apport de cet auteur est de différencier les institutions formelles et informelles :

les premières étant les lois, règlements et constitutions écrites, les secondes les conventions, normes de comportement ou de conduite intériorisées. Son autre grand apport est la progressive prise en compte dans son œuvre du rôle du pouvoir détenu par des groupes politiques ou économiques dans la création d'institutions compatibles avec leurs intérêts. La raison d'être des institutions est donc moins de répondre efficacement à des problèmes sociaux ou économiques, que de satisfaire des intérêts de groupes au pouvoir. Le changement institutionnel procède néanmoins de multiples facteurs qui s'inscrivent dans l'histoire des sociétés et incluent l'évolution économique des prix relatifs et des organisations (dont les entreprises font partie), des détenteurs de pouvoir et des mentalités. Les institutions définies comme ensemble de règles définissant le cadre des incitations et des décisions économiques en matière de production et d'échange. Ces règles du jeu permettent d'inciter les individus à interagir et à passer des contrats. Le rôle des institutions dans la protection des droits de propriété est donc fondamental pour le fonctionnement du marché et la performance économique en matière de croissance et de développement. La performance économique étant perçue au travers de l'abaissement des coûts de transaction, l'augmentation des échanges et des contrats passés entre individus. Les travaux de Douglass North ont pour intérêt l'ancrage théorique des institutions dans l'histoire économique mondiale (North, 1981, 1990, 2005, 2010). Les concepts d'institutions, d'organisations, de croyances, de changement institutionnel, de même que ceux d'ordres sociaux naturels et d'accès ouvert peuvent-ils servir pour l'étude des économies en développement comme l'Algérie ? Nous essayerons de montrer la portée et les limites d'une application de ces concepts théoriques à l'étude de l'économie algérienne dans une perspective historique.

#### 2.1.1. Institutions, coûts de transaction et changement institutionnel

Douglass North définit les institutions comme un ensemble de règles, normes et moyens servant de fondements au fonctionnement des sociétés (North, 1994). Les institutions consistent en règles formelles, contraintes informelles (normes de comportement, conventions et codes de conduite auto-imposés) et moyens de les mettre en œuvre (North, 1994). Les moyens de mise en œuvre ou d'application effective des règles ou contraintes dénommés « enforcement » rendant compatibles les objectifs des règles avec les choix individuels des agents. Plus tard, Douglass North (2005) ajoutera plus explicitement à la définition les structures politiques et sociales ainsi que les croyances qui identifient la matrice institutionnelle.

Comment Douglass North distingue-t-il les institutions formelles des contraintes informelles ?

### 2.1.2. Nature et rôle des règles formelles et contraintes informelles

D'un point de vue historique, Douglass North considère que la complexification des sociétés les a conduits à se doter de règles ou contraintes écrites s'ajoutant aux contraintes non écrites, comme les traditions, codes et coutumes assimilés par les populations. Les règles formelles comprennent les règles politiques, judiciaires, économiques qui structurent la vie en société. Les règles politiques définissent la structure hiérarchique du régime politique. Les règles économiques définissent les droits de propriété. Cet ensemble de règles a pour fonction de faciliter les échanges. Il se réfère souvent à la théorie des jeux pour indiquer que le comportement des joueurs qui vise à maximiser les opportunités de s'enrichir par l'échange, implique le jeu de la négociation dans un cadre institutionnel donné et peut aboutir à altérer selon les forces en présence les règles du jeu. La structure des règles formelles définit certes un cadre qui facilite les échanges car oriente les comportements opportunistes des joueurs qui maximisent leur fonction d'utilité, mais cette structure peut être modifiée en vue de régler des problèmes économiques par une réaffectation des droits de propriété et politiques à travers une reconfiguration de la coalition dominante.

Plus la diversité des intérêts et donc des choix des acteurs est grande, plus cela poussera à une mutation de la matrice institutionnelle vers une structure plus adaptée à la complexification des échanges économiques comme politiques. En d'autres termes, Douglass North pense ici à une évolution des structures institutionnelles orientée vers un système de type démocratique considéré comme un idéal à atteindre pour les sociétés du tiers-monde et d'Europe centrale.

Les règles formelles s'ordonnent de façon hiérarchique, de la plus générale à la plus spécifique, c'est-à-dire du niveau constitutionnel en passant par la loi, le droit commun et le règlement et enfin les contrats individuels. Mais les règles formelles ne suffisent pas pour expliquer la structuration des relations sociales. Les interactions humaines sont également structurées par des contraintes informelles.

Ces contraintes informelles sont constituées par des codes de conduite, des normes de comportement et des conventions, ainsi que des moyens de les appliquer. Les comportements, les choix des individus sont donc largement déterminés par ces contraintes transmises socialement par la connaissance et l'apprentissage. Dans les sociétés modernes, les contraintes informelles jouent un rôle tout aussi crucial puisqu'elles permettent de résoudre des problèmes de coordination entre les individus. En économie, les codes de conduite et les normes de coopération permettent en abaissant le coût de collecte et donc l'asymétrie d'information, de faciliter et de rendre effectifs les échanges. Douglass North cite à cet effet le cas des marchands européens de la fin de la période médiévale, qui développèrent des codes

de conduite internes constituant un mécanisme informel efficace pour assurer le respect des contrats d'échange commerciaux. Le non-respect de ces codes devenus peu à peu obligatoires pouvait être sanctionné par l'ostracisme. Cet exemple historique nous montre que ces contraintes informelles ont été transformées ensuite en droit commercial international, donc en règles formelles. Donc sur le plan économique, les règles formelles peuvent compléter et accroître l'efficacité des contraintes informelles en abaissant les coûts d'information et faire des contraintes informelles un mode de résolution des échanges plus complexes (North, 1990). Là où l'interaction entre règles formelles et contraintes informelles est fondamentale, c'est précisément dans leur application mutuelle : en effet, les règles ne produisent leurs effets, comme par exemple de facilitation des échanges, que si elles sont effectives, c'est-à-dire appliquées. D'où le concept Northien d'« enforcement » qui décrit les caractéristiques et moyens d'application d'une règle. Le problème fondamental du changement institutionnel, de la contractualisation et de la performance est fonction du degré auquel les contrats peuvent être appliqués à faible coût (North, 1990). Le renforcement des règles formelles s'opère au moyen d'une tierce partie qu'est le corps judiciaire inscrit dans une organisation supérieure qu'est l'État, dont la tâche consiste à maintenir le respect de la mise en application des règles formelles. Le développement de cet État, porteur d'une force coercitive, permettra d'assurer le respect des droits de propriété et des accords de contractualisation.

Il est intéressant de constater que Douglass North diagnostique l'échec du développement des pays et économies du tiers-monde par leur faiblesse institutionnelle : l'incapacité des sociétés à développer des contrats effectifs et à faible coût de mise en application est la source de la stagnation historique et de sous-développement contemporain dans le tiers-monde (North, 1990). Plus précisément, il met en avant les arguments d'une insécurité des droits de propriété, d'une ambiguïté des règles juridiques et d'une incertitude dans le comportement des agents des économies du tiers-monde.

### 2.1.3. Les coûts de transactions

Les coûts de transaction occupent une place centrale dans la théorie de Douglass North. Il s'agit des coûts de la mesure des coûts de l'information et des coûts de protection des droits et contrats issus des transactions (North, 1990). Wallis et North (1986) ont essayé de mesurer les coûts de transaction dans une étude basée sur des statistiques historiques de la comptabilité nationale américaine et une définition des secteurs et de la population active concernés par ces coûts. Ils arrivent au résultat que plus de 45% du revenu national est dédié aux transactions. Dès lors, l'étude montre que des ressources considérables et croissantes de la richesse

nationale sont consommées dans les transactions. Les coûts de transaction sont définis comme un sous ensemble des coûts de production et sont dans la théorie de Douglass North d'une importance capitale car ils permettent de définir, protéger et mettre en application les droits de propriété. L'efficacité dans le fonctionnement de la structure institutionnelle d'une économie se juge en fait à l'aune de la capacité à réaliser des échanges à un coût de transaction le plus faible possible. Si donc les coûts de transaction sont élevés, cela nécessitera de la part des agents engagés dans l'échange de mobiliser plus de ressources pour obtenir les informations sur les biens et services à échanger. La sécurisation du droit de propriété et l'assurance d'acheter toutes les caractéristiques du bien seront inclus dans le prix de la transaction.

La question des coûts de transaction révèle l'importance pour les sociétés de se doter d'un cadre institutionnel constitué de règles formelles et de contraintes informelles ayant pour objet de faciliter les échanges et donc la croissance économique, par la réduction des coûts de transaction. Les institutions qui dans l'histoire du monde occidental ont constitué une innovation propice à l'abaissement des coûts de transaction ont été celles qui ont accru la mobilité des capitaux, abaissé les coûts d'information, réduit ou étalé les risques et amélioré la mise en application des contrats. Parmi les innovations institutionnelles qui ont profité à l'essor du commerce international, se trouvent les moyens de paiement et de crédit, comme la lettre de change, l'abrogation des lois sur l'usure rendant licite le taux d'intérêt qui aurait permis d'abaisser les coûts de rédaction et d'application des contrats, les livres et imprimés qui ont facilité la transmission d'informations sur les prix, les poids et mesures, les frais de courtage et de postage, ainsi que l'essor des systèmes d'assurance contre le risque. Cependant, les institutions qui émergent dans l'histoire économique d'une société donnée ne sont pas toujours propices à l'abaissement des coûts de transaction, comme les règles du commerce international (droits de douane) qui font barrière à l'échange, celles qui élèvent le coût de l'information ou rendent moins sûr les droits de propriété.

Les pays du tiers-monde sont souvent cités dans les écrits de Douglass North qui analyse leur manque de performance économique par l'absence de structures institutionnelles propices au développement d'activités productives. Ainsi suivant l'analyse que nous avons détaillé précédemment, la défaillance institutionnelle occasionne des coûts de transaction si élevés que des échanges ne s'opèrent pas, ce qui favoriserait le développement d'un secteur économique « informel ». La matrice institutionnelle (ensemble de règles formelles et de contraintes informelles) déterminerait une structure de production inefficace et des échanges de type personnels seuls garants de l'application des contrats, ceci dans un environnement d'insécurité des droits de propriété. Cet environnement institutionnel perpétuerait donc le

sous-développement dans le tiers-monde. L'analyse de Douglass North a le mérite d'intégrer à sa réflexion la problématique du sous-développement dans une perspective institutionnelle, mais outre que l'étude des économies du tiers-monde est trop brève, le diagnostic de leur échec économique se fait « en creux » par rapport à une analyse en revanche détaillée et étayée historiquement des structures et de l'évolution des économies occidentales.

#### 2.1.4. Organisations, changement institutionnel et croissance économique

Le cadre institutionnel décrit par Douglass North ne saurait fonctionner sans les acteurs de la mise en œuvre et du changement institutionnel que sont les organisations, groupes d'individus qui partagent les mêmes objectifs économiques ou politiques, sociaux ou autres. Ces organisations seront incarnées par des firmes, des partis politiques, des agences gouvernementales, des écoles ou des associations.

Dans un cadre institutionnel donné à un moment de l'histoire par les hommes en vue de leur coordination, existent des incitations qui vont conduire les individus dans le cadre d'organisations à faire des choix de production, d'allocation et d'échange.

Les institutions sont donc porteuses d'incitations auxquelles les individus entrepreneurs sont censés réagir et être ainsi guidés vers les activités les plus lucratives. Cependant, nous l'avons évoqué, Douglass North critique l'hypothèse néo-classique de rationalité parfaite qu'il nomme « structurelle » et lui préfère la rationalité procédurale d'Herbert Simon. Les individus sont détenteurs d'informations imparfaites et sont dotés de capacités cognitives limitées, influencés par leur environnement institutionnel et par leurs goûts ou préférences. Douglass North n'abandonne cependant pas l'autre hypothèse de maximisation de la fonction d'utilité et de production mais dans un environnement où les coûts de transaction ne sont pas nuls. C'est dans ce contexte théorique qu'il conçoit le changement institutionnel.

Les individus entrepreneurs agissent dans le cadre d'organisations économiques, politiques et sociales dans le cadre d'une « matrice institutionnelle » déjà façonnée, mais les choix qu'ils font, bien que dictés par des incitations préétablies, peuvent évoluer suite à des changements dans leur environnement. Les institutions peuvent à leur tour évoluer sous l'action des organisations qui cherchent à préserver leurs intérêts. Il y a donc une boucle rétroactive entre institutions et organisations qui produisent le changement institutionnel et économique.

Douglass North définit ainsi les cinq caractéristiques du changement institutionnel :

- 1) « L'interaction continue des institutions et organisations dans un contexte économique de pénurie et donc de compétition est la clé du changement institutionnel »

- 2) « La concurrence pousse les organisations à continuellement investir dans les compétences et le savoir pour survivre. Les types de compétences et de savoir que les individus et leurs organisations acquièrent vont façonner des perceptions évolutives sur les opportunités et les choix qui vont de façon incrémentale altérer les institutions »
- 3) « Le cadre institutionnel dicte les types de compétences et de savoir perçus comme ayant le maximum de rendement »
- 4) « Les perceptions sont dérivées des constructions mentales des joueurs »
- 5) « Les économies de gamme, les complémentarités et les externalités de réseau d'une matrice institutionnelle rendent le changement institutionnel presque uniquement graduel et dépendant du sentier » (D. North, 1994, pages 6).

Les entrepreneurs (politiques, économiques ou sociaux) ont donc un rôle fondamental dans l'initiation du changement institutionnel : C'est en faisant face à une concurrence vive, provoquée par la rareté, que les entrepreneurs altèrent les institutions formelles et même les contraintes informelles quoique de façon plus lente. L'un des facteurs fondamentaux du changement institutionnel est économique et concerne selon Douglass North la modification des prix relatifs (des facteurs travail, capital et foncier), du coût de l'information et du changement technique. Ces changements vont affecter les choix des entrepreneurs qui dans un but de maximisation du gain et de préservation de leurs intérêts vont faire évoluer les institutions. La variation des prix relatifs va donc conduire les entrepreneurs des organisations à consacrer des ressources vers des activités plus lucratives ou de nouvelles opportunités. Outre l'évolution des prix relatifs comme facteur exogène de changement économique, la structure institutionnelle doit également être favorable aux changements qui se produisent dans la société. Dès lors, les organisations peuvent consacrer des ressources pour altérer les règles formelles faisant obstacle aux nouvelles incitations économiques et maintenir ainsi leur gain à l'échange. Du côté des institutions politiques, le changement institutionnel procèdera d'un environnement institutionnel favorable aux négociations et compromis. Si tel n'est pas le cas l'altération des règles pourrait provenir de nouvelles coalitions politiques qui useraient de la violence pour réaliser leurs objectifs de changement.

Le changement institutionnel est donc un processus « incrémental » c'est-à-dire graduel qui résulte d'altérations pouvant être soit ponctuelles, lorsque les institutions connaissent des ajustements marginaux, soit radicales lors d'épisodes historiques de guerre ou de révolution.

Cependant un changement radical des règles formelles n'implique pas un changement concomitant des contraintes informelles qui structurent de façon plus profonde encore les relations sociales et imprègnent les comportements, les perceptions, les valeurs et la culture de façon générale, qui évolueront mais de façon plus lente.

Douglass North (1990, 2005) utilise le concept de « path dependance » ou dépendance du sentier, issu des théories du progrès technique, pour caractériser le changement institutionnel, dont la direction contrainte et difficilement réversible est déterminée par une construction mentale faite d'idéologies, de croyances et de perception des incitations dont sont porteuses les contraintes informelles et de façon générale la « matrice institutionnelle ».

Cette thèse lui sert à expliquer la stagnation et le sous-développement en Amérique Latine : Les mouvements d'indépendance ont eu pour effet d'acquérir la liberté et d'instaurer des règles formelles nouvelles inspirées de la constitution des États-Unis d'Amérique. Mais le changement institutionnel n'a pas produit le développement économique associé car les contraintes informelles héritées du passé colonial sont restées prégnantes : les empires d'Espagne et du Portugal ont légué une religion uniforme et une administration bureaucratique dotée d'un contrôle centralisé et une idéologie associée dont n'ont pas pu se débarrasser ces pays. Le maintien ou l'absence d'altération des institutions qui n'offrent pas d'incitations en direction d'activités productives propices à la croissance économique, peut aussi s'expliquer par le fait que les institutions génèrent des organisations et en garantissent la survie. Douglass North (2005) dans une réflexion sur l'histoire mondiale de l'humanité met l'accent sur d'autres facteurs de croissance et de développement économique : il considère que la combinaison de facteurs démographiques, institutionnels et surtout d'accroissement du stock de connaissances, a déterminé l'évolution économique.

## 2.2. Les ordres sociaux : continuité et rupture dans la théorie néo-institutionnelle ?

Nous avons exposé les apports théoriques de Douglass North à la théorie économique par la mise en valeur du rôle des institutions dans le développement économique. Récemment, Douglass North a poursuivi ses recherches en publiant avec John J. Wallis et Barry R. Weingast un ouvrage sur « violence et ordres sociaux. Un cadre conceptuel pour interpréter l'histoire de l'humanité » (North et al., 2010). L'objet de ce travail est de fournir un cadre conceptuel transdisciplinaire pour l'étude de l'émergence, la stabilisation et la transformation des ordres sociaux, des structures institutionnelles et des modalités de canalisation de la violence. L'étude est ambitieuse et remonte jusqu'à dix mille ans pour puiser dans l'histoire longue de l'humanité, depuis la révolution néolithique jusqu'aux révolutions économiques et

politiques du monde contemporain, des exemples permettant d'illustrer la succession et donc la typologie des ordres sociaux. Notre propos est de dégager les concepts clés de cette nouvelle approche pour mieux en mesurer la portée et les limites pour l'étude de l'histoire de l'économie et plus largement de la société algérienne. Notamment, North (2009) complète-t-il ou rompt-il avec sa théorie économique des institutions ?

Qu'est-ce qu'un ordre social ?

Un ordre social est défini comme un système social qui trouve son équilibre, sa stabilité, par les relations qui se nouent entre ses membres, et en particulier entre les élites qui forment la coalition dominante, en vue de canaliser la violence par le moyen de formes d'institutions et d'organisations. « Les ordres sociaux se définissent par la manière dont les sociétés façonnent des institutions favorisant telle ou telle forme d'organisation humaine, par la façon dont elles restreignent ou ouvrent l'accès à ces organisations et par les incitations qu'induit le modèle organisationnel. Ces caractéristiques des ordres sociaux dépendent des moyens mis en œuvre par les sociétés pour limiter et contrôler la violence » (North et al., 2010).

Dans ce livre, les auteurs distinguent dans toute l'histoire de l'humanité trois ordres sociaux : D'abord, l'ordre de prédation, puis l'ordre d'accès limité ou état naturel et enfin les ordres d'accès ouvert. Cependant, ils développent une argumentation qui oppose de façon binaire les ordres naturels et d'accès ouvert. Les concepts d'institution et d'organisation sont redéfinis de la même façon que dans Douglass North (1990). Une distinction est néanmoins faite entre organisation « adhérente » où les accords entre membres sont « auto-exécutoires et incitatifs » sans recours à une tierce partie pour en garantir l'exécution, et organisation « contractuelle » dont le fonctionnement est garanti par le recours « à un contrôle par tierce partie et à des accords incitatifs entre les membres » (North, 2010, page 394). On a donc là un déplacement du concept d'« *enforcement* » qui dans Douglass North (1990) servait à expliquer l'efficacité des institutions par le recours à une tierce partie, comme le corps judiciaire, pour garantir les droits de propriété, les contrats et faciliter les échanges dans les sociétés qui se complexifient. Douglass North et al. (2010) reprennent la notion de tierce partie dans les ordres d'accès ouvert, mais en vue d'endiguer la violence et non plus de réduire les coûts de transaction. La violence semble donc se substituer aux coûts de transaction. Comme le remarque Merhad Vahabi (2011), les coûts de transaction disparaissent chez Douglass North et al. (2010). La transition d'un ordre social à un autre s'opère non par le concept de coûts de transactions mais par celui de recherche de rentes que les auteurs transposent à l'analyse politique des ordres sociaux sans lien évident avec l'approche économique standard. Le cadre conceptuel fait aussi apparaître le rôle moteur des élites dans la constitution et l'évolution des ordres sociaux : la

question est comment les individus détenteurs de puissance, économique, politique et militaire, parviennent à établir des relations, des engagements crédibles dont la stabilité et la forme permettent de contrôler, d'endiguer la violence ?

### 2.2.1. Les ordres naturels

Dans l'ordre d'accès limité ou état naturel, la violence est endiguée par l'accès exclusif aux richesses des élites membres de la coalition dominante. Ces élites sont les seules à pouvoir créer des organisations qui s'orientent vers les activités les plus profitables. L'accès à des rentes est donc limité, de sorte que la coalition dominante s'unifie sans violence.

Les ordres d'accès limité se caractérisent par des relations personnelles entre membres de la coalition dominante qui nouent des liens de reconnaissance et d'intérêts mutuels. Les élites forment avec les non-élites qui les soutiennent un réseau clientéliste ou « patron-client ». Les élites dirigent des organisations qui leur procurent privilège, puissance et rente. Ils offrent aux non élites une protection de leur personne et de leurs biens contre la violence émanant d'autres élites ou clients, ceci en échange de leur soutien et l'alimentation de la rente du patron. Dans la relation qui se noue entre sphère économique et politique, les auteurs considèrent que la variation des prix relatifs, de la démographie, de la technologie et de la croissance économique affectent la coalition dominante par une redistribution du pouvoir et de la rente des États naturels. Les rapports de force au sein et en dehors de la coalition dominante vont donc la restructurer pour tenir compte des changements économiques et d'autres variables, alors qu'auparavant, le changement dans les prix relatifs était considéré, avec la technologie et les changements politiques, comme les principaux facteurs du changement institutionnel modifiant les incitations des entrepreneurs et orientant leurs organisations vers de nouvelles activités lucratives (North, 1990).

Dès lors, nos auteurs semblent inverser le raisonnement et accorder un rôle prééminent au pouvoir politique dans le fonctionnement de l'État naturel et placer l'économique au rang de facteur d'ajustement. La pensée de Douglass North s'oriente, au-delà des questions d'institutions, d'organisations, de violence et de croyance, vers une théorie du pouvoir dont la forme et la répartition structurent les ordres sociaux dans l'histoire.

La typologie des états naturels permet de classer les sociétés en fonction de leur organisation institutionnelle et les modalités de gestion de la violence.

Il existe donc des états naturels « fragiles » qui se caractérisent par une coalition et de réseaux clientélistes instables qui peuvent se défaire lors de changements brusques par le recours à la violence. Ensuite, surviennent des états naturels « primaires » qui se caractérisent par une

coalition et une organisation étatique plus stable car basée sur des institutions publiques qui consolident les engagements, les successions et le mode de répartition de la rente au sein de la coalition dominante. Enfin, apparaissent dans le temps les états naturels « matures » qui se caractérisent par des structures institutionnelles plus stables au sens où elles survivent aux coalitions qui se succèdent par des organisations élitaires qui peuvent sortir du giron immédiat de l'État. Une forme d'État de droit doit donc émerger pour préserver les droits des organisations contre l'arbitraire des états et des coalitions du moment.

Le mouvement vers la formation d'états naturels « matures » va de pair avec l'émergence d'organisations publiques, mais aussi du secteur privé. Ce mouvement passe par la promotion et l'approfondissement de la division du travail, de la spécialisation des organisations, de respect des contrats, des échanges et des cessions de propriété par le recours à une tierce partie. Il ne peut se faire sans l'aval des élites et la sécurisation de leurs privilèges. Cette sécurisation passe par le développement de systèmes juridiques qui ne garantissent le passage à un État de droit que lorsque le même privilège est partagé par toutes les élites qui auront alors intérêt à transformer le privilège en droit impartial, notamment le droit à former des organisations pérennes.

### 2.2.2. Les ordres d'accès ouvert

Les ordres d'accès ouvert décrivent les sociétés dont la complexification dans le temps historique long sont parvenues à faire émerger des organisations politiques, économiques et sociales dont la structure et les relations sont conformes aux systèmes démocratiques et aux économies de marché. Le système démocratique se caractérise par l'ouverture de l'accès des individus aux organisations (que ce soit aux partis politiques, à la création de firmes ou d'associations) qui agissent sous le contrôle d'institutions qui endiguent la violence. L'ordre naturel qui était fondé sur le maintien des privilèges des élites se transforme donc en ordre où l'accès ouvert porte les individus au rang de citoyens égaux en droit dans l'accès aux organisations économiques comme politiques. La compétition non violente, l'individualisme et l'impersonnalité généralisée des relations et des échanges, sont les règles d'or de l'ouverture de l'accès. Le système de croyances constitue sans doute ce que Douglass North appelait les contraintes informelles et qui forment un socle culturel.

Ces croyances mettent en valeur l'égalité des individus citoyens dans un état de droit, l'universalité et la solidarité. Elles sont relayées par un ensemble de règles formelles et de mise en application qui rendent crédibles les engagements de l'État et des organisations politiques. Cet État de droit est un État pérenne qui dispose d'un contrôle centralisé de la

violence s'appuyant sur un ensemble d'institutions qui assurent la séparation des pouvoirs, limitent l'usage illégitime de la violence et les tentations d'excès ou de maintien du pouvoir.

Par ailleurs, Douglass North (2010) étend la théorie de Joseph Schumpeter de l'innovation économique et son concept de « destruction créatrice » au champ du politique. C'est par l'assimilation des innovations aux rentes que l'analogie entre innovation économique et politique est établie.

Dans les ordres d'accès ouvert, les entrepreneurs politiques créent et captent des rentes politiques ou économiques dont la distribution sert à récompenser les partisans et électeurs.

« Les rentes générées par le processus politique ou l'innovation économique suscitent à leur tour l'entrée en compétition de nouvelles organisations qui modifient la structure des rentes dont certaines se tarissent alors que d'autres se créent (North et al., 2010). Cependant le raisonnement souffre d'une ambiguïté : à quoi s'applique dans la sphère politique le processus de « destruction créatrice » ? S'il s'agit bien de rentes, alors les rentes excessives non porteuses de croissance économique et de succès politique pour le parti au pouvoir devraient disparaître au profit de nouvelles rentes portées par l'opposition au pouvoir.

Or les mêmes rentes peuvent ne pas disparaître et être réaffectées au bénéfice des nouveaux partisans du parti d'opposition qui accède au pouvoir. De fait, on peut penser que l'objet de la destruction créatrice ne serait pas la rente mais l'organisation politique porteuse de programmes et d'idées innovantes, permettant notamment aux nouveaux partis de supplanter les anciens lors d'élections. Les auteurs font appel à une théorie du double équilibre entre l'économique et le politique : l'ouverture de l'accès aux organisations économiques suscite l'ouverture de l'accès aux organisations politiques et inversement. C'est la prospérité des économies de marché et le degré de partage des bénéfices générés qui constituent l'indice d'une bonne politique du parti au pouvoir, c'est-à-dire de l'usage non excessif ou nocif de la rente et de futurs succès électoraux possibles.

Pour notre recherche sur les problématiques de développement de l'économie algérienne, l'étude des caractéristiques de l'ordre social en Algérie dans une perspective Northienne permettrait de situer cette société dans la typologie déjà exposée des ordres sociaux. Si nous faisons l'hypothèse que l'Algérie fait partie de l'un des états naturels, il serait intéressant de savoir si des conditions de la transition vers l'ordre d'accès ouvert sont envisageables ou réalisables en l'état des réformes économiques et politiques du pays.

### 2.2.3. Conditions et mise en œuvre de la transition vers l'ordre d'accès ouvert

Nous avons vu que les états naturels sont dirigés par une coalition dominante constituée d'élites qui entretiennent des relations clientélistes propres à endiguer la violence et à maintenir leurs privilèges via une structure institutionnelle qui stabilise l'ordre par la fermeture de son accès. La transition vers l'accès ouvert nécessite d'abord de développer des institutions formelles et informelles permettant de créer chez les élites des relations impersonnelles. Dans un second temps, celui de la période de transition, se créent des institutions qui protègent les identités impersonnelles des élites puis les droits d'une plus large partie de la population (North et al., 2010). Dès lors que les élites partagent les mêmes privilèges, elles trouveront un intérêt commun à développer et stabiliser des relations et des privilèges sur un mode impersonnel et à formaliser ces relations par des règles formelles, donc par le droit. C'est la condition historique du développement d'un État de droit et de la citoyenneté aux élites et à la population. L'accès ouvert ne peut donc se développer sans la protection institutionnelle du droit des élites, la pérennité des organisations tant privées que publiques et la centralisation du contrôle de l'armée (North et al., 2010). État de droit, pérennité des organisations et centralisation du contrôle de la force militaire concourent à renforcer l'impersonnalité des échanges et des relations entre élites. En Angleterre, ce fut le cas du droit foncier qui a fini par s'unifier au point de reconnaître via le Tenures Act de 1660 une seule catégorie de propriétaire foncier élitaire, le franc-tenancier. La propriété agraire pouvait alors s'échanger entre élites sur un mode impersonnel.

La transition vers l'accès ouvert, de même que le passage entre différents états naturels, se sont faits dans un temps historique relativement long pour les sociétés aujourd'hui développées comme la France, l'Angleterre ou les États-Unis. Dès lors, comment penser les révolutions arabes qui se produisent sous nos yeux ? Sont-elles des transitions entre états naturels ou bien sont-elles le prélude au passage vers l'accès ouvert, plus démocratique ? Qu'en est-il du rôle des élites dans le changement initial d'ouverture de l'accès ? N'est-ce pas plutôt les non-élites qui ont ouvert sous nos yeux la voie vers l'acceptation des élites de l'institutionnalisation de l'accès ouvert ?

La présentation de la théorie et des concepts de Douglass North nous a permis de voir l'évolution d'une pensée qui en prenant en compte le rôle fondamental des institutions dans la sphère de l'économie, s'est émancipé en partie du courant néo-classique en inscrivant l'économie et le marché dans un contexte historique et institutionnel tant formel qu'informel. Les travaux de Douglass North et al. (2010) ont ensuite achevé de fournir un cadre conceptuel transdisciplinaire pour l'étude de l'émergence, la stabilisation et la transformation des ordres

sociaux, des structures institutionnelles et des modalités de canalisation de la violence dans l'histoire longue. L'analyse s'est focalisée sur la différenciation dans l'histoire des sociétés entre ordres naturels et ordres d'accès ouverts : les états naturels sont dirigés par une coalition dominante constituée d'élites qui entretiennent des relations clientélistes propres à endiguer la violence et à maintenir leurs privilèges via une structure institutionnelle qui stabilise l'ordre par la fermeture de son accès. La transition vers l'accès ouvert, de même que le passage entre différents états naturels, se sont faits dans un temps historique relativement long pour les sociétés. Cependant le cadre d'analyse de Douglass North, s'il peut être pertinent pour l'explication des étapes de construction des ordres sociaux occidentaux ayant abouti à des formes avancées de démocratie et d'économie de marché, permet-il de comprendre aussi et d'appréhender les problématiques du développement des économies et des sociétés du sud ?

Selon les économistes institutionnalistes comme Daniel Kaufmann et Stephen Knack, le problème du sous-développement s'expliquerait par la faiblesse des États et nécessiterait une politique de bonne gouvernance requérant le renforcement de la démocratie politique, de la concurrence et du climat économiques, des institutions protectrices des droits de propriété, donc du système judiciaire et bureaucratique des États. Or le travail empirique présenté au paragraphe 1.2.3 a permis d'étayer la critique de Mushtaq Khan sur la corrélation entre bonne gouvernance et croissance économique dans la mesure où nos résultats empiriques ne corroborent pas la très forte significativité de la corrélation ni sa généralisation à toutes les régions des pays en développement. De sorte que la croissance économique et le rattrapage des pays en développement ne peut pas être expliquée par la définition de la bonne gouvernance donnée par les auteurs de ces indicateurs. La prise en compte de la complexité des enjeux, notamment de recherche et captation de rentes économiques, dans les relations entre les coalitions de pouvoir politique et le fonctionnement de l'économie nécessite de développer une analyse plus large de la notion de bonne gouvernance en vue de mieux comprendre le rôle du facteur politique et institutionnel dans le fonctionnement de l'économie. Des économistes institutionnalistes comme Mushtaq Khan (2009) proposent une lecture différente de ce qu'est la bonne gouvernance, de ses relations avec les institutions formelles et informelles et des liens qu'elle peut nouer avec le pouvoir politique dans les pays en développement. Une configuration de compromis politiques définirait par période historique une structure institutionnelle compatible ou non avec les objectifs de croissance et de développement. Nous présentons cette grille d'analyse alternative au chapitre 2.

## Chapitre 5 La théorie du développement économique chez Mushtaq Khan

L'objet du chapitre 2 est de présenter la théorie du développement économique de Mushtaq Khan qui s'inscrit dans le courant institutionnaliste et propose des concepts et une grille d'analyse que nous adoptons pour notre thèse sur l'économie politique du développement industriel de l'Algérie. Le chapitre 2 propose également une présentation et une critique de la théorie de la malédiction des ressources naturelles, que nous comparons à l'approche de Mushtaq Khan. Depuis les années 1990, Mushtaq Khan élabore de son côté une théorie critique de celle de Douglass North et propose alternativement aux ordres sociaux de 2010 une théorie des *political settlements*. Mushtaq Khan (2009) y définit deux caractéristiques qui éclairent l'organisation de la coalition au pouvoir :

1) la distribution horizontale du pouvoir entre le groupe de la coalition au pouvoir et les groupes d'opposition par définition exclus mais dont la capacité de nuisance ou de négociation est relative à leur force ou leur faiblesse ;

2) la distribution verticale du pouvoir qui décrit le relatif pouvoir du sommet de la hiérarchie sur la base ou les groupes intermédiaires ; la capacité de nuisance des niveaux inférieurs de la hiérarchie peut infliger des coûts qui affaiblissent la capacité d'action de la coalition et donc de mise en œuvre de politiques économiques favorables à la croissance ; le blocage des niveaux inférieurs peut s'expliquer par l'absence de satisfaction de leurs revendications de captation de rentes (subventions sectorielles, protectionnisme commercial, emploi, propriété foncière).

L'ensemble des distributions horizontale et verticale formant avec le cadre institutionnel formel et informel et la captation de rentes, un compromis politique donné.

### 1. L'État défaillant et la recherche de rentes

Depuis 1995, Mushtaq Khan, s'applique à élaborer une théorie qui critique et dépasse les analyses néo-institutionnalistes dominantes. Il développe graduellement les concepts de d'Etat fragile, de recherche de rente et compromis politique.

Il développe une conception de l'État fragile dans les pays en développement lorsque le pouvoir politique est constitué de formes de coalitions politiques inaptées car défavorables à la mise en œuvre d'institutions qui soutiennent un processus vertueux de croissance et de transformation des structures économiques.

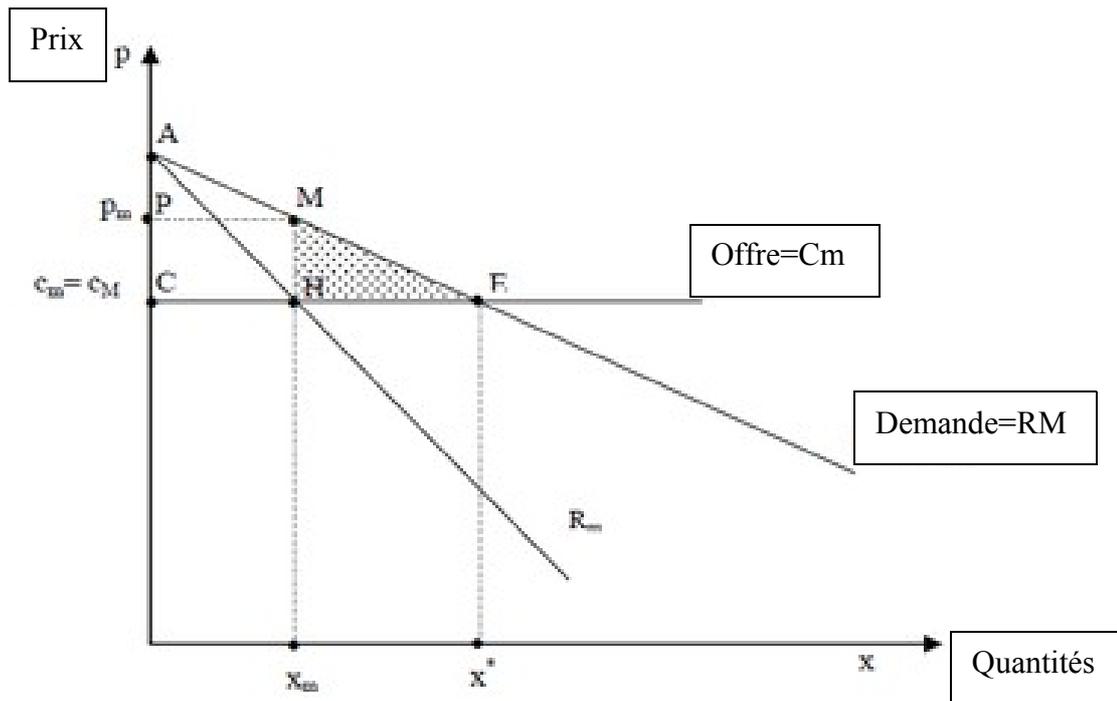
Selon le courant néo-institutionnaliste libéral, le problème du sous-développement s'explique par la faiblesse des États et nécessite une politique de renforcement de la démocratie

politique, de la concurrence économique des marchés, des institutions protectrices des droits de propriété, donc du système judiciaire et bureaucratique des États. La bonne gouvernance passe donc par la lutte contre la corruption, la faiblesse des droits de propriété et les diverses formes de rentes (monopoles, subventions), qui entravent le processus de croissance et de développement des États fragiles.

Cependant, Mushtaq Khan (2004) rappelle que la bonne gouvernance, bien qu'elle puisse améliorer le taux de croissance économique et le revenu par habitant de manière transitoire, ne garantit pas le succès des pays en développement en transition vers un système démocratique et d'économie de marché porteuse d'une forte croissance. D'autre part, il montre que l'État est, outre un producteur de services publics, un instrument aux mains de groupes et d'« entrepreneurs politiques » qui cherchent à capter des ressources, accéder au pouvoir ou s'y maintenir. Le lien est ainsi établi entre système politique et développement économique. La politique de réformes institutionnelles que prônent les tenants de la bonne gouvernance ne peut fonctionner à elle seule. Il faut donc avoir une politique ambitieuse de mise en adéquation des réformes institutionnelles et de la structure du pouvoir politique dont le système de captation des ressources et de recherche de rentes soient favorables à un niveau élevé et soutenu de croissance économique.

Dans une structure d'État défaillant, la recherche et captation de rentes peuvent produire des effets négatifs dans le fonctionnement de l'économie et l'équilibre des marchés que met en évidence la théorie de la recherche de rentes que développe Gordon Tullock (1967, 2005), Anne Krueger (1974). Ce processus consiste à rechercher et à capter des revenus issus d'activités qui bénéficient à quelques individus ou organisations mais qui ne coïncident pas avec une allocation optimale de revenus. Pour Gordon Tullock, le *rent-seeking* consiste pour des individus ou des organisations à consacrer une portion de leurs revenus à faire du lobbying auprès des autorités gouvernementales en vue de capter des avantages économiques et politiques. Les rentes peuvent donc émerger du fait de la faiblesse des institutions formelles et de la défaillance des États à mener une politique de bonne gouvernance. Cet auteur distingue les rentes de protection pour des dépenses faites pour maintenir la captation de telles rentes, des rentes d'extraction consistant en une activité de captation de rentes par des droits d'extraction sur des propriétés privées, donc agissant sur le transfert de droits de propriété, des rentes de création par la mise en place d'un dispositif réglementaire permettant de restreindre l'accès à un marché en créant des normes de production coûteuses pour les firmes entrantes.

Figure 4: concurrence de monopole et trapèze de Tullock



Source : schéma adapté de Gordon Tullock (1967), page 227.

La situation classique de monopole sur un marché consiste en la mise en place de barrières à l'entrée provoquant la formation de prix fixés par l'entreprise détenant ce monopole. En situation de concurrence sans entraves, le prix fixé sur le marché se situe sur le graphique au point E, alors qu'en situation de concurrence monopolistique, le prix fixé par la firme se situe au point H, soit une translation du prix qui occasionne un profit pour le monopoleur mais une perte sociale, due à une entrave à la concurrence, conduisant à une allocation non productive des ressources et ayant un effet négatif pour les consommateurs, correspondant au triangle MHE. Gordon Tullock (1967) ajoute à la perte du consommateur une autre perte sociale et productive, les dépenses de lobbying menées par les firmes en situation de monopole qui sont des dépenses de recherche de rentes représentées par le trapèze PMCE. Le trapèze de Tullock ajoute à la perte sociale du triangle déjà identifié par Arnold Haberger (1954) la perte sociale due aux dépenses de recherche de rentes de monopole du producteur.

Les dépenses faites pour la recherche de rentes constituent des ressources gaspillées allouées inefficacement dans des activités improductives, constituant une perte relative de bien-être social. Le rent-seeking s'opère dans un cadre institutionnel et politique qui oriente l'allocation des ressources non pas nécessairement vers des activités globalement productives mais individuellement lucratives. Les politiques économiques menées par les gouvernements peuvent donc être orientées par des pratiques lobbyistes et provoquer des situations de concurrence monopolistique et des niveaux de prix relativement plus élevés qu'en situation de

concurrence dénuée de rentes. Dans un modèle à deux biens, Anne Krueger (1974) caractérise le *rent-seeking* comme une activité générée par les politiques de restrictions commerciales à l'importation bénéficiant à la fois aux individus ou organisations importateurs ou producteurs demandeurs de rente et aux agents de l'État offreurs de rente, mais nuisant aux activités productives et au tissu industriel. Le cas des politiques commerciales, définies comme *rent-seeking* concurrentiel, sont ainsi caractérisées par l'instauration de barrières protectionnistes, comme les quotas, qui offrent un espace de recherche et captation de rentes improductives et coûteuses pour l'économie. Les bénéficiaires de cette recherche de rentes sont dans ce cas les importateurs et les producteurs locaux. En effet, en situation de restriction commerciale à l'importation, la concurrence s'opère par la recherche de licences d'importation dont le prix, assimilé à un coût social, augmente dans le secteur commercial considéré. Le *rent-seeking* correspond dans cette analyse à une activité aux effets économiques négatifs car sous-optimale eu égard à l'allocation des ressources et à la fixation des prix en l'absence de telles rentes.

### 1.1. Jalons pour une nouvelle économie politique

Mushtaq Khan a développé en 2000, le concept de rente dans un ouvrage collectif « Rents, rent-seeking and economic development » avec une application aux économies asiatiques. Le concept de rente se définit dans la théorie libérale comme un revenu au-dessus du seuil considéré comme « normal » dans un marché concurrentiel. Mushtaq Khan préfère définir la rente comme un revenu supérieur au minimum qu'un individu ou une entreprise aurait accepté face à des choix alternatifs. Les rentes peuvent prendre des formes multiples allant des rentes de monopoles aux rentes d'innovation ou de ressources naturelles limitées. De la rente naissent les recherches de rentes définies comme l'activité visant à la captation de rentes par l'action sur le droit et les institutions en usant de lobbying, corruption voire de coercition.

La théorie de la recherche de rentes considère la suppression des institutions et droits qui protègent les rentes comme un choix toujours plus efficient que leur maintien. Cependant, Mushtaq Khan considère que l'activité de recherche de rente produit un impact globalement coûteux et connu, comme les rentes de monopole, qui développe la corruption via des réseaux clientélistes et institutions informelles, affecte les transactions et les affaires, augmente l'incertitude et abaisse les plans d'investissements des entrepreneurs. Un autre impact peut être positif malgré la corruption et inciterait à accroître la productivité et induirait une dynamique de croissance, par des transferts de revenus publics incitatifs d'activités

productives. La politique économique peut donc cibler un secteur par exemple industriel et le soutenir par des transferts qui dynamisent sa capacité de production et d'innovation.

#### 1.1.1 Typologie des rentes chez Mushtaq Khan pour les pays en développement

Khan (2000) établit une typologie des rentes :

- 1) les rentes de monopole ;
- 2) les rentes de ressource naturelle dont la rareté et la non dilapidation nécessite une gestion collective et le renforcement de droits de propriété sur un bien commun ;
- 3) les rentes de transferts de revenus publics (subventions issues de revenus fiscaux, transferts de droits de propriété) ; ces transferts peuvent de façon positive alimenter une « accumulation primitive » de type capitaliste favorable à des catégories sociales de futurs entrepreneurs ;
- 4) les rentes schumpetériennes d'innovation qui sont incitatives à la prise de risque et à l'innovation technologique ; ces rentes ressemblent aux rentes de monopole eu égard aux rendements qu'apportent une innovation pour son bénéficiaire ;
- 5) les rentes d'apprentissage que fournit l'État aux entrepreneurs qui prennent des risques d'apprentissage de technologies par processus mimétique permettant d'engranger des gains de productivité ;
- 6) les rentes de management et de discipline au travail qui peuvent conduire le secteur bancaire et financier à octroyer des prêts non risqués en termes de remboursement des emprunteurs ; l'impact positif incitatif procède du maintien d'un taux d'intérêt élevé mais cet effet est contrebalancé par l'intervention des États en faveur d'un secteur économique par des taux artificiellement bas ce qui provoque une rente d'apprentissage abaissant l'incitation au prêt.

#### 1.1.2 Distinction entre *rent-seeking* de Mushtaq Khan et *Profit-seeking* (DUP)

Jagdish Bhagwati a apporté des contributions majeures à la théorie du commerce international, depuis sa théorie d'*immizing growth* (1958) jusqu'à la théorie du *Profit-seeking* ou DUP (*Directly Unproductive Profit Seeking*) (1982) qu'il propose suite au débat sur le *rent-seeking* initié par James Buchanan, Gordon Tullock (1967) et Anne Krueger (1974). Jagdish Bhagwati propose de substituer la notion de *profit seeking* à celle de *Rent-seeking* qu'il définit à la suite de James Buchanan (1980) comme la dépense de ressources non productives aptes à capter des rentes de monopole sous forme de revenus sur la base de biens et services issus d'activités productives. Le résultat est un transfert de revenus qui ne génère pas d'activités productives supplémentaires. Jagdish Bhagwati propose le concept de

*profit-seeking* pour désigner les distorsions générées dans le commerce international des biens importés par la mise en place de quotas d'importations - modèle d'Anne Krueger (1974) - permettant aux agents qui dépensent des ressources de lobbying pour capter des rentes de monopole, de produire ex-post une amélioration paradoxale du produit social (*welfare-improving*). Ce résultat économique justifierait que la recherche de rente soit en réalité une recherche de profits improductive. Jagdish Bhagwati critique la théorie du *rent-seeking* considéré comme activité de gaspillage de ressources engagées par les monopoleurs en vue de produire des transferts de revenus en captant une rente de monopole sur le marché domestique. Il considère que les activités dites de rente peuvent générer plusieurs configurations de résultats économiques, favorables à l'amélioration du produit national ou défavorable par une augmentation du coût social. Selon que l'on part d'une situation d'optimum social de premier ou de second rang, les distorsions générées par les dépenses et transferts de ressources peuvent être favorables ou défavorables au revenu social. L'activité dite de recherche de rentes ne débouche pas toujours sur le seul gaspillage de ressources mais peut paradoxalement produire des résultats économiques positifs d'un point de vue global ou du bien-être social (*welfare improving*). Le concept de *profit seeking* est considéré comme une généralisation du modèle d'Anne Krueger (1974) qui envisage la recherche de rente par la dépense de ressources des monopoleurs par lobbying pour obtenir une rente domestique via des quotas sur les biens d'importation. Anne Krueger exclut les rentes naturelles (rentes de monopole ou dotation naturelle par exemple) et prend en compte dans son modèle les rentes dites « artificielles » que crée l'État et que captent les agents économiques comme rentes de situation, par le biais de dépenses de ressources en recherches de rentes légales (lobbying) ou illégales (corruption). Cette redistribution des richesses correspond à un transfert de ressources perçu comme inefficent économiquement. La question est : la recherche de rente est-elle dans ses effets toujours un coût social ou peut-elle occasionner un gain ?

Autre question discutée, la perception de la recherche de rente sous le seul angle du coût social légitime-t-elle que la théorie économique porte un jugement négatif d'illégitimité sur sa pratique et ses effets néfastes sur l'efficacité économique? (Talahite, 2006).

Le modèle DUP envisage, outre les distorsions de quantités vues par Anne Krueger, les distorsions de prix par la mise en place d'un protectionnisme tarifaire et l'évasion de revenus, donc pas seulement les seuls transferts et destruction de revenus.

L'analyse de Mushtaq Khan (2000) se rapproche de celle de Jagdish Bhagwati puisque sa critique des théories de la recherche de rentes porte sur le fait de considérer ces activités économiques comme coûteuses pour la société. Le transfert de ressources à des fins de

captation de rente, soustrait une part significative de ressources qui auraient pu être utilisées à des fins productives en vue d'un gain de revenu social. Puisque les dépenses de ressources consistent en un transfert d'un agent à un autre, les ressources n'ont pas été globalement gaspillées mais transférées et sont donc toujours potentiellement disponibles pour une activité productive (Khan, 2000). Les activités de recherche de rente peuvent être légales (lobbying) ou illégales (corruption) mais ne résultent pas nécessairement en un coût social du fait de la production ou protection de rentes de monopole. Le résultat économique dépend donc de la combinaison du coût de recherche de rentes et du type de rente créée.

De plus, Mushtaq Khan propose de prendre en compte les variables institutionnelles et politiques qui influent sur l'impact social de la recherche de rentes. Pour l'étude du développement des pays asiatiques, il considère que l'activité de recherche de rentes peut être à certaines périodes propice à la croissance économique (*growth enhancing*) et régressives en termes de revenus et de croissance à d'autres périodes, en raison du changement des déterminants des coûts et des types de rentes. Ces déterminants sont associés à l'efficacité des variables institutionnelles et à la distribution du pouvoir dans une coalition politique dominante. Il différencie les rentes en fonction de leur effet sur la valeur ajoutée ou le revenu social. Des rentes d'innovation peuvent permettre via des phénomènes d'apprentissage et de progrès technologique de générer un revenu supérieur au coût généré par la recherche de telles rentes. A l'inverse, une rente d'apprentissage technologique peut générer un coût social supérieur au revenu généré en raison de la défaillance de l'État à organiser le transfert de revenus sous forme de subventions, de politique de crédit par exemple, en vue de piloter, générer et maintenir le processus d'apprentissage technologique dans le secteur de l'industrie notamment. Mushtaq Khan reconnaît à Jagdish Bhagwati le mérite d'avoir élargi le *rent-seeking* à la notion de *profit-seeking* et de ne pas réduire la recherche de rentes au seul coût social (Khan, 2000).

### 1.1.3 Application de la théorie des jeux aux stratégies politiques

Mushtaq Khan part de la théorie du *rent – seeking* du courant du *Public Choice* et critique les modèles de jeux de type Posner – Krueger qui assimile le *rent seeking* aux seules dépenses et au coût social sans que d'autres solutions comme un gain social puissent être envisagés.

La théorie du *rent seeking* peut dans un exemple simple être formalisée par un jeu (*Chicken game*) de coordination et interdépendance des décisions à deux joueurs avec partage de gains. L'objectif est de considérer que ce jeu peut révéler un gain d'une valeur sociale supérieur au coût généré par le *rent – seeking*.

Le *chicken game* (jeu de coordination avec conflits) révèle une indétermination dans l'issue du jeu et du gagnant dans la mesure où l'engagement dans le *rent – seeking* en dépenses et le gain probable dépendent de l'anticipation et de la perception du joueur sur le jeu de son adversaire. L'enjeu serait donc d'inclure la notion de distribution de pouvoir dans le cadre du *political settlement* où le pouvoir d'un *insider* peut dissuader l'*outsider* de mener le *rent – seeking* et donc de limiter sa dépense. Inversement, un *outsider* pensant que son adversaire dispose d'un pouvoir affaibli peut dépenser en *rent – seeking* et capter des rentes jusqu'alors gagnées par l'*insider*.

L'objectif serait de construire un modèle de jeu avec *rent – seeking* qui incorpore distribution de pouvoir et opposition *insiders - outsiders*.

Tableau 9: exemple de jeu de coordination avec conflits

JOUEUR A / JOUEUR B	B : s'engager dans le rent seeking	B : éviter le rent seeking
A : s'engager dans le rent seeking	0,0	10, 5
A : éviter le rent seeking	5, 10	1, 1

Source : Khan (2000), page 116.

#### 1.1.4 Une application aux économies asiatiques

La création de rentes génère un coût que Mushtaq Khan appelle dépenses de recherche de rentes qui prennent la forme concrète de corruption, lobbying, contribution politique (subventions, cadre juridique, institutionnel...) et constituent une ponction sur le PIB. Cependant, les différences de performances entre PVD ne peuvent s'expliquer par les différences de dépenses en recherche de rentes. En effet, la théorie de Khan suggère plutôt que selon la configuration de la coalition au pouvoir, une même rente peut avoir un effet différencié selon le rôle de l'État, l'émergence d'une classe d'entrepreneurs et le cadre institutionnel favorables ou non au développement.

Khan différencie les dépenses de rente des résultats en termes de revenus et de développement économique: Si l'on compare les pays d'Asie, le cas de la Corée du Sud des années 1960 montre que la politique industrielle pilotée par l'État a créé des rentes d'apprentissage par notamment des subventions qui ont permis un apprentissage et une montée dans l'échelle technologique et du taux de croissance.

Tableau 10: taux de croissance du PIB et indice de corruption

Années	Taux de croissance du PIB et (PIB industriel) avec indice de corruption (de 0 forte à 10 faibles corruptions)					
	Bangladesh	Inde	Pakistan	Corée du Sud	Malaisie	Thaïlande
1970-80	2.3 (5.2)	3.4 (4.5)	4.9 (6.1)	9.6 (15.4)	7.9	7.1 (9.5)
1980-90	4.3 (4.9)	5.8 (7.1)	6.3 (7.3)	9.5 (12.1)	5.2 (7.2)	7.6 (9.9)
1990-97	4.5 (6.8)	5.9 (7.1)	4.4 (5.5)	7.2 (7.5)	8.7 (11.2)	7.5 (10.3)
1998	—	5.0	5.4	-5.0	-6.0	-7.0
1999	—	5.2	4.3	-1.0	-2.0	0.5
	Indices subjectifs de corruption					
1980-83	4.0	5.3	4.0	5.7	6.0	1.5
1996	2.3	2.6	1.0	5.0	5.3	3.3

Source : Khan (2000), page 83.

#### 1.1.5 Du *rent-seeking* au *political settlement* : cas des pays asiatiques

L'Inde a de son côté opté pour une politique de développement de secteurs stratégiques avec des résultats moins probants, par la mise en place de politiques de substitutions d'importation avec protection des industries naissantes. Mais les rentes protectionnistes n'ont pas produit le même résultat économique qu'en Corée du Sud sans que les rentes soient retirées aux industries bénéficiaires. Le rôle joué par les factions politiques dans une lutte non orientée vers le développement expliquerait selon Khan les plus faibles performances de l'Inde.

La phase de libéralisation économique des années 1980 a été néanmoins plus favorable à l'Inde qu'à la Corée du sud, au vu des résultats de la politique industrielle des décennies antérieures. En Thaïlande, le *rent-seeking* a entraîné des transferts publics vers une classe de capitalistes qui ont pu constituer une accumulation primitive et bénéficier de rentes d'apprentissage sur des technologies industrielles plus basiques (textile, industrie agroalimentaire ...) qu'en Corée du Sud, mais moins bien orchestrées par l'État, qui bien qu'ayant su supprimer rapidement les rentes de monopoles, n'a pas planifié efficacement le développement industriel. Le réseau patron-client de Thaïlande s'est construit dans le contexte historique d'un pays qui n'a pas connu la colonisation, à la différence de la Corée du Sud ou la Malaisie. Le *political settlement* Thaïlandais oscilla entre les bureaucrates militaires et les leaders paysans des provinces rurales: au milieu des années 1970, la coalition au pouvoir fut favorable à l'émergence d'une classe capitaliste de Bangkok et des provinces pour amorcer une accumulation primitive et le développement économique. Ces capitalistes

développèrent leur propre coalition politique et gagnèrent des élections législatives, leur permettant de mieux négocier l'obtention de rentes de monopole, de transfert et d'apprentissage pour leurs industries naissantes. Ces rentes ont produit des résultats économiques différenciés, mais le choix de développer des secteurs industriels à basse technologie a été crucial dans le succès des rentes de monopole et d'apprentissage.

Mushtaq Khan (2000) a commencé par modéliser le processus de développement des économies Asiatiques avec les concepts d'État fragile et de recherche de rentes. Il semble ensuite être revenu, avec sa critique de la bonne gouvernance et du rôle de la corruption, à une théorie générale des institutions informelles et du réseau patron-client systématisé dans le concept de *political settlement* (Khan, 2009).

### 1.2 L'approche du *political settlement* : un nouveau programme de recherche

Le *political settlement* est un compromis social entre groupes de pouvoir, favorable ou non à la mise en place d'institutions et de politiques de développement. C'est « la combinaison de pouvoir et d'institutions mutuellement compatibles en termes économique et politique » (Khan, 2009, page ?). Ce compromis doit être soutenable au sens où la coalition au pouvoir puisse être favorable à la mise en place d'institutions qui leur assurent une distribution de bénéfices au sens de rentes et captation de rentes. Le compromis politique existant se pérennise par la construction d'institutions formelles et informelles qui assurent des performances économiques et une stabilité politique. Une situation où institutions et pouvoir seraient incompatibles produirait des conflits pour modifier les institutions et maintenir la coalition au pouvoir ou bien ces conflits pourraient en cas extrême atteindre la stabilité de la coalition et donc modifier la structure du groupe au pouvoir. Les conflits politiques issus notamment d'une redistribution des rentes défavorable aux coalitions politiques au pouvoir, peuvent donc entraver la croissance économique et les institutions qui la soutiennent. L'objet de la théorie du *political settlement* est donc d'identifier les coalitions politiques, les institutions mises en place et le type de modèle et de politique de développement économique adoptés dans les pays étudiés. La particularité des pays en développement est que leur secteur capitaliste productif et les institutions formelles qui le soutiennent sont peu développés et ne peuvent fournir des ressources ou revenus suffisants pour financer une coalition au pouvoir. Les coalitions sont plutôt clientélistes et fonctionnent sur la base d'institutions informelles : le réseau clientéliste est de type patron-client.

Mushtaq Khan va effectuer une classification des *political settlements* en mettant au jour deux dimensions qui les caractérisent : 1) l'organisation de la coalition au pouvoir qui fonctionne

sur une distribution du pouvoir verticale et horizontale ; 2) les aptitudes technologiques et les relations avec le pouvoir politique des entrepreneurs productifs.

### 1.2.1 Institutions formelles et informelles

Les institutions sont définies par le courant de la *New Institutional Economics* (North, Williamson, Coase, Rodrik, Acemoglu...) comme les règles qui définissent la prise de décision économique et agissent sur les coûts de transaction. Des institutions spécifiques jouent un rôle fondamental en réduisant les coûts de mise en interaction sociale et marchande d'agents économiques. La critique de Mushtaq Khan sur ce courant théorique porte sur une définition trop étroite des institutions formelles et informelles, ainsi que des coûts de transaction : l'analyse de la NIE s'est construite sur la recherche du rôle des institutions formelles sur la performance économique. L'efficacité des institutions se mesure à leur capacité à réduire les coûts de transaction à même de permettre aux échanges économiques de se réaliser. Mushtaq Khan reprend néanmoins les concepts d'institutions et de coûts de transaction : il définit les institutions comme un ensemble de règles dont le degré de mise en œuvre *enforcement* a un coût dont le niveau influe sur la réduction des coûts de transaction et donc sur la performance économique. Il distingue comme Douglass North les institutions formelles et informelles. Il reprend la notion d'institutions informelles pour en élargir le rôle et l'importance comme facteur d'efficacité dans la mise en œuvre des institutions formelles sur le développement économique. L'efficacité d'une institution à réduire les coûts de transactions dépend du pouvoir de contestation de la coalition et de la compatibilité de cette institution avec les intérêts de cette coalition. Les aptitudes technologiques des entrepreneurs ne peuvent se développer et devenir efficaces dans une politique industrielle par exemple, qu'en étant soutenues par des institutions formelles combinées à des réseaux institutionnels informels. Mushtaq Khan (2009) construit aussi le concept de coût de transition qui est le coût infligé par la coalition au pouvoir aux groupes réformateurs ou contestataires cherchant à modifier les institutions à leur avantage. Le coût sera mesuré par l'altération de la stabilité politique de la coalition au pouvoir. Ce concept de coût de transition serait le versant politique du coût de transaction économique. La faiblesse des coûts de transition permet de stabiliser les compromis politiques dans le temps.

### 1.2.2 Les ordres sociaux et les compromis politiques

Douglass North (2010) et Mushtaq Khan (2009) ont tous deux utilisés des outils de la théorie institutionnelle et d'histoire économique et politique, mais leur base épistémologique diverge

dans la mesure où Douglass North (2010) considère que l'humanité n'a connu que trois ordres sociaux : l'ordre de la prédation, celui d'accès limité ou état naturel et enfin l'ordre d'accès ouvert. Les trois ordres sociaux génèrent des institutions et des organisations qui parviennent à endiguer la violence pour perpétuer l'ordre social tout en étant dans une dynamique de changement. Mushtaq Khan (2009) s'intéresse particulièrement aux problématiques de transition et de développement. Il construit une théorie des quatre types de *political settlements* : Capitaliste, précapitaliste, clientéliste ou en crise. Les critères de classement d'une société sont : l'adéquation de la distribution du pouvoir avec les institutions formelles d'une part, l'orientation de ces mêmes institutions en faveur ou non de la croissance économique d'autre part.

Le concept de violence de Douglass North que les ordres sociaux parviennent à endiguer par la production d'institutions que les élites et coalitions au pouvoir font émerger, est en partie repris par Mushtaq Khan, notamment dans la configuration du *political settlement* en crise où la violence n'est plus endiguée par des institutions formelles qui s'effondrent par le délitement des anciens compromis sociaux et arrangements informels : les institutions et pouvoirs informels deviennent plus importants que ceux de nature formels et usent davantage de la violence qui provoque instabilité et absence de viabilité économique. La période de crise provoque donc des conséquences négatives jusqu'à l'émergence d'une nouvelle distribution du pouvoir entre factions politiques, classes sociales et groupes économiques. L'ordre politique qui émerge alors est une variante du *political settlement* clientéliste (M. Khan, 2009).

Ainsi Mushtaq Khan reprend à Douglas North le rôle fondamental des institutions dans le fonctionnement du marché et dans la performance et le développement économique, ceci avec la même différenciation entre institutions formelles et informelles. Cependant, les institutions informelles jouent un rôle beaucoup plus important que chez Douglass North. Ce dernier reconnaît leur rôle fondamental comme facteur d'efficacité, d'« enforcement » des institutions formelles. Néanmoins, sa critique porte sur le rôle réducteur que les néo-institutionnalistes font jouer aux institutions informelles considérées comme normes et règles non écrites qui supportent et rendent efficaces les institutions formelles et peuvent dans certains cas réduire les coûts de transaction induits par les échanges marchands.

Pourquoi des institutions informelles inappropriées persistent-elles dans les pays en développement de sorte que les coûts de transaction et d'efficacité des institutions formelles demeurent élevés au point de faire renoncer à certaines décisions et transactions économiques qui portent préjudice au développement économique ?

À cette question, Mushtaq Khan se démarque de Douglass North et des néo-institutionnalistes en développant le concept de pouvoir et de distribution du pouvoir. Il établit une relation entre pouvoir, institutions, produit et distribution économiques. Selon lui, si des institutions inappropriées persistent c'est que leur existence permet de rendre compatible distribution du pouvoir et distribution des rentes économiques, via l'action d'institutions informelles.

Comparé à Douglass North (2010) on pourrait trouver une analogie entre les ordres sociaux et les compromis politiques tenus par des coalitions d'élites qui captent des ressources ou rentes économiques par la mise en œuvre d'institutions qui leur sont favorables : cette situation caractérise l'ordre d'accès limité ou ordre naturel Northien. Néanmoins, Mushtaq Khan ne focalise pas l'analyse sur le rôle des seules élites mais étend le champ aux autres groupes non élitaires comme les classes moyennes ou la paysannerie ou bourgeoisie agraire dont le rôle dans les pays asiatiques a été déterminant dans l'accès au pouvoir de coalitions politiques.

L'analyse de Douglass North (2010) différencie ordres naturels fondés sur des relations sociales impersonnelles et ordres d'accès ouverts fondés sur des relations impersonnelles.

Les relations entre individus se font dans un ordre naturel sur un mode personnel où les réseaux clientélistes assurent l'ascension sociale des individus et les réseaux de patronage permettent d'endiguer la violence. Sur le plan économique, les réseaux clientélistes au sein d'une coalition dominante permettent de créer, capter et distribuer les rentes, ce qui assure un soutien des individus à la coalition qui pérennise son pouvoir. De ce point de vue les réseaux clientélistes peuvent se traduire par des relations entre élites et non élites. La différence entre Douglass North et Mushtaq Khan demeure cependant dans la question de la transition des pays en développement du stade de compromis politiques où ils se trouvent vers un stade de type capitaliste. La différence tient aussi à ce que le cadre d'analyse de Douglass North ne différencie pas suffisamment les ordres naturels qui caractérisent les pays en développement, de sorte qu'il n'a pas suffisamment vu le rôle fondamental des institutions informelles, qui n'est pas toujours négatif économiquement puisque des expériences de développement réussies ont pu naître dans les économies asiatiques par exemple, alors même que des réseaux et des ordres politiques clientélistes y étaient dominants à différents stades de leur histoire politique et économique.

D'autre part, l'analyse de Douglass North reste centrée sur la grande transition entre l'ordre d'accès limité mûre vers l'ordre d'accès ouvert dont le modèle est celui de l'évolution historique des principaux pays développés occidentaux, à savoir l'Angleterre, la France et les États-Unis. Bien que Douglass North se défende de toute vision téléologique quant au passage d'un ordre social à un autre puisque des régressions sociales sont toujours possibles, et se

défende aussi de tout occidentalisme, le cadre théorique ne permet pas de comprendre tous les mécanismes et blocages de la transition vers le développement économique.

La notion de réseaux patron - client chez Mushtaq Khan (2000, 2009) est fondamentale pour prendre en compte le principe que dans une distribution du pouvoir, la coalition dominante s'appuie, pour se stabiliser, sur des factions politiques et des groupes sociaux sur la base d'institutions informelles qui consolident et rendent efficaces les institutions formelles et permettent de capter et redistribuer des rentes.

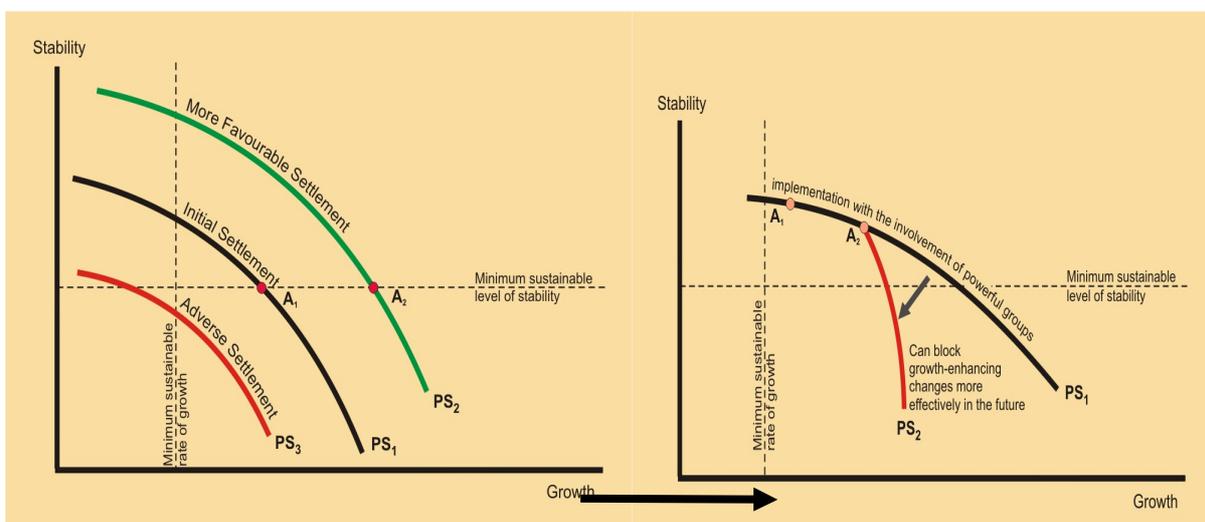
Chez Douglass North et al. (2010), la progression des ordres sociaux naturels des plus fragiles vers les plus matures, puis la transition vers l'accès ouvert, se mesurent à leur capacité à développer des organisations autant que des institutions de plus en plus complexes. Ces organisations peuvent se caractériser par un État plus élaboré, plus complexe dans sa structure, son fonctionnement, basé sur un système juridique et administratif qui assure la protection des organisations naissantes et croissantes, comme les organisations dans le secteur du commerce, de l'éducation, de la religion, la production ou la levée d'impôts. La progression d'un État de droit ne pourra se faire sans le consentement des élites qui constituent la coalition au pouvoir, dans la mesure où la constitution du droit formel doit permettre de préserver les privilèges, les rentes économiques des élites. Les organisations publique et privée mises en place par les élites seront protégées par un dispositif institutionnel en mesure de maintenir l'équilibre de la répartition des pouvoirs inter-élites et de la distribution des privilèges économiques.

Le coût de transition de Mushtaq Khan (2009) consiste en un coût social ou politique dû aux réformes, changements institutionnels ou politique économique ayant pour conséquence de provoquer des résistances tant de la coalition au pouvoir que des outsiders dont les entraves provoquent une instabilité politique ou une inefficience dans le fonctionnement des institutions formelles qui peuvent déstabiliser la coalition au pouvoir. Les coûts de transition peuvent se mesurer par le niveau de conflits sociaux pouvant aller jusqu'à la violence ouverte et la guerre civile. Les conflits peuvent revêtir la forme de grèves, d'entraves qui résultent en un rejet des normes ou règles informelles permettant de renforcer les institutions formelles.

Mushtaq Khan formalise sa théorie en recourant à des courbes d'indifférences inspirées de la microéconomie. Le schéma ci-dessous présente en abscisse le taux de croissance compatible avec un *political settlement* et en axe la stabilité du compromis politique qui mesure le coût de transition issu du changement institutionnel. Cette vision dynamique permet de représenter les évolutions possibles du *political settlement* soit plus favorables en termes de croissance et de stabilité, soit plus défavorables. Ce schéma permet de styliser des modèles de développement

économique en prenant en compte les variables institutionnelles et politiques pour comprendre la croissance d'ensemble et de secteurs d'activité ciblés par une politique économique. Les coûts de transition sont mesurables non pas par un indice mais par des phénomènes observables comme les élections, la formation de coalitions politiques, les grèves sociales, les émeutes ou conflits plus violents, d'où résulte une instabilité soit transitoire pour mener des réformes institutionnelles porteuses de croissance économique, soit permanente pour mener jusqu'à une instabilité porteuse de changement de coalition au pouvoir et d'institutions concomitantes.

Figure 5: représentation graphique du *political settlement*



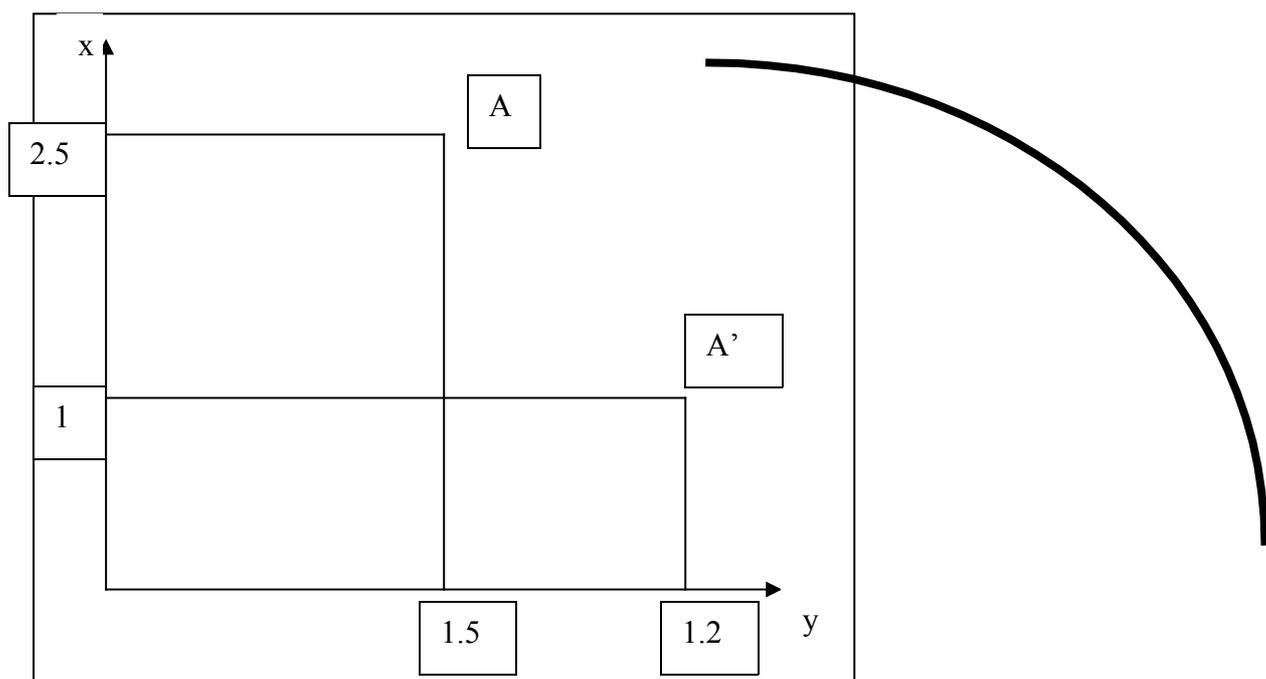
Source : Mushtaq Khan (2009, pages 38-41)

Le passage d'une courbe à une autre se fait par changement discontinu lequel peut affecter de façon brutale la croissance et la stabilité. En effet, la mise en place de politiques industrielles qui soutiennent dans un premier temps un secteur par des subventions peut rencontrer un consensus de la part de la coalition au pouvoir sans coût de transition notable, ce qui peut porter la courbe PS<sub>1</sub> à PS<sub>2</sub>. Néanmoins, la modification de la politique industrielle suite au processus d'apprentissage et de croissance du secteur peut conduire à la réallocation des subventions vers d'autres secteurs: la contestation et le maintien des subsides peuvent alors provoquer une instabilité et de moindres performances du secteur subventionné qui se comporte en *rent-seeker*.

Pourquoi recourir à une illustration du *political settlement* par des courbes d'indifférence ?

Croissance et stabilité politique sont deux variables considérées dans le modèle comme substituables mais le long d'une courbe concave et non convexe.

Figure 6: cas particulier de courbe d'indifférence concave (illustration numérique)



Source : élaboré par nos soins.

Le cas le plus général en microéconomie est de représenter les courbes d'indifférence convexes de pente négative indiquant une relation inverse entre les quantités consommées des biens  $x$  et  $y$  constituant un panier de biens. Le long de la courbe d'indifférence, l'augmentation de l'utilité procurée par le bien  $x$  coïncide avec une baisse proportionnelle de l'utilité procurée par le bien  $y$  et inversement. Le choix d'illustrer le modèle de *political settlement* par la concavité des préférences peut s'expliquer par le fait que la baisse de la stabilité politique en ordonnée n'est pas compensée par une hausse équivalente de la croissance en abscisse, mais plutôt par un niveau de croissance moindre que dans le cas d'une courbe convexe. Si l'on raisonne par analogie avec un marché à deux biens sur une courbe concave, la baisse de la quantité consommée du bien  $x$  occasionne une hausse moindre et non proportionnelle à la rareté de la quantité consommée du bien  $y$ . Alors même que la quantité du bien  $y$  devenant plus abondante, son utilité marginale décroît relativement au bien  $x$ , il eut été logique que la substitution se fasse au profit d'une quantité plus grande du bien  $y$  devenue plus abondante, en contrepartie d'une diminution du bien  $x$  devenu relativement plus rare (au point  $A'$  le prix relatif,  $1x=1.2y$  aurait dû évoluer en  $1x=1.5y$ , ou  $1x=2y$ , etc. suivant la rareté d'un bien  $x$  par rapport au second).

Le cas de la concavité des préférences est particulier en microéconomie, mais peut servir par analogie dans la modélisation d'une économie politique où une baisse de la stabilité politique peut engendrer suivant le régime une moindre compensation à la hausse du taux de croissance

économique. Inversement une baisse de la croissance économique peut suivant le régime politique engendrer une hausse plus que proportionnelle de la stabilité politique. La concavité des préférences s'applique au cas de la dépendance à un bien particulier où pour acquérir un bien  $x$ , l'individu est prêt à renoncer à davantage de bien  $y$ . Dans notre modèle, une préférence pour une stabilité politique plus grande coïncide avec une baisse moins grande de la croissance économique que dans un modèle convexe. L'opinion conçoit aisément que la hausse de la stabilité politique devrait offrir le cadre institutionnel favorable à une hausse de la croissance économique. Cependant, le modèle choisi de relation inverse mais non proportionnelle entre stabilité politique et croissance économique, procède de l'expérience des pays où une croissance économique forte peut engendrer une redistribution des rentes et du pouvoir politique auprès de groupes pouvant provoquer une déstabilisation plus grande de la coalition au pouvoir. Le raisonnement est valable aussi dans le cas d'une baisse de la croissance économique qui peut augmenter plus que proportionnellement la stabilité politique. L'abaissement des courbes d'indifférence peut aussi finir par atteindre un seuil bas correspondant à la fois au seuil de crise économique et d'instabilité politique insoutenables. En deçà de ce seuil, la courbe d'indifférence n'est pas représentée car correspond à un *political settlement* intenable ou très fortement instable dans le temps, pouvant suivant les scénarios déboucher sur une révolution et un renversement de la coalition au pouvoir. La relation montre donc une relation inverse mais non proportionnelle entre les deux variables ainsi qu'une préférence pour un des deux biens, ce qui peut expliquer dans le modèle de Mushtaq Khan le recours aux courbes d'indifférences concaves.

L'illustration du modèle du *political settlement* par une courbe d'indifférence s'inscrit dans le cadre de la microéconomie, dans la filiation des modèles de *rent-seeking* à deux biens substituables et à concurrence monopolistique (Krueger 1974 ; Tullock, 1967) qui décrivent les effets des recherche et captation de ressources par des individus ou des groupes auprès d'agents politiques, engendrant gaspillage de ressources et perte sociale. Cette perte sociale peut correspondre à une croissance plus faible du secteur des biens productifs délaissé au profit du secteur des biens improductifs sur lesquels est focalisée la rente. Le gaspillage de ressources de recherche de rentes met en évidence la relation entre les sphères économique et politique. Cette dernière mettant en œuvre des politiques économiques pouvant permettre la captation de rentes profitant aux agents privés comme publics. En cherchant à généraliser le concept de recherche de rente dans un cadre d'analyse d'économie politique, Mushtaq Khan a conservé un mode d'illustration usant par analogie de courbes d'indifférences issues de la microéconomie. La faiblesse du modèle est la difficulté à illustrer numériquement le modèle

et sur le plan épistémologique de procéder à une analogie des niveaux micro et macroéconomique, même si le champ de connaissance est celui de l'économie politique.

### 1.3 Typologie des *political settlements*

La typologie des relations entre pouvoir et institutions va être élaborée à l'aide du critère de l'application ou non dans les pays en développement d'institutions formelles efficaces et de l'impact favorable ou non qu'elles ont sur la croissance économique.

Les *political settlements* se divisent selon Khan en quatre formes typiques:

1) le *political settlement* de type capitaliste, caractérisé par des institutions formelles efficaces dans leur soutien au secteur productif capitaliste qui assure une distribution de revenus compatible avec les intérêts de la coalition au pouvoir. La classe d'entrepreneurs capitalistes est ici suffisamment développée grâce à une armature juridique et institutionnelle qui protège leurs droits de propriété et leur donne un horizon de certitude pour engager des investissements productifs. Ces capitalistes sont associés au pouvoir dominant et dégagent des surplus qui assurent une redistribution de revenus (via les taxes et subventions) et pour l'essentiel la stabilité du pouvoir politique en place.

2) le *political settlement* clientéliste représentatif de beaucoup de pays en développement, n'est pas en phase avec le fonctionnement efficace des institutions formelles. La distribution du pouvoir s'appuie sur des institutions informelles qui peuvent aller des règles assurant le pouvoir aux militaires, à celles des partis politiques clientélistes en compétition. L'impact économique est variable selon la compatibilité entre institutions informelles et distribution du pouvoir dans les pays en développement: on peut ainsi aller des États propices au développement à ceux qui, non volontaristes, précipitent leur pays vers la crise économique. Un pays fonctionne selon un ordre politique clientéliste lorsque la coalition au pouvoir s'appuie sur des ressources non mobilisées par les institutions formelles (sous forme de revenus fiscaux par exemple). Dans la transition des pays en développement d'une société pré-capitaliste vers une société de type capitaliste, peuvent donc émerger différentes formes de sociétés à caractère clientéliste, allant des régimes dictatoriaux militaires aux partis démocratiques. Au plan économique, ces ordres politiques peuvent conduire à de forts taux de croissance, liés à des politiques industrielles ciblées, ou inversement de faibles taux de croissance, en l'absence de soutien aux secteurs productifs et à l'acquisition de technologies. Ces ordres politiques clientélistes s'appuient sur des groupes de classes « intermédiaires » paysannes ou urbaines capables de mobiliser le soutien de populations à la coalition au pouvoir à condition de percevoir une partie des ressources constitutives des rentes.

3) Le *political settlement* pré-capitaliste correspond à un ordre politique de type féodal fondé sur des classes terrienne ou militaire dans une période historique pré-coloniale. Cet ordre politique n'est cependant pas facteur de croissance et est fondé sur des institutions formelles qui maintiennent l'ordre par le consensus. Cet ordre s'est effondré au contact des économies capitalistes et de l'essor de la colonisation politique.

4) Les *political settlements* en crise résultent de l'émergence de conflits au sein de la coalition ou en provenance de l'opposition qui infligent un coût de transition important au point de rendre instable le *political settlement* en place. L'instabilité peut aussi venir de l'inaptitude à générer de forts taux de croissance par l'absence de soutien à une stratégie de croissance productive maintenant le taux de croissance sous le seuil acceptable pour le maintien de l'ordre politique. Il y a divergence entre les institutions informelles qui fondent les réseaux clientélistes et la captation de rentes illégales (drogue, activités criminelles, racket) et l'effondrement des institutions formelles. La violence résulte de la perte de consensus et de support par la coalition au pouvoir et de son incapacité à produire des ressources économiques redistribuable à leur clientèle.

La structure organisationnelle des coalitions au pouvoir, les réseaux patron – client, éclairent l'une des dimensions de la stabilité des *political settlements*. D'autre part, la classe d'entrepreneurs opérant dans des secteurs d'activités productives constitue l'autre dimension explicative de la performance des compromis de croissance dans les PVD. Leur relatif pouvoir d'influence politique et leurs aptitudes technologique et entrepreneuriale, déterminent la mise en œuvre efficiente d'institutions formelles support d'une stratégie de développement compatible avec les intérêts de la coalition au pouvoir.

Tableau 11: typologie des *political settlements*

	Institutions formelles, support potentiel de la croissance	Institutions formelles non orientées vers la croissance ou s'étant effondrées
Détention du pouvoir alignée sur les institutions formelles	<i>Political settlement</i> capitaliste	<i>Political settlement</i> précapitaliste
	<i>Political settlement</i> clientéliste	<i>Political settlement</i> en crise

Source : Khan (2009) page 48.

### 1.3.1 Structure organisationnelle de la coalition au pouvoir

Deux caractéristiques éclairent l'organisation de la coalition au pouvoir : 1) la distribution horizontale du pouvoir entre le groupe de la coalition au pouvoir et les groupes d'opposition par définition exclus mais dont la capacité de nuisance ou de négociation est relative à leur force ou leur faiblesse ; 2) la distribution verticale du pouvoir qui décrit le relatif pouvoir du sommet de la hiérarchie sur la base ou les groupes intermédiaires. La capacité de nuisance des niveaux inférieurs de la hiérarchie peuvent infliger des coûts qui affaiblissent la capacité d'action de la coalition et donc de mise en œuvre de politiques économiques favorables à la croissance. Le blocage des niveaux inférieurs peut s'expliquer par l'absence de satisfaction de leurs revendications de captation de rentes (subventions sectorielles, protectionnisme commercial, emploi, propriété foncière).

Tableau 12: typologie de la distribution du pouvoir

Distribution verticale du pouvoir : factions de support au niveau inférieur	Distribution horizontale du pouvoir : factions exclues		
		Faible	Fort
	Faible	Coalition à potentiel de développement économique	Coalition autoritaire (vulnérable)
	Fort	Parti dominant (faible)	Clientélisme compétitif

Source : Khan (2009) page 64.

Les relations ou réseaux patron-client constituent un ensemble d'institutions informelles jouant un rôle décisif dans les pays en développement pour caractériser la distribution du pouvoir et la structuration de la coalition au pouvoir. Les coalitions au pouvoir diffèrent suivant leur relation avec les factions exclues et celles de la base, dont le pouvoir permet de construire des alliances. La force ou la faiblesse des factions exclues ou alliées détermine la plus ou moins grande stabilité de la coalition au pouvoir. Les factions horizontales peuvent disposer d'un pouvoir de nuisance conduisant la coalition au pouvoir à les inclure dans la distribution du pouvoir : les *outsiders* peuvent alors devenir des *insiders* soit en dominant la coalition au pouvoir, soit en participant à la coalition au pouvoir dans une position minoritaire. Autre possibilité, la faction exclue dispose d'un pouvoir de nuisance que la négociation avec la coalition au pouvoir ne parvient pas à inclure et donc finit par réprimer. Au niveau de la distribution horizontale, les factions de la base sont supposées disposer de relativement moins de pouvoir que le sommet et assurer une stabilité du *political settlement*.

De cette façon, un compromis politique permet d'assurer un développement économique plus stable, à horizon temporel moins limité.

Ainsi une typologie de distribution du pouvoir peut émerger avec un type de coalition à potentiel développementaliste dans la mesure où les factions exclues et de la base disposent d'un pouvoir relativement faible, ce qui stabilise la coalition au pouvoir qui peut mener des politiques économique ambitieuses en termes de croissance et de développement. Le cas typique est celui de la Corée du Sud dans les années 1960-1980. Un type de coalition autoritaire émerge lorsque les factions exclues disposent d'un pouvoir relativement plus fort mais les factions de la base demeurent elles relativement faibles. La montée en force des factions horizontales exclues rendent vulnérables les factions au pouvoir qui pour se maintenir vont user de la répression. Ce fut le cas de la Tanzanie et du Pakistan/Bengladesh dans les années 1960. Cette distribution du pouvoir est difficile à maintenir vue la menace et les coûts infligés par les factions exclues qui affaiblissent la coalition au pouvoir. Le type de parti dominant correspond à des factions exclues relativement faibles mais à des factions de la base relativement fortes. Cette situation peut mener à des actions de contestations politiques pouvant affaiblir le socle de soutien de la coalition. Ce fut le cas dans l'Inde des années 1950-1960 avec le parti du Congrès, dans la Tanzanie sous le parti CCM, dans l'Ouest Bengale du parti CPM, ou dans la Thaïlande des années 2000 avec le parti Thai Rak Thai.

Enfin, le type clientélisme compétitif correspond à un modèle résultant de l'instabilité des types coalition autoritaire et parti dominant, puisque les factions horizontales et verticales y sont fortes et obligent à mettre en place un modèle de clientélisme où la compétition règne à un haut degré au point que l'alternance des factions au pouvoir y est fréquente, mais où l'instabilité des régimes augmente. On peut y voir des expériences politiques des pays développés où la compétitivité entre factions rivales n'est pas systématiquement destructrice mais constructrice d'un système d'alternance politique. Du côté des pays émergents, nombre de pays asiatiques connaissent un type de clientélisme compétitif (Corée du Sud, Inde, Thaïlande...), pouvant conduire à une instabilité plus ou moins importante, suivant les pays et les périodes.

### 1.3.2 Rapprochements entre Mushtaq Khan et John Rawls

John Rawls (1971), philosophe politique américain du vingtième siècle est connu pour avoir élaboré une théorie de la justice sociale et énoncé les deux principes de la justice sociale: l'institution des droits et des devoirs ; la répartition des avantages économiques et sociaux. La détermination des principes de justice fonde les institutions qui serviront de base à la

répartition des ressources entre individus. On arrive ainsi à une analogie avec l'équilibre de Pareto qui pose qu'une configuration est jugée efficace si l'on ne peut améliorer la situation d'un individu sans détériorer celle d'un autre. La répartition des ressources est alors optimale. John Rawls inscrit sa théorie dans un cadre contractualiste où les agents se mettent d'accord sur un principe de justice sans en connaître les conséquences en termes de position sociale et de capacité: c'est le voile d'ignorance.

La théorie de la justice sociale de John Rawls (1971) consiste à rechercher dans la tradition de la philosophie politique les modalités d'élaboration d'un contrat social entre des individus ne connaissant pas leur place dans la société. L'aversion contre le risque fait que les individus privilégient la signature d'un contrat favorable au plus mal loti. Les individus contracteraient une assurance contre la pauvreté absolue.

Le critère de Rawls cherche néanmoins à maximiser le minimum de bien-être du plus mal loti, ce qui est un objectif égalitariste. Le critère de Rawls ne correspond cependant pas à une situation de justice sociale dans la mesure où le contrat social favorable au plus mal loti se fait au détriment des autres individus. Transposé en économie politique, le critère de Rawls peut aussi contredire la thèse de James Buchanan et Gordon Tullock, (1962) qui affirment que dans le cadre d'une décision constitutionnelle, le décideur politique choisirait de défendre l'intérêt général plutôt que les intérêts particuliers dans la mesure où il ne connaît pas sa situation future dans l'ordre sociale post-constitutionnel. Le critère de Rawls consisterait pour le décideur caché derrière un voile d'ignorance, à choisir de défendre les intérêts du plus défavorisé.

Quel parallèle peut être établi avec le *political settlement* de Mushtaq Khan ?

Les compromis politiques de Mushtaq Khan sont organisés suivant une conception de l'optimalité sociale proche de celle de Pareto et construits selon des courbes d'indifférences combinant niveau d'arrangement politique et croissance économique. Un *political settlement* peut être sous-optimal mais relativement stable s'il est situé au-dessus d'une zone d'instabilité du fait du bas niveau de croissance ou du haut niveau des coûts de transition qui font baisser le niveau des arrangements politiques. Dès lors, la conception de l'État chez Mushtaq Khan, proche de celle des ordres sociaux de Douglas North (2010), serait celle de l'établissement d'un contrat social entre l'État et les élites en vue de constituer une coalition au pouvoir qui préserverait leurs biens, leur position sociale et leur pouvoir, au détriment. Le voile d'ignorance du décideur politique sur sa position dans le nouvel ordre social s'appuierait alors sur le critère de favoriser le moins démuné, ce qui serait l'opposé de la conception Rawlsienne de la justice sociale, consistant à favoriser le plus démuné. Le Max Min consisterait alors à

maximiser le minimum de bien-être que les élites ne seraient pas prêtes à céder dans le contrat d'édification d'un *political settlement*. La stabilisation du nouvel ordre social et politique s'appuie dans le modèle de Mushtaq Khan sur la constitution de réseaux informels patron-clients de distribution et captation de rentes venant compenser l'inégalité sociale des individus les moins bien lotis mais dont le support vertical est essentiel pour la reproduction de la coalition au pouvoir. On pourrait aussi considérer que les clients d'un patron adhèrent à une coalition et à ses institutions sans en connaître, du fait du voile de l'ignorance, les rentes effectives qui seraient allouées inégalement suivant les allégeances ou le poids des soutiens politiques. La conception de l'État Khanien est celle de l'acquisition des aptitudes de gouvernance et à mener des politiques de changement des structures sociales et de développement qui soient favorables à tous les individus. Or, les obstacles au développement procèdent de l'absence de convergence entre les intérêts de la coalition au pouvoir et les institutions formelles de soutien au développement économique. Le point de départ de l'analyse des obstacles au développement serait ainsi un contrat social noué entre l'État et les élites sur le critère de la sauvegarde des intérêts des mieux lotis. La dénonciation du contrat social se ferait donc par la contestation des soutiens verticaux moins bien lotis et des *outsiders* cherchant à capter la situation du mieux loti, en infligeant des coûts de transition pouvant déstabiliser voire renverser la coalition au pouvoir.

## 2. Une tentative de périodisation des *political settlements* du Bangladesh indépendant

### 2.1 Une politique d'exclusion clientéliste précipite la crise politique au Bengale

Le cas du Bengale, puis la naissance du Pakistan et du Bangladesh, constituent un modèle d'économie politique que Mushtaq Khan (2009, 2013) développe pour mettre en œuvre ses concepts de coalition et distribution du pouvoir, d'institutions et de croissance économique.

Dans les années 1940, la coalition politique du Bengale est fragile dans la mesure où l'unité se fonde sur l'identité ethnique et religieuse autour du parti de la *Muslim league* et exclut donc les élites indoues dont la puissance économique n'eut pas l'assentiment des britanniques pour former une coalition dominante. La partition du Bengale résulta donc des relations conflictuelles entre le parti du congrès du Bengale musulman et les élites indoues *zamindar* (élite foncière et professionnelle).

Des années 1930 et 1940 émerge un front commun des couches paysannes riches et moyennes contre les propriétaires terriens *zamindar* qui aboutit à la création de la *muslim league* en 1946. Le parti musulman majoritaire dans la province du Bengale resta minoritaire dans la

coalition autour du parti du congrès de l'Inde d'avant l'indépendance. En 1947, le vote de l'assemblée législative du Bengale conduisit à la partition de la province du Bengale de l'Inde, qui devint la partie est du Pakistan. Les contradictions politiques n'auront pourtant pas été résolues par l'indépendance du Pakistan: l'élite hindoue restait exclue de la coalition politique à dominante musulmane dans la province du Bengale, tandis que l'essentiel des richesses économiques produites, ainsi que le pouvoir économique et politique entre les mains de groupes capitalistes, bureaucrates et militaires se trouvaient dans la partie ouest du Pakistan.

Selon la typologie des *political settlements*, la coalition au pouvoir est autoritaire mais favorable au développement économique et apte à mener une politique d'industrialisation avec l'émergence d'une classe d'entrepreneurs capitalistes originaires de l'ouest. Cependant, la tâche du Pakistan indépendant fut rude eut égard à la faible industrialisation et à la nécessité de trouver de nouveaux débouchés pour ses produits agricoles. Le Pakistan dut créer des entreprises publiques dirigées par des bureaucrates faisant office d'entrepreneurs dans un premier temps, avant de les privatiser et d'encourager le secteur privé à s'approprier de nouvelles technologies basiques. L'émergence du pouvoir politique de l'Ouest dû faire face à la contestation de celui de l'Est qui souhaitait intégrer pleinement la coalition au pouvoir dominée par l'Ouest.

### 2.1.1 Emergence d'un *political settlement* favorable à la croissance industrielle (1958-1971)

Dans les années 1950 et surtout après le coup d'État militaire de 1958 et durant les années 1960, la coalition au pouvoir dirigée par les militaires fut favorable à une stratégie d'industrialisation et donc de développement d'un secteur économique de type capitaliste. Le financement de cette industrialisation provenait des capitaux et profits des marchands du Gurajati basés à l'ouest du Pakistan. Puis, le gouvernement créa des institutions financières pour soutenir les investissements. La politique industrielle usa de systèmes de contrôle des importations équivalents à des subventions pour protéger les industries naissantes. La protection du marché intérieur créa une situation de monopole et une distorsion de prix élevés, favorable aux entreprises publiques naissantes. La classe d'entrepreneurs fut proche de la coalition au pouvoir car issue de la bureaucratie à la direction des entreprises publiques.

La contradiction au sein de la coalition au pouvoir fut liée à l'absence d'assimilation de la classe d'entrepreneurs de l'Est du Pakistan essentiellement exportateurs agricoles dont les capitaux et profits servirent à financer l'industrialisation initiée à l'Ouest.

Tableau 13: taux de croissance Pakistan Est/Bengladesh (1950-1980)

Années	Manufactures	Total industrie	agriculture
1950 -55	9.5	11.5	2.4
1955-60	8.5	8.6	0.3
1960-65	10.6	17.4	3.2
1965-70	5.3	7.7	2.8
1970-75	-9.8	Non disponible	Non disponible
1975-80	5.1	5.9	3.3

Source : Khan (2009) page 56.

Le tableau précédent illustre néanmoins une croissance vigoureuse du secteur industriel et en particulier manufacturier dans les années 1950 et 60 mais les chiffres masquent le fait que les capitaux industriels sont entre les mains de capitalistes issus de l'Ouest du Pakistan. D'autre part, ces chiffres relativement élevés traduisent un dynamisme du secteur industriel mais n'indiquent pas que ce secteur était quasi inexistant au lendemain de l'indépendance du Pakistan. Enfin, la part du secteur des grandes entreprises manufacturières dans le PIB était de 5% seulement en 1960, alors que celle de l'agriculture atteignait encore les 53.3%. Ajoutons que le taux de croissance industriel commence à décroître à la deuxième moitié des années 1960, traduisant un épuisement des possibilités de substitution d'importation.

Tableau 14: investissement industriel Pakistan Est et Ouest (1961-1971)

(Millions de Roupies à prix constants de 1960)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Ouest Pakistan	852.94	846.15	757.05	1062.50	1221.43	1087.96	987.16	1013.79	916.87	1061.36
%secteur public	5.1	3.9	15.6	3.2	9.8	10.8	10.9	11.6	8.3	3.2
Est Pakistan	205.99	459.42	332.21	382.30	450.21	390.00	477.02	799.81	796.81	700.88
%secteur	21.7	13.8	29.8	24.3	24.3	25.0	24.8	53.0	50.7	45.7

public										
Total Pakistan	1058.9	1305.6	1089.3	1444.8	1671.6	1478.0	1464.2	1813.6	1713.7	1762.2

Source: Khan (2009) page 57.

Le tableau précédent est plus explicite sur la faiblesse de la classe d'entrepreneurs capitalistes dans l'Est du Pakistan: l'essentiel de la croissance de l'investissement dans l'industrie se fit dans le secteur public, culminant à 53% en 1968 dans la région Est, alors que la part du secteur public est de 11.6% dans l'Ouest du Pakistan pour 1968. La structure de l'industrie de la région est composée de petites et moyennes entreprises et non de grandes entreprises textiles comme dans la région Ouest.

Mushtaq Khan explique l'essoufflement de la croissance industrielle par la faiblesse de la coalition au pouvoir à poursuivre la politique industrielle engagée depuis les années 1950. Certes le *political settlement* de type autoritaire est apte à conduire une politique de développement volontariste, mais l'incapacité croissante à allouer les ressources telles les subventions aux secteurs industriels naissants pour mettre en œuvre un processus d'apprentissage technologique, conduisit les bénéficiaires des subsides à en maintenir la captation et à produire des rentes inefficaces à transformer la croissance du secteur en investissement dans des technologies plus avancées et innovantes. Ce que Khan appelle la capacité de la coalition au pouvoir à discipliner ses échelons ou soutiens verticaux que sont les industriels, mais aussi les banquiers et les bureaucrates, au comportement de recherche de rentes, serait le maillon faible dans la pérennité du succès de la stratégie industrielle du Pakistan.

La faiblesse des capitaux nationaux dans les années 1950 et 1960, conduisit aussi à une politique d'appel aux investisseurs étrangers qui profita aussi à la région Ouest comme le montre le tableau ci-dessous: outre les investissements en provenance de l'étranger, les flux d'investissements étrangers du Pakistan allèrent dans les années 1950 essentiellement vers le Pakistan Ouest.

Tableau 15: flux d'investissements étrangers vers le Pakistan (en % du PIB régional)

	1950-55	1955-60	1960	1965	1970
Ouest Pakistan	5.6	6.5	5.4	8.9	3.1
Est Pakistan	-1.7	-0.7	0.3	4.6	3.2

Source: Khan (2009) page 58.

La politique industrielle du Pakistan visait à développer les secteurs du textile, de la toile de jute, du ciment et de la chimie. Ces secteurs furent générateurs d'économie d'échelle et adoptaient des technologies pouvant être intenses en capital. La politique de crédit bénéficia essentiellement aux grandes entreprises: Les deux plus grandes banques industrielles, la PICIC et l'IDBP, allouèrent la majeure part de leurs crédits à ces grands groupes industriels. Sur le plan politique, les années 1960 virent monter une dissidence de la base verticale du pouvoir autoritaire des militaires, représentative des ruraux villageois pourtant bénéficiaires de rentes issues des programmes de travaux d'infrastructures et d'alimentation, dont la contestation grandissante provoqua le déclin du *political settlement*. Les élections législatives de 1970 autorisées par le pouvoir militaire virent la victoire du parti *Awami League* (ex-*Muslim League*). La formation d'un nouveau gouvernement dominé par les factions de l'Est du Pakistan fut contraire aux intérêts de la coalition au pouvoir issue de l'Ouest : une crise constitutionnelle et une répressions sanglante aboutirent à l'effondrement du *political settlement* et la scission de l'Est du Pakistan devenu le Bangladesh en décembre 1971.

### 2.1.2 Le *political settlement* du parti dominant et autoritaire (1972-1975).

La victoire de l'*Awami League* aux élections législatives de 1970 en fit un parti dominant dont l'ambition politique de construire le socialisme eut pour effet de nationaliser les capitaux de la classe capitaliste de l'Est, d'augmenter l'emploi dans le secteur public, ce qui déprima les performances économiques, provoquant la récession et des conflits sociaux violents. La violence fut aussi politique dans la mesure où la redistribution du pouvoir aux différentes factions ne permit pas de redistribuer les différentes rentes existantes à un niveau suffisant pour tous. L'*Awami League* gagna le pouvoir par la réforme des institutions formelles, dont l'emblématique constitution qui instaura l'état du parti unique et concentra les pleins pouvoirs aux mains du président Mujib. L'interdiction des partis dissidents concentra la captation et la redistribution des rentes au sein de la coalition du parti unique. Les nombreux ennemis du président Mujib issus des factions extérieures et intérieures au parti eurent raison de son pouvoir et il fut assassiné en août 1975. Le réseau patron – client post – indépendance ne sut pas allouer les rentes captées aux supports verticaux de la coalition au pouvoir et intégrer les factions exclues. La contestation fut telle qu'elle rendit instable la jeune coalition du parti unique. Malgré la captation de rentes des groupes les plus influents de l'*Awami League*, ayant obtenu le rehaussement du plafond des investissements privés et du partenariat avec des investisseurs étrangers, elle n'eut pas d'effet positif sur l'investissement productif. Le bilan de

l'industrialisation des années 1960 fut décevant en termes de performances économiques des entreprises qui n'ont pas atteint un niveau technologique élevé et dont le potentiel industriel fut celui d'un parc de petites et moyennes entreprises centrées sur l'usage et la maîtrise de technologies de base notamment dans le secteur textile.

### 2.1.3 Le *political settlement* transitoire de l'autoritarisme clientéliste (1975-1990).

Cette période transitoire se caractérise par son instabilité politique malgré la création d'un modèle politique plus clientéliste et ouvert à l'entrée de factions d'élites jusqu'alors exclues. Le nouveau président, un ancien militaire, le général Zia construisit un nouveau parti le *Bengladesh Nationalist Party* (BNP) pour rassembler les factions qui le soutenaient. Le mode de fonctionnement de ce *political settlement* était basé sur la négociation individuelle par faction *outsider*, dont l'objet fut la redistribution de rentes à minima, fonction de leur aptitude à mobiliser leurs forces politiques de soutien à la coalition dominante. Ce mode de gestion des factions exclues, notamment dans les zones rurales, permettait de calibrer la taille de la coalition au pouvoir selon le jeu de négociation et d'échange de pouvoir contre la captation de rentes. Le pouvoir restant essentiellement présidentiel, des tentatives de coup d'État du sein de la coalition aboutirent à l'assassinat de Zia en 1981.

Sur le plan économique, les anciens entrepreneurs capitalistes se lièrent avec la nouvelle coalition au pouvoir mais les rentes captées ne furent pas favorables à l'accumulation productive. Ces rentes prirent la forme de contrats publics dans les domaines des travaux publics ou dans le commerce de monopole d'importation du sucre ou du ciment par exemple. De façon générale, la politique industrielle ne fut plus soutenue par des redistributions de rentes facteurs de croissance et d'innovations. La période 1976-1983 fut marquée par une politique de privatisation de 217 entreprises du secteur public.

### 2.1.4 Industrie textile et habillement et impact de l'accord multifibre (MFA)

Les accords du GATT sur l'exportation de textiles et habillements octroyaient des quotas assimilables à des rentes d'exportation pour les investisseurs potentiels dans l'industrie textile du Bangladesh, alors en plein essor. La coalition au pouvoir modifia les institutions formelles en faveur de l'industrie du vêtement. Elle était d'autant plus favorable à l'essor de ce secteur que ces rentes étaient délaissées et n'entraînaient pas de conflits au sein des factions au pouvoir. Le développement de ce secteur se fit par l'apport de capitaux étrangers notamment en provenance de Corée du Sud dont les quotas pénalisaient les exportations textiles, l'obligeant à s'implanter dans des PVD disposant de quotas dont le Bangladesh. Le soutien

total de la coalition se concrétisa par des réformes institutionnelles dont les lois sur le commerce et l'échange permettant aux exportateurs d'emprunter aux banques avec comme garantie les carnets de commandes, les entrepôts sous douane combinant des droits de douane favorable à certains types d'importations servant à une réexportation. Le président Zia permit aussi un accord entre Daewoo et l'industriel textile local Narul Quader.

Le rôle moteur du sommet de la coalition au pouvoir a généré des rentes productives par la combinaison d'un commerce et d'une spécialisation internationale favorables au Bangladesh. Le socle institutionnel du GATT et interne au pays fut propice au partenariat industriel. Il en est résulté l'émergence d'une classe d'entrepreneurs dans le secteur textile, incités dans ce contexte à investir et employer une main-d'œuvre locale.

#### 2.1.5 Le *political settlement* de clientélisme compétitif (depuis 1990)

Ce *political settlement* est plus instable dans son fonctionnement que le clientéliste autoritaire. Les élections de 1990 ont conduit au changement de gouvernement et les partis d'opposition plus forts ont pu renverser la coalition, rendant les perspectives de croissance plus instables car incertaines. Ce *political settlement* est ainsi moins porteur de croissance économique de long terme. De plus au sein de la coalition les échelons inférieurs sont plus forts et donc plus revendicatifs en matière de redistribution de rentes.

Durant cette phase, le Bangladesh connaît déjà un essor de son industrie, textile et habillement. La classe d'entrepreneurs est proche des cercles du pouvoir en place. Cependant dans les années 1990 et 2000, la domination d'une faction s'avère difficile et le *statut quo* entre l'*Awami League* et le BNP l'emporte, car la coalition fait face à des adversaires et à de l'agitation, qui ne lui donne pas de marge de manœuvre dans sa politique. Sur le plan économique, la situation est défavorable à la croissance. Dans un clientélisme compétitif, la stabilité de la coalition au pouvoir, ne peut être assurée que si le système électoral produit un résultat qui fasse émerger une coalition dominante et donc un consensus politique sur la supériorité du parti ou des alliances au pouvoir. L'instabilité de ce type de *political settlement* provient du fait que les règles institutionnelles informelles de relations inter – partis se font sur le mode du conflit et non d'une logique d'alternance des coalitions au pouvoir.

#### 2.2. Enseignements des travaux de Mushtaq Khan pour l'étude sur l'Algérie

Mushtaq Khan mène une analyse qui fait un lien innovant entre politique et économie dans un univers où comptent les institutions et le temps long. Néanmoins, l'étude du cas du Bangladesh met en relation des faits politiques historiques, liés à la formation et l'éclatement

des coalitions politiques, avec des faits économiques, sans systématiquement mettre ces deux sphères en interactions. Les études de cas sur le Bangladesh, la Thaïlande, La Tanzanie, la Corée du Sud et l'Inde ont montré une capacité à théoriser le fonctionnement de compromis politiques différents à travers l'espace et l'histoire de ces pays en interaction avec les structures institutionnelles et la croissance économique. Pour le Bangladesh l'étude est détaillée sur le volet politique mais pas suffisamment sur l'économie dont le secteur industriel et surtout textile sont mis en rapport avec le *political settlement*. Il manque cependant même pour le textile une étude détaillée du mécanisme de distribution économique des rentes. En effet, il est fait allusion aux subventions, taxes, droits de douane et contingentement à l'importation formant une politique de substitution d'importation favorable aux industries naissantes, sans étude détaillée sur ce sujet économique. Le seul article qui approfondit l'étude des rentes est celui sur les droits de propriété (Khan, 2009) qui développe pour le Bangladesh le cas du marché foncier et la fragmentation des terres en longue période. Il s'agit donc d'utiliser la grille d'analyse de Mushtaq Khan adaptée aux expériences asiatiques pour le cas de l'Algérie tout en montrant ses limites pour une économie marquée par la rente des hydrocarbures que l'auteur ne développe pas.

### 2.2.1 Comparaison des concepts de Douglass North et Mushtaq Khan pour la construction d'une grille d'analyse pour le cas de l'Algérie

Nous proposons à la suite des analyses théoriques de Douglas North et Mushtaq Khan de présenter les concepts proposés par ces auteurs et d'indiquer de manière synthétique dans quelle mesure il est possible de les appliquer dans l'espace du Bangladesh et de l'Algérie et dans le temps pré et postcolonial. Le concept de droits de propriété est chez Douglass North (1990) fait partie d'un ensemble d'institutions formelles, dont la sécurisation permet de renforcer les transactions marchandes. Chez Mushtaq Khan (2009) l'analyse en longue période des types de droits de propriété foncière, sa fragmentation, son marché et les relations de pouvoir entre classes est faite depuis la période coloniale jusqu'aux années 1990. En Algérie, dans la période coloniale l'accumulation du capital recourt à l'expropriation des terres indigènes avec promulgation de lois formelles. La période coloniale permet de lier la sécurisation des droits de propriété avec la concentration des terres et l'accumulation du capital et de la production agricole. Dans la période postindépendance, les droits de propriété sont abordés en distinguant la période socialiste, puis de réformes libérales en étudiant le cas de la privatisation des entreprises publiques. Les coûts de transaction sont présents chez Douglass North (1986, 1990) mais difficiles à mesurer à l'aide des données comptables, de

l'emploi public et des dépenses budgétaires. Une approche peut se faire en lien comme Mushtaq Khan (2009) pour le marché foncier au Bangladesh avec le concept de « *land market failure* » qui signifie des coûts de transaction élevés. Le concept est aussi transposé par cet auteur au niveau politique en coûts de transition infligés par les partis politiques *outsiders* et les groupes de soutien *insiders* à une coalition au pouvoir. Le concept de coûts de transition peut servir en Algérie à éclairer la gestion des conflits politiques et la viabilité de la coalition au pouvoir. Le concept de recherche de rente est transposé chez Douglass North et al. (2010) aux rentes politiques, par analogie avec les rentes d'innovations schumpétériennes. Les rentes sont analysées chez Mushtaq Khan (2009) dans le cadre de la politique d'industrialisation du Bengale puis du Pakistan et Bangladesh: les subventions, la distribution des terres, les droits de douanes ont une efficacité variable selon les aptitudes à la gouvernance de la coalition au pouvoir. En Algérie, la recherche de rentes peut être étudiée par période suivant la distinction entre émission de rentes par l'Etat notamment au travers des politiques budgétaires, fiscales de soutien et d'orientation des politiques industrielles. Le concept d'entrepreneur capitaliste est relié à la notion chez Douglass North de classe d'entrepreneurs innovant sur le modèle Schumpétérien. Il s'agit d'un groupe d'élites économiques motrices dans la création d'entreprises capitalistes. L'entrepreneur est embryonnaire dans le Bengale colonial mais émerge dans la région ouest du Pakistan et peu à l'est. Le Bangladesh voit émerger une classe d'entrepreneurs dans le textile. En Algérie, le groupe social des entrepreneurs est fondamentale pour comprendre la faiblesse du secteur capitaliste. L'étude de l'évolution de l'industrie et l'essor puis la restructuration du secteur public par rapport au privé, permet de révéler la difficulté d'émergence d'une classe d'entrepreneurs. Le concept d'aptitudes à la gouvernance se rapproche chez Douglass North (1990) du concept de renforcement des institutions formelles. Au Bangladesh la mise en œuvre de politiques de développement du secteur industriel ont réussi dans les années 1960-1990 mais échouent ensuite du fait de la persistance de rentes improductives que la coalition au pouvoir ne parvient pas à orienter vers les secteurs productifs. Pour l'Algérie l'étude de la stratégie et des politiques industrielles des années 2000-2010 permet d'évaluer les aptitudes à la gouvernance et à restructurer les entreprises publiques. Une étude de cas de la SNVI, sa restructuration, la réalisation de partenariats avec des investisseurs étrangers permet d'illustrer les aptitudes à la gouvernance. Le concept *political settlement* peut être comparé à celui des ordres sociaux où l'économie et les périodes de croissance sont soumis aux coalitions entre élites et fondées sur des institutions formelles et informelles. L'application du concept à l'Algérie permet de révéler par période la formation de coalition au pouvoir et la convergence ou divergence entre intérêts

politiques, institutions et rentes économiques favorables à des politiques industrielles productives. Le concept sert à construction d'une typologie des *political settlement*. Le concept d'apprentissage technologique apparaît chez Douglass North (1990, 2010) avec les concepts d'incrémentation et de sentier technologique, avec les rentes schumpetériennes d'innovation étendues aux rentes politiques détenues par les élites. En Algérie la première stratégie industrielle menée après l'indépendance a consisté en l'importation d'usines clé en main mais n'a pas permis un apprentissage technologique. La stratégie industrielle conçue 2007 puis actualisée en 2013 comprenait une politique de développement de l'investissement et du partenariat étrangers avec un objectif de transfert de technologie. L'enquête menée à la SNVI, entreprise publique de la branche mécanique permet d'illustrer comment le partenariat avec Mercedes et la politique de formation du personnel, peuvent répondre localement au défis de l'apprentissage technique.

### 2.3 La théorie de la malédiction des ressources naturelles (*resource curse*) et ses relations avec la théorie du *political settlement*

L'analyse qui suit vise à remettre en perspective la théorie de Mushtaq Khan (2000, 2004, 2009) à la fois dans le contexte de la théorie du *rent-seeking* et aussi dans celui de la malédiction des ressources naturelles, notamment les analyses fondées sur les conflits et les régimes politiques (Ross et al. 2011). L'objet est de montrer les différences d'approche du rôle des ressources naturelles, des institutions et de la gouvernance dans la croissance économique. Pour l'étude du cas algérien dont l'économie est basée sur l'exploitation d'une ressource naturelle, les hydrocarbures, la question se pose de la pertinence à adopter la théorie de la malédiction des ressources sans aménagement ou prise en compte de facteurs additionnels comme l'analyse des régimes politiques et les conflits, ou même de recourir à un autre cadre d'analyse. En effet, les études économétriques des auteurs du *resource curse* recourent à diverses techniques de mesure de la ressource naturelle sur un panel de pays disposant de ressources naturelles et sur une période donnée. Les résultats montrent pour l'ensemble des études des différences sur le rôle négatif des ressources naturelles et de son intensité, suivant le pays et le type de ressource disponible. Les pays pétroliers ou gaziers ne présentent pas tous un résultat identique sur la corrélation négative entre ressources naturelles et croissance économique, même si la thèse insiste sur le rôle de la qualité des institutions politiques. Dès lors notre étude vise à sortir de la thèse des ressources naturelles comme les hydrocarbures que de nombreux auteurs étudiant l'Algérie assimilent à une rente (Benabdallah, 2009, Bellal, 2010, Dahmani, 2011, Talha, 2001, Goumeziane, 1994, etc.) et

sous-entendent son caractère négatif de *resource curse* sans se rattacher directement à cette théorie et sans par ailleurs fonder leur analyse sur une théorie économique fondée sur la rente. Notre but est donc de nous positionner dans le débat sur la rente par une approche institutionnelle à la suite des travaux de Mushtaq Khan et de nous situer dans une approche particulière de la recherche de rente sans pour autant ignorer la littérature sur le *resource curse*. L'Algérie disposant de ressources en hydrocarbures, notre approche consiste à étudier les institutions et les politiques économiques dans un contexte comportemental de recherche de rentes, basé sur les hydrocarbures. La question qui se pose alors est celle des effets de la malédiction des ressources naturelles, définie comme faible croissance et pauvreté économique : cette malédiction disparaît-elle lorsque la ressource naturelle s'épuise dans le temps ? Dans l'histoire longue peut-on identifier différentes ressources pouvant alimenter la recherche de rentes ayant un effet positif ou négatif sur la croissance ? Ou bien si nous faisons l'hypothèse d'institutions politiques et de distribution du pouvoir propices à la recherche de rente, d'autres ressources naturelles ou non peuvent-elles se substituer aux hydrocarbures et permettre la poursuite de la malédiction en termes de croissance ? Dès lors quel est le rôle exact des institutions et du pouvoir politique dans les résultats économiques d'un pays comme l'Algérie ? Notre propos n'est donc pas d'éluder la question de la malédiction des ressources mais de sortir du piège théorique alliant le rôle fondamental joué par l'abondance des ressources naturelles et son assimilation à une rente aux effets négatifs. D'autre part, de sortir du biais de la théorie de la recherche de rente assimilées systématiquement à une perte de bien-être et de croissance économique, ainsi que du rôle des institutions politiques de la bonne gouvernance dont l'amélioration de la seule qualité pourrait favoriser la croissance économique.

La théorie de la malédiction des ressources s'appuie sur les travaux séminaux de Sachs et Warner (1995, 1997), que nous reconsidérons par la critique faite par Stijn (2005) et la synthèse faite par B.C. Roy et al. (2013). Avant les années 1980, les économistes considéraient l'abondance des ressources naturelles comme un atout pour le développement et la croissance économiques. La littérature changea d'orientation avec notamment l'émergence de la théorie du *dutch disease* (Corden et Neary, 1982, 1984) aboutissant à l'établissement d'une corrélation négative entre l'abondance des ressources naturelles et la croissance économique (Sachs et Warner, 1995, 1997). La théorie de la malédiction des ressources naturelles s'appuie sur des modèles qui choisissent une ressource naturelle comme les mines ou l'énergie et montrent la dépendance de la croissance de l'économie à l'égard de la variation du prix, parfois volatile de cette ressource. Sur le plan politique et institutionnel, les

effets sont la dégradation de la bonne gouvernance que traduisent la faiblesse des droits de propriété, la montée de la corruption et la distribution inégale des richesses. La notion de *resource curse* fut introduite par Richard Auty (1993) qui défendait la thèse d'un impact négatif des ressources naturelles sur la croissance économique des pays en développement dont les performances sont relativement moindres que ceux qui ne disposent pas de ces mêmes ressources. Ainsi entre les années 1960 et 1990, le revenu par habitant des pays pauvres en ressources naturelles a cru deux à trois fois plus que ceux disposant de ressources abondantes (Sachs et Warner, 1999). Une relation négative est alors établie par plusieurs auteurs entre part croissante dans le PIB et à l'exportation de produits miniers ou énergétiques et croissance économique.

La théorie du *dutch disease* (Corden et Neavy, 1982) s'est appuyée sur l'expérience des Pays Bas où la découverte dans les années 1960 et l'exploitation d'importantes réserves de gaz naturel a eu des conséquences négatives sur l'économie, dont le déclin du secteur manufacturier et la montée de l'inflation. Avec la montée des exportations de gaz, le taux de change de la monnaie domestique s'est apprécié par rapport au dollar poussant les salaires à croître plus vite que la productivité dans le secteur non gazier de l'économie. L'exploitation et l'exportation d'une ressource naturelle, le gaz, eut donc un impact négatif sur la compétitivité des autres produits et secteurs d'exportation tout en favorisant la hausse de la demande de biens non échangeables et donc l'inflation. La littérature sur le *dutch disease* s'avère différente de celle sur le *resource curse* en ce qu'elle s'attache à montrer l'impact négatif de la découverte d'une ressource naturelle abondante sur la croissance des autres secteurs notamment le secteur manufacturier avec pour conséquence un ralentissement économique. Cependant, Sachs et Warner (1995) partagent la thèse que plus une ressource est abondante, plus la demande de biens non échangeables augmente et moins de capital et de travail sont alloués aux secteurs manufacturiers et à l'agriculture. Les biens échangeables se concentrent sur la ressource naturelle plutôt que sur les biens manufacturiers. Les facteurs de production s'orientent alors vers le secteur des biens non échangeables.

La théorie de la recherche de rente développée par Anne Krueger (1974) à la suite de Gordon Tullock (1967) analysait la perte de bien-être social comme la conséquence de l'établissement de monopoles, de barrières tarifaires, de subventions. Par la suite, cette théorie a intégré la notion de *resource curse* en considérant que l'abondance d'une ressource naturelle n'est pas gage de croissance et de bien-être social en raison de la faiblesse des institutions politiques et notamment des droits de propriété qui favorisent la recherche et la captation de rentes issues de l'exploitation des ressources naturelles (Congleton et al. 2008). La recherche de rente est

vue dans ces modèles comme ayant un effet négatif sur la croissance et le bien-être social et l'objet des analyses portant sur les ressources naturelles est de montrer l'impact de la qualité des institutions sur la réduction de la recherche de rentes. Néanmoins dans les modèles de malédiction des ressources naturelles, les institutions ont un caractère endogène. La recherche de rentes issues de l'exploitation d'une ressource abondante peut avoir en retour un impact négatif sur les institutions. Ce caractère endogène des institutions différencie les théories du *resource curse* de la branche classique de la théorie du *rent-seeking*.

Dans les années 1990 puis 2000, la théorie de l'abondance des ressources naturelles s'est attachée à montrer l'impact négatif sur la bonne gouvernance et la qualité des institutions, ayant en retour des conséquences négatives sur la croissance économique. Cette analyse fut reprise notamment par la Banque Mondiale dans l'étude des relations entre ressources naturelles, croissance, gouvernance et conflits politiques (Ross et al, 2008).

La théorie du *resource curse* s'est donc orienté vers l'étude des politiques économiques et la corrélation entre qualité des institutions et croissance économique dans un contexte d'abondance de ressources naturelles : la thèse est celle d'un impact négatif de la faiblesse des institutions politiques sur l'exploitation des ressources naturelles. La faiblesse de la gouvernance empêche la politique économique d'orienter l'exploitation d'une ressource naturelle vers une meilleure croissance économique. La disponibilité et l'aisance d'extraction d'une ressource naturelle favorisent dans un contexte de faiblesse institutionnelle la recherche de rente et la malédiction de cette ressource pour l'économie. La ressource naturelle peut donc avoir un effet négatif sur la croissance économique par le biais de la faiblesse des institutions (Wright et Galvin, 1990, Mehlum et al. 2006, Robinson et al. 2006). Mehlum et al. (2006) nuancent cependant leur propos en indiquant que « les pays riches en ressources naturelles constituent à la fois des perdants de la croissance et des gagnants de la croissance ». Le résultat final dépend de la qualité des institutions mises en place dans ces pays. La notion de « malédiction des ressources » ou « abondance des ressources » a correspondu dans les fondements de cette théorie à une définition plus portée sur la capacité à l'exportation que sur la production de ces ressources. Dès lors l'avantage comparatif de ces ressources ne correspond pas forcément pour une économie donnée à l'acceptation de l' « abondance des ressources » (Wright et Czelusta, 2004) et donc à une malédiction. De même que pour la définition du terme ressource, les auteurs ne s'accordent pas sur la mesure de son intensité ou de son abondance : tantôt rapportée au PIB ou au stock total de capital, tantôt au capital naturel par habitant. Dès lors, les résultats sur la relation négative entre ressources naturelle et croissance économique peuvent varier en intensité ou être remis en question par l'alternative

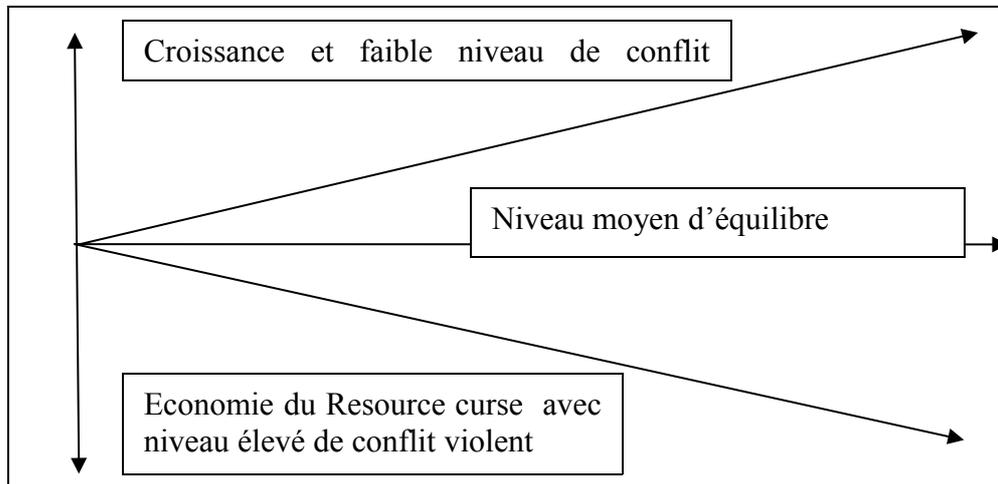
théorique d'un avantage comparatif potentiel pour une économie à disposer d'une ressource naturelle. La thèse largement partagée étant celle de la qualité des institutions politiques en mesure de conduire l'exploitation économique de cette ressource par des politiques économiques en mesure d'orienter les facteurs de production tout en luttant contre les recherches de rente.

La théorie de la Malédiction des ressources considère que la disponibilité d'une ressource naturelle abondante comme les ressources minières peut conduire l'économie à une dépendance et produire des interactions avec la politique économique pouvant mener à des conflits sociaux et politiques. La malédiction consiste pour une économie à dépendre d'une ressource et à suivre une trajectoire de déclin dans la croissance économique et de violence dans la sphère politique et sociale. La littérature du *resource curse* établit une corrélation entre abondance de ressources et qualité institutionnelle (Barma et al., 2010). D'autres études proches de la littérature sur l'État rentier, mettent en relation l'existence d'une ressource naturelle conférant à l'État des ressources financières dénommées rentes et la domination d'une forme d'État autoritaire ou patrimonial (Eifert et al., 2002). La question de la qualité des institutions et notamment de la bonne gouvernance et de ses interactions avec la disponibilité et l'exploitation d'une ressource naturelle, constitue la grille d'analyse dominante pour l'étude du développement économique. La théorie du *resource curse* qui relie l'abondance des ressources naturelles avec la génération de croissance faible ou négative et la violence politique, se rapproche davantage des ordres sociaux de Douglass North et al (2010), d'une part du fait de l'établissement d'une typologie des ordres politiques sur un spectre allant de l'autoritarisme à la démocratie, d'autre part de l'importance accordée à la violence et aux conflits ouverts suivant les pays et à leur impact sur la croissance (Ross et al, 2011). La singularité de la théorie du *resource curse* reste néanmoins le rôle joué par les ressources naturelles sur la conduite des politiques économiques dans un cadre institutionnel politique apparenté à la bonne gouvernance. En effet, cette littérature interprète l'abondance des ressources naturelles comme pouvant avoir des effets négatifs sur la croissance et sur la stabilité politique d'un pays.

Un champ de la littérature du *resource curse* se consacre aux relations entre dépendance envers une ressource et émergence de conflits violents : l'intérêt de cette approche est de différencier les trajectoires empruntées par les pays suivant leurs ressources, leurs politiques et leur histoire. Schématiquement les trajectoires peuvent varier suivant leurs performances économiques avec soit une trajectoire de forte croissance et de faible conflit violent, une situation intermédiaire qualifiée de niveau moyen d'équilibre et enfin une trajectoire de

*resource curse* avec conflit violent. Barma et al. (2010) propose une typologie que l'on peut comparer à celle de Mushtaq Khan (2009) avec son *political settlement* pouvant être à forte croissance et stabilité politique ou à contrario croissance faible et instabilité politique pouvant déboucher sur le conflit, enfin en situation intermédiaire d'équilibre de court terme précaire.

Figure 7: illustration des trajectoires économique et politique



Source : Ross et al. (2011, page 3)

Le schéma montre plusieurs trajectoires mais un pays peut modifier sa trajectoire en fonction de la qualité des institutions politiques. Par exemple, une trajectoire allant vers une économie de malédiction des ressources et de conflit violent peut être modifiée dans le temps en fonction de la distribution du pouvoir et de la capacité de l'élite au pouvoir à gouverner et mettre en œuvre un cadre institutionnel en mesure de résoudre les conflits violents et de mener des politiques économiques favorables à la croissance. Un pays peut se trouver dépendant d'une ressource naturelle comme le pétrole lorsqu'elle génère de son exploitation et son exportation des revenus supérieurs à ceux des autres secteurs de l'économie. La dépendance vis-à-vis d'une ressource est cependant une variable endogène dans la mesure où l'on ne peut pas affirmer qu'elle provient du seul fait de la disponibilité de cette ressource par rapport à d'autres qui sont rares, qui aurait conduit à son exploitation et à cette dépendance. Ou bien, la dépendance provient de la faiblesse des institutions politiques en mesure de mettre en œuvre une politique économique qui impulse le développement des ressources et des secteurs alternatifs (Ross et al. 2011)

M. Ross et al. (2011), comme les bases de données de la Banque Mondiale, assimilent la ressource naturelle et la dépendance à celle-ci à une rente. L'analyse est aussi proche des travaux des politistes sur l'État rentier, mais propose une approche avec des trajectoires

différentes et alternatives à celle de la malédiction des ressources, avec une typologie des régimes politiques. La ressource naturelle n'est donc pas ici par nature source de malédiction. Ce sont les interactions entre la ressource et le régime politique qui dans un cadre institutionnel donné favorisent ou non le développement et l'engagement sur la trajectoire de « prospérité » et de faible conflit. La dépendance vis-à-vis d'une ressource naturelle n'est donc pas mécaniquement source d'autoritarisme et de faible croissance, comme l'a notamment montré l'étude en longue période de Haber et Menaldo (2011) sur un panel de 162 pays. Les conditions institutionnelles et politiques dans une période donnée peuvent favoriser l'emprunt d'une trajectoire de développement et de démocratie ou de malédiction des ressources et d'autoritarisme. Entre les deux peut exister une trajectoire médiane pour des pays dépendant d'une ressource, entre autoritarisme et démocratie.

Figure 8: illustration du trend vers la démocratie dans la théorie du *resource curse*



Source : Ross et al. (2011, page 6).

Dans le mouvement vers la démocratie, le MENA se situe en-deçà des autres groupes de pays, malgré une tendance à la démocratisation à la fin des années 1970. Par ailleurs, la relation entre démocratie et revenus par habitant (source : Polity IV) montre sur la période 2000-2009, une relation généralement négative pour les pays pétroliers ou gaziers du MENA comme le Koweït, le Qatar, l'Arabie Saoudite ou l'Iraq. Pour l'Algérie la relation est médiane puisque son niveau de démocratie atteint le score 0 sur l'échelle -10/+10 du polity score, tout en ayant un revenu par habitant situé à 7.5 sur une échelle (logarithme) entre 5 et 10.

Ross (2011) considère difficile la prédiction de mouvements démocratiques comme ceux du printemps arabe dans la mesure où les sources d'information issues des données pays sur la

bonne gouvernance s'appuie sur les opinions et les préférences des populations non à même de s'exprimer ouvertement sur leur contestation vis-à-vis d'un régime répressif. Cependant, pour les pays dépendant de la ressource pétrolière, la transition vers la démocratie est relativement plus difficile en raison du contrôle gouvernemental des revenus générés et distribués à travers la captation de rentes. Un régime plus autocratique tendra à maintenir sa captation de rente et se maintiendra au pouvoir par la constitution de réseaux patron-client. En relation avec Mushtaq Khan (2009) on peut émettre l'hypothèse que les gouvernements autocratiques des pays dépendant de ressources en hydrocarbures disposent de moyens financiers et institutionnels pour alimenter des réseaux de soutien politique vertical par la captation et la distribution de rentes, tout en affaiblissant les *outsiders* contestataires recherchant à déstabiliser le régime politique pour plus de démocratie et d'inclusivité politique (ou pratiques de bonne gouvernance) au sens de la Banque Mondiale. Plus proche de la théorie de Douglass North et al. (2010), M. Ross (2011) suggère que les pays à forts réseaux d'organisations formant la société civile, ont davantage de chance d'opérer une transition démocratique vers un ordre social plus ouvert, comme l'a connu l'Amérique Latine dans les années 1980-1990 ou l'Indonésie en 1998-1999, dans la mesure où ces organisations peuvent permettre de résoudre des conflits émergents entre groupes politiques adverses en vue d'établir des coalitions en phase de transition démocratique. Au MENA, les pays pétroliers comme l'Algérie, ont des organisations de la société civile relativement plus faibles que celles de pays ne disposant pas de cette ressource naturelle comme la Tunisie, l'Égypte ou la Jordanie. Cette analyse sur les ordres sociaux northiens nous ramène à l'hypothèse de la volonté des régimes politiques dépendant des ressources en hydrocarbures à affaiblir les organisations de la société civile et entretenir leurs réseaux de soutien patron-client par la captation de rente.

La littérature sur la typologie des régimes politiques dans le cadre théorique de l'abondance et de la dépendance des ressources naturelles dénommée « *Rent to Riches* » s'est développée autour de Evans (1989, 1995), Olson (1993), Lal et Myint (1996), Eifert et al. (2002) et Kohli (2004), Barma et al. (2010) : la thèse est que l'économie politique peut être ramenée à deux dimensions : La crédibilité des engagements inter-temporels (correspondant à la stabilité politique à travers la capacité de négociation dans le temps) et la politique inclusive (permettant d'apprécier le degré de prise en compte de la diversité des points de vue sociaux, économiques et politiques de la société). La prise en compte de ces deux dimensions permet de situer les pays dépendance d'une ressource naturelle par rapport à une configuration de régime politique, d'incitation des intervenants et d'institutions qui interagissent et peuvent

produire une dynamique de stagnation ou de transition politique. Dans le cas d'une politique faiblement inclusive et de crédibilité des engagements inter-temporels faibles, les ressources naturelles disponibles génèrent des recherches et captations de rentes orientées vers des secteurs non productifs, davantage de consommation, bénéficiant à des groupes restreints d'élites autour d'un régime autoritaire. La stabilité du régime politique autoritaire passe par une capacité de négociation limitée et génératrice de rentes difficilement productive car nécessitant pour l'État d'acquiescer des aptitudes de développement par le renforcement des engagements avec la mise en place d'institutions renforcées notamment des droits de propriété et l'exploitation rentable des ressources naturelles. Inversement un régime politique plus inclusif notamment par l'ouverture et le renforcement des organisations de la société civile, peut permettre l'émergence d'institutions politiques assurant un meilleur engagement de l'État et de sa capacité de négociation avec les groupes *outsiders* avec pour moyen une exploitation des ressources naturelles et l'orientation des capitaux et rentes vers les secteurs plus productifs.

Tableau 16: typologie des régimes politiques dans la théorie du *resource curse*

Politique inclusive	Crédibilité des engagements inter temporels	
	Crédibilité faible	Crédibilité forte
Peu inclusive	Régime patrimonial Politique autoritaire individualisée fondée sur la hiérarchie. Exploitation des ressources naturelles pour un gain privé	Gouvernement hégémonique Régime du parti unique institutionnalisé Prédation des ressources naturelles
Plus inclusive	Pluralisme clientéliste Compétition politique basée sur le recours au clientélisme Fourniture de bien et rentes privées	Pluralisme programmatique Compétition électorale basée sur un programme de bien-être collectif Responsabilité démocratique

Source : Adaptation personnelle du tableau de Barma et al. (2011) in Ross (2011)

Dans cette typologie, l'approche normative consisterait, notamment pour les pays dotés de ressources naturelles comme les hydrocarbures, à évoluer vers plus de démocratie donc vers le cadre du pluralisme programmatique. La réalité est que les pays déploient dans le temps une variété de politiques et d'institutions dont les résultats peuvent selon les périodes contrarier ou favoriser cette transition. La typologie peut par certains aspects être rapprochée de celle de Mushtaq Khan (2009) basée sur la distribution du pouvoir horizontal et vertical pour une coalition au pouvoir, et de celle des ordres politiques où l'on retrouve au lieu des régimes autoritaires, clientélistes et de type capitaliste,

1) Le régime capitaliste est caractérisé par l'existence d'institutions formelles efficaces dans leur soutien au secteur productif capitaliste qui assure une distribution de revenus compatible

avec les intérêts de la coalition au pouvoir. La classe d'entrepreneurs capitalistes associée au pouvoir dominant est protégée par un cadre institutionnel qui sécurise les droits de propriété et leur donne un horizon temporel pour engager des investissements productifs. Ce régime se rapproche de celui décrit par Barma et al. (2011) comme pluralisme programmatique avec une orientation de l'exploitation des ressources naturelles vers une augmentation du bien-être collectif.

2) le régime clientéliste caractéristique de nombreux pays en développement, n'est pas en phase avec le fonctionnement efficient des institutions formelles: la distribution du pouvoir s'appuie sur des institutions informelles qui peuvent aller des règles assurant le pouvoir aux militaires, aux partis politiques clientélistes en compétition assurant aussi leur propres règles. L'impact économique est variable selon la compatibilité entre institutions informelles et distribution du pouvoir. Un pays fonctionne selon un ordre politique clientéliste lorsque la coalition au pouvoir s'appuie sur des ressources non générées par les institutions formelles (sous forme de revenus fiscaux par exemple). Dans la transition des pays en développement d'une société pré- capitaliste, vers une société de type capitaliste, peuvent donc émerger différentes formes de sociétés aux caractères clientélistes, allant des régimes dictatoriaux militaires aux partis démocratiques. Les résultats économiques associés à ces ordres politiques peuvent produire de forts taux de croissance associés à des politiques industrielles ciblées, ou inversement de faibles taux de croissance associés à l'absence de soutien des secteurs productifs et à l'acquisition de technologies. Ces ordres politiques clientélistes s'appuient sur des groupes de classes « intermédiaires » paysannes ou urbaines capables de mobiliser des soutiens de populations à la coalition au pouvoir à condition de percevoir une partie des ressources constitutives des rentes. Cet ordre politique peut être rapproché du régime patrimonial ou gouvernement hégémonique.

3) Le *political settlement* pré – capitaliste correspond à un ordre politique de type féodal fondé sur des classes terrienne ou militaire dans une période historique pré – coloniale. Cet ordre politique n'est cependant pas facteur de croissance et est fondé sur des institutions formelles qui maintiennent l'ordre par le consensus. Cet ordre s'est effondré au contact des économies capitalistes et de l'essor de la colonisation politique. Il ne correspond pas à la typologie de Balma et al. (2010).

4) Les *political settlements* en crise résultent de l'émergence de conflits au sein de la coalition ou en provenance de l'opposition qui inflige un coût de transition important au point de rendre instable le *political settlement* en place. L'instabilité peut aussi venir de l'inaptitude à générer de forts taux de croissance par l'absence de soutien à une stratégie de croissance productive

faisant le taux de croissance sous le seuil acceptable pour le maintien de l'ordre politique. Une divergence se produit entre les institutions informelles qui fondent les réseaux clientélistes et la captation de rentes illégales et l'effondrement des institutions formelles. La violence résulte de la perte de consensus et support de la coalition au pouvoir et de son incapacité à produire des ressources économiques redistribuables à leur clientèle. L'ordre politique en crise peut correspondre aux régimes patrimoniaux et hégémoniques fondés sur l'exploitation des ressources naturelles produisant des rentes captées par des groupes politiques restreints supportés par une clientèle dans un cadre institutionnel informel rendant la stabilité du régime relativement fragile face à la contestation de fractions de la population et de groupes politiques marginalisés, ce qui peut susciter l'émergence de conflits violents.

La comparaison pourrait se poursuivre sur la typologie de la distribution du pouvoir qui s'apparente à l'approche de Balma et al. (2010) sur la question de la construction de réseaux patron-client et les formes de clientélisme autoritaire ou compétitif de Khan (2009).

La majeure partie des pays du MENA se situent sur deux cadrans : celui des « gouvernements hégémoniques » comme l'Arabie Saoudite, la Tunisie, Bahreïn et Oman, et celui des « règles patrimoniales » comme l'Algérie, le Maroc, la Syrie, l'Égypte, le Yémen et la Jordanie. L'aptitude des pays à se mouvoir sur une trajectoire proche des cadres du pluralisme clientéliste ou programmatique dépend du pouvoir de contestation populaire et de la résistance du régime politique dans sa capacité à contrôler la rente issue de l'exploitation de la ressource naturelle disponible.

Le chapitre 2 nous a permis de présenter l'approche institutionnaliste de Mushtaq Khan essentiellement appliquée aux économies asiatiques et émergentes. Nous avons défini les concepts, les typologies de *political settlements*, illustrés par le cas du Bangladesh. Nous cherchons à présent à utiliser cette grille d'analyse pour le cas de l'Algérie en proposant au travers d'une périodisation une approche en termes d'économie politique de l'industrialisation en commençant dans le chapitre 3 par la période coloniale. Le choix de remonter à la période coloniale procède de l'hypothèse que la structure industrielle et institutionnelle de l'Algérie indépendante est en grande partie héritée des choix économiques de la période coloniale.

### Chapitre 3. Construction d'une grille d'analyse pour la période coloniale (1830-1962)

L'intérêt de porter notre analyse sur la période coloniale et consiste à révéler l'existence de structures politiques et économiques définissant une coalition au pouvoir. Le pouvoir politique de la France coloniale en Algérie s'est assis sur une déstabilisation des droits de propriété foncière indigène et sur la recherche et la captation de rentes de transferts et de monopole au profit des colons européens et de la métropole. L'enjeu du chapitre est de

montrer que les déterminants de l'évolution des structures économiques, politiques et institutionnelles s'opèrent sur la longue durée et que la grille de lecture institutionnaliste s'applique à différentes périodes historiques.

## 1. Situation économique et industrielle de l'Algérie depuis 1830

### 1.1. Penser le développement industriel de l'Algérie : les Saint-simoniens

La recherche sur l'origine du processus d'industrialisation de l'Algérie nous a conduit d'abord à considérer la période Ottomane dont nous avons cherché à comprendre la structure politique et économique, en particulier la recherche et captation de rentes de transferts et de monopole au travers du développement des chantiers navals, des ressources foncières et de la course. Le manque de données économiques propres à étayer notre hypothèse de la construction dès l'époque précoloniale de structures institutionnelles informelles et de captation de rentes économiques à même de stabiliser la structure politique Ottomane au pouvoir, nous a conduit à prendre pour point de départ dans le cadre de cette thèse la période de la colonisation française. L'hypothèse formulée est que le cadre économique et industriel élaboré lors de la période coloniale, notamment celle des années 1950, a influencé les politiques industrielles de l'Algérie indépendante. Il s'agit dans un premier temps de rechercher les prémices de l'industrialisation en Algérie, et de nous intéresser à l'épisode Saint-simonien. La pensée de Saint-Simon (1760-1825) a été portée en héritage par une seconde génération de penseurs saint-simoniens autour d'Olinde Rodrigues, Prosper Enfantin et Saint-Armand Bazard. Prosper Enfantin (1796-1854) a influencé et même dirigé le mouvement Saint-simonien en lui donnant des traits mystico-religieux. Le courant Saint-simonien conféra une place importante au libéralisme économique et politique et fut proche de la politique menée par Napoléon III sous le second empire. Les Saint-simoniens étaient défenseurs de l'esprit d'entreprise et ont appuyé la politique industrielle et bancaire menée par le second empire. Cependant la politique économique libérale devait se concevoir dans un esprit de justice sociale. L'esprit d'entreprise était perçu comme le moteur du développement économique en France et particulièrement lors de la colonisation en Algérie, sans toutefois cautionner le libéralisme économique. Lors de la colonisation de l'Algérie par la France de Louis Philippe, Enfantin fut nommé par le gouvernement au même titre que d'autres Saint-simoniens tels Casimir Perier, Auguste Warnier, dans une commission scientifique ayant pour objet d'étudier les mœurs et coutumes des algériens. Enfantin pris à bras le corps le projet de colonisation qui assumait le transfert de populations européennes pour participer au développement agricole, industriel et

commercial de l'Algérie. Enfantin considère que pour réussir la colonisation et le développement de l'Algérie il faut instaurer une structure institutionnelle adaptée qui garantisse les droits de propriété des colons et des musulmans, l'ordre social et prémunisse des effets négatifs du libéralisme économique. Enfantin justifiait dans le même temps le principe de l'expropriation des terres des indigènes pour assurer le transfert de terres aux colons européens et développer la colonisation. Le principe d'une structure mixte de la propriété foncière, comprenant la propriété individuelle et collective, avait pour but d'attirer les industriels et banquiers de la métropole ayant les capitaux nécessaires pour développer l'Algérie aux côtés de l'État français. La propriété collective servirait l'État au travers d'un ministère des colonies, à développer des projets industriels et agricoles autour de villages coloniaux. Le système de propriété mixte vise à inciter les industriels à rechercher en Algérie des activités tant lucratives que productives et à s'inscrire dans un cadre de propriété collective permettant à l'État de détenir le droit d'expropriation et de redistribution des terres indigènes au bénéfice des industriels et des banquiers. Enfantin inscrit sa réflexion dans le cadre institutionnel des débuts de la colonisation avec une administration militaire pour laquelle un droit de propriété collective est plus approprié mais envisage déjà dans les années 1840 le passage à une administration civile et conçoit dès lors un droit de propriété mixte encourageant l'initiative individuelle tout en conférant à l'État le rôle de conduire la colonisation officielle en érigeant les infrastructures et en installant des fermes agricoles et industrielles collectives.

Dans le secteur de l'industrie quelle est le bilan des Saint-simoniens ?

Parmi les précurseurs l'on compte des Saint-simoniens tel Paulin Talabot qui exploita la première mine de fer dès 1845 et développa la première compagnie ferroviaire du pays. Enfantin lui-même fut à l'initiative de la création de la société Paris-Lyon-Méditerranée (PLM) qui participa au développement des chemins de fer en Algérie durant la période 1860-1875 (Emerit, 1941). Le financement du projet de développement de la colonisation algérienne prit forme sous l'influence posthume d'Enfantin avec la création de la Société Générale d'Algérie en 1865. La banque permit de financer les projets industriels de construction des infrastructures routières et des réseaux de chemins de fer, de même qu'elle finança le crédit agricole nécessaire aux colons européens. Le principe de la propriété mixte consista donc pour l'État à être garant de l'expansion de la colonisation et de la redistribution des terres aux colons dont la gestion fut confiée à la Société Générale. L'institution d'une gestion collective de la propriété foncière put cohabiter pu se construire conjointement à une

appropriation privée des gains, par les capitalistes banquiers et industriels, issus de l'exploitation des ressources économiques de la colonie algérienne.

Le projet Saint-simonien de colonisation de l'Algérie ne permit cependant pas de produire dans les faits une cohabitation égalitaire et associative entre colons européens et indigènes arabes et kabyles, mais plutôt une relation de domination et d'association inégalitaire à la défaveur des indigènes, que dénonça pourtant Ismail Urbain (Zouache, 2009).

Le développement des transports ferroviaires, outil essentiel pour relier les principaux centres de production agricole, minière et industrielle aux ports et voies maritimes, fut donc impulsé par les Saint-simoniens et pris son essor sous le second empire puis sous la troisième république. Sur une période allant des années 1840 aux années 1910, l'État contribua à hauteur de 7891 millions de francs au développement des transports, en recourant aux budgets ordinaire et extraordinaire. Les transports ferroviaires ont représenté 53.63% du montant total de cette contribution financière de l'État. Le reste permit le développement des infrastructures routières (21.08%), des PTT (20.78%) et des infrastructures portuaires (4.51%) (Djebari, 1995). La construction du réseau de chemin de fer se fit par étapes successives à partir de la loi du 20 juillet 1860 déclarant d'utilité publique les sections reliant Alger à Blida, Oran à St Denis du Sig et Philippeville à Constantine, dont la concession fut accordée aux compagnies CFA (Chemins de Fer Algériens) et PLM (Paris-Lyon-Méditerranée). En 1874 un décret accorda à la CFA une concession de chemin de fer entre Arzew et Saida, puis en 1875 un autre décret accorda une concession entre Constantine et Sétif. Sous l'impulsion de la loi du 18 juillet 1879, 14 concessions furent accordées et permirent à l'Algérie d'étendre son réseau ferré à hauteur de 2766 km exploitables. Les années 1890 marquent un frein à l'extension du réseau ferroviaire, en raison des garanties d'intérêt des réseaux ferrés, pesant sur les finances publiques de la métropole. La poursuite de la construction de lignes ferroviaires fut permise à l'initiative des assemblées départementales qui se substituèrent à l'État en déclarant de nouvelles lignes d'intérêt local et non général. En effet, les charges croissantes des garanties d'intérêts versés de l'État métropolitain aux compagnies ferroviaires finirent par peser sur le Trésor de la métropole au point que les contribuables algériens durent être mis à contribution pour supporter les dépenses de lignes ferroviaires en majorité déficitaires. La loi d'autonomie budgétaire de l'Algérie survenue sous la loi du 19 décembre 1900, permit aux délégations financières de concéder des chemins de fer.

Dans son exposé de la situation générale de l'Algérie en 1888, le gouvernement général montre une évolution négative des recettes de nombreuses lignes ferroviaires entre 1886 et 1887. Notamment les lignes Philippeville à Constantine, Maison-Carrée à Constantine, El-

Guerrah à Batna ou Bône à Guelma connaissent une baisse de leurs recettes. La dégradation des recettes se confirme même entre 1887 et 1888 et se généralise à d'autres lignes comme Alger à Maison-Carrée et Ménerville à Tizi-Ouzou.

Quelle est la composition de l'industrie algérienne dans les années 1880 ?

L'industrie algérienne embryonnaire au début de la colonisation, comporte dans les années 1880 nombre d'industries de transformation, dans le secteur agroalimentaire, également dans l'industrie du bois, du liège de l'alfa, du tabac, dans le secteur des mines, de la briqueterie, tuilerie et poterie. Cette industrie légère trouve même à s'exporter aux côtés des produits agricoles, tels les produits des mines (marbre, minerais), du tabac, du bois, du cuir, peaux et laines. Voici les principales industries au 31 décembre 1887 :

Tableau 17 Situation de l'industrie en 1888 en Algérie

Industries	Nombre d'établissements	Ouvriers occupés
Alfa	71	1870
Boulangerie	156	1428
Fabricants de tabac	96	1251
Charpentiers, menuiserie	343	1802
Liège, bouchons	55	2825
Mines	175	2741
Minoterie et menuiserie	1110	1649
Moulins à huile	1025	1119

Source : Exposé de la situation générale de l'Algérie, 1888.

## 1.2 Propriété foncière et surplus économique

Coloniser consiste à mettre en place un ensemble de mécanismes permettant à la fois contrôle politique et profits économiques (Vatin, 1983). Notre objectif, est de mener une investigation sur la mise en œuvre d'un nouvel ordre politique et une structure institutionnelle de type colonial différents de celui de la régence, qui soutienne un système économique capitaliste. Pour cela nous allons examiner le fondement de cette réforme économique s'appuyant fondamentalement sur une déstabilisation et une révolution dans la propriété foncière et le choix d'un développement économique agricole et non industriel.

### 1.2.1 Changement du *political settlement*

La mise en place d'un nouvel ordre politique colonial allait passer dès 1830 par la violence de l'invasion militaire et la destruction du système politique Beylical. La conquête laissera d'abord place à une occupation militaire puis dès 1845, à une division tripartite du territoire : dont un territoire civil à forte majorité d'européens sous droit commun français selon l'ordonnance du 28 septembre 1847. Deux autres territoires d'administration militaire directe

et indirecte lorsque l'armée, au travers des bureaux arabes, s'appuie sur les chefs indigènes nommés par elle comme Caïds, Aghas et autres notables, pour administrer les populations algériennes conquises. Les institutions administratives et politiques conservent donc en apparence le système beylical de représentation auprès des populations autochtones par leurs chefs respectifs, mais la colonisation française ne se caractérisera pas par un ordre politique décentralisé où les tribus conserveraient un pouvoir local. Les pleins pouvoirs centralisés seront aux mains du gouvernement général dont l'ordonnance du 22 juillet 1834 institutionnalise les prérogatives.

La question fondamentale de l'assimilation de l'Algérie révèle l'enjeu pour les colons d'obtenir les mêmes droits politiques que ceux des français de métropole. Les colons usèrent de leur influence politique pour s'émanciper d'une administration globalement militaire du pays et imposer l'administration civile. Les colons en tant qu'*insiders* au sein de territoires devenant en 1848 départements français, pourraient imposer leurs intérêts.

En 1870 la France revint à l'administration de l'Algérie par un gouverneur général civil ayant autorité sur trois départements et avec ses préfets, soumis à la haute autorité du ministre de l'intérieur. Sur le plan économique, le budget de l'Algérie serait fractionné pour dépendre des différents ministères concernés par les crédits et dépenses. En 1878 le gouverneur général obtient davantage d'autonomie et s'émancipe du ministre de l'intérieur pour ses correspondances avec les différents ministères. Le décret du 23 août 1898 définit enfin le rôle du gouverneur qui est l'autorité administrative de droit commun et détient toutes les prérogatives d'un gouverneur de colonie (Picquet, 1930). Le *political settlement* colonial a donc gagné en autonomie vis-à-vis de la métropole, surtout depuis la création du budget autonome algérien par la loi de 1900. La coalition au pouvoir en Algérie se compose donc d'une autorité politique au sommet de laquelle préside le gouverneur général civil assisté du conseil du gouvernement et de deux assemblées où les colons, nommés ou élus, sont surreprésentés par rapport aux indigènes. Les *insiders* sont donc majoritairement composés de colons et de leurs représentants, faction de soutien du sommet de la coalition politique. D'autre part, comme on peut le voir dans le schéma ci-dessous, les indigènes représentatifs des algériens sont sous-représentés aux assemblées et constituent donc une faction aux pouvoirs faibles et donc non porteuse d'instabilités pour la pérennité de la coalition.

Nous verrons que l'organisation des indigènes en partis politiques, notamment après la première Guerre Mondiale va constituer un front d'*outsiders* dont la montée en force politique auprès des indigènes constituera une menace à l'ordre politique colonial.

Architecture de l'autorité politique et administrative en Algérie coloniale :

{ Gouverneur Général (Pouvoir exécutif)  
Conseil du gouvernement :  
Fonctionnaires et Conseillers rapporteurs  
Assemblées représentatives des populations :

- **Conseil Supérieur** : 60 membres dont 29 nommés et 31 élus

Les nominés : Membres du Conseil Supérieur, Préfets, généraux, 4 fonctionnaires et 3 notables indigènes.

Les élus : 15 conseillers généraux, 16 délégués financiers (dont 4 indigènes)

- **Délégations Financières** (créée en 1898)

Rôle financier fondamental et de représentation des classes sociales :

Les membres représentatifs votent le budget, les emprunts, les concessions de chemin de fer.

Composition :

24 colons (propriétaires ruraux), 24 non - colons (propriétaires urbains),

21 indigènes dont 9 Kabyles.

(Source : composition personnelle sur la base des données de V. Piquet, 1930)

### 1.2.2 L'institutionnalisation de la nouvelle propriété foncière

Les ambitions hégémoniques de la France en Afrique du Nord ont conduit en 1830 à l'invasion militaire et à la colonisation de ce qui deviendra l'Algérie. En faire une colonie de peuplement d'européens et zone d'extension du capitalisme pour les besoins de la métropole furent des objectifs poursuivis par un État français interventionniste, tour à tour gendarme, législateur, investisseur, producteur, banquier. Mener à terme cette entreprise colonisatrice nécessite d'acquérir des terres propriété des indigènes algériens. Alors qu'à la capitulation du Dey en 1830, la France avait promis de respecter les terres indigènes, le Maréchal Clauzel ne tarde pas à faire séquestrer les biens beylik et habbous. Cet événement politique et militaire sera à l'origine de la mise en place progressive d'une armature juridique favorable au développement de la colonisation de peuplement et à la mise en exploitation des terres acquises puis concédées ou vendues aux colons par l'État français. La propriété foncière n'est donc pas jusqu'aux années 1880 le produit d'un processus de transaction marchande, mais plutôt d'une volonté politique, par des moyens militaires et législatifs, en dehors du champ de l'économie de marché.

Les travaux des économistes sur cette période utilisent le concept d'accumulation primitive. Abdellatif Benachenhou (1976) rappelle que c'est l'ensemble des processus sociaux donnant lieu à l'apparition du capitalisme. Les principes de l'accumulation primitive sont tous les moyens non-économiques, tels le démantèlement de la propriété indigène, mis en œuvre pour séparer le producteur d'avec les conditions de travail (Djebari, 1995). Les institutions

formelles se mettent en place avec les ordonnances de 1844, 1845 et 1846 qui fixent les nouveaux droits de propriété foncière et délimitent le champ d'application du séquestre sur les biens immobiliers indigènes. La loi de 1851 sur la propriété en Algérie délimite le domaine de l'état et consacre la destruction du système foncier Beylical, l'accaparement d'une partie des terres Maghzen et Habbous, propriétés des notables civils ou militaires sous la Régence.

Quant au cantonnement ou resserrement, il s'est appuyé juridiquement sur la distinction entre terres Melk et Aarch, assujéties respectivement à la propriété privée et la propriété collective. Le cantonnement a pour résultat de fournir des ressources territoriales suffisantes pour la progression de la colonisation (Djebari, 1995). Le cantonnement des tribus a concerné de 1851 à 1857, 110.000 ha dont 78.000 ha affectés au domaine public, puis de 1857 à 1863 61.000 ha affecté au domaine public.

Y – a –t- il un marché de la terre dans les premières décennies de la colonisation ?

Sur le plan des transactions foncières, le marché de la terre n'apparaît qu'à partir des années 1850 et ne se développe qu'après 1870. Avant ces dates, des ventes existent de la part de fellahs algériens qui pour s'acquitter de l'impôt, vendent à prix dérisoire leur terre. D'autre part, l'État qui a procédé à des séquestres après 1830, vend aussi des portions de terres à prix symbolique de 6.15 F / ha. (Henni, 1981). Du côté des colons européens, la demande de terres produit précocement un phénomène de spéculation que n'encadre pas suffisamment la loi. Il en résulte deux conséquences : la législation sur la propriété foncière doit évoluer pour sécuriser les droits de propriété des indigènes et des colons ; la création par l'État d'un réservoir de terres indigènes qu'il nomme *Aarch* et que la tribu pourtant propriétaire ne peut ni exploiter ni vendre, mais servent à développer la colonisation.

Mais la sécurisation des droits de propriété foncière passe dans les débuts de la colonisation par la volonté de l'État de détruire la propriété collective de la tribu en vue de produire la propriété individuelle et faire émerger un marché capitaliste des facteurs de production. Outre les raisons proprement économiques, la dissolution de la propriété collective procède de raisons politiques : la tribu constitue un centre de pouvoir insurrectionnel contre la poursuite de la colonisation. Pendant tout le 19<sup>ème</sup> siècle, les lois qui se succèdent et les débats parlementaires notamment avec le Sénatus consulte et la loi Warnier, ont visé à dissoudre autant que la loi le permettait les structures de la propriété tribale en redéfinissant les droits de la propriété foncière en distinguant biens collectifs, individuels, d'État. Le développement tant recherché d'un marché de la terre passait par la propriété individuelle et l'introduction des transactions marchandes monétarisées. Au 30 juin 1899, l'exécution des lois Warnier de 1873 et rectificative de 1887 ont donné lieu à la constitution effective de titres de propriété

privée sur une surface de 1.513.841 ha sur un total de 2.221.241 ha : le solde positif étant affecté aux biens domaniaux et communaux (Benachenhou, 1976). Les titres de propriété seront néanmoins attribués par l'administration de façon parfois irrationnelle : la loi a produit ainsi un fractionnement de la terre en lots difficilement exploitables et donc un appauvrissement des fellahs propriétaires.

Sur le plan du *political settlement*, les tribus étaient donc perçues comme des forces politiques rivales et *outsiders* que le gouvernement colonial n'avait pas intérêt à faire entrer dans la coalition au pouvoir. L'ordre politique ne se stabilise que par l'élaboration d'institutions formelles et surtout informelles permettant une redistribution de ressources de type clientéliste aux différentes factions et niveaux hiérarchiques de la coalition au pouvoir. L'appropriation du domaine foncier fut l'une des ressources majeures capables de stabiliser le système politique colonial par la redistribution de la ressource foncière aux colons. La fiscalité constitue aussi une ressource majeure permettant de financer la colonisation par l'alimentation du budget au prix d'une montée de la pression fiscale sur la population indigène.

### 1.3 Politique fiscale coloniale

La colonisation française va modifier en 1830 le système fiscal issu de la régence Turque en le centralisant, en diminuant les pouvoirs fiscaux des tribus et en alourdissant la pression fiscale sur les populations indigènes. À partir de 1845 Les impôts sont payés en argent et non plus en nature. Cela entraîne une marchandisation des productions agricoles indigènes en vue d'obtenir des ressources monétaires et d'acquitter leurs impôts. Le développement du capital marchand va ainsi se développer en Algérie en 1845 et prendre de l'ampleur sous l'effet de la loi du 11 janvier 1851 et de l'augmentation des prix des denrées agricoles.

Tableau 18: Développement du capital marchand en Algérie (1845) (unités : quintaux et kg)

	Blé qx	Orge qx	Moutons tête	Laines Kg	Tissus laine Kg	Nombre d'arabes venus sur le marché
Constantine	40.039	31.193	87.909	498.911	190.597	495.899
Oran	9.536	20.207	20.215	17.344	2.334	70.537
Bône	92.752	26.029	27.693	138.000	37.700	76.575
Alger	4.698	3.996	54.900	450	-----	76.040
Sétif	2.056	4.922	20.939	12.940	14.603	118.590

Source : Benachenhou, (1976), page 70.

Le tableau 18 permet d'évaluer l'importance précoce des marchés de Constantine et Bône pour la fourniture de céréales et laines, achetés par des négociants français et exportés vers le

marché français. Le développement du commerce intérieur s'explique aussi dès 1851 par la création de la Banque d'Algérie qui établit le système d'escompte favorable au commerce. La mise sur le marché des produits des fellahs va donc permettre des transactions monétaires et alimenter le système fiscal colonial. Dès le 27 janvier 1837 est mise en place la patente. La même année un nouveau tarif douanier est instauré, ainsi qu'une taxe d'abattage. Les rentrées fiscales passent de 1.687.000 F en 1835 à 4.748.000 F en 1845, puis à 14.000.000 F l'année suivante en 1846 (Henni, 1981). De 1839 à 1842 se mettent en place dans toute l'Algérie les impôts dits « Arabes » qui sont une reconduction des impôts du Beylik, avec l'achour, l'hokor, le lezma et la zekat. Les impôts arabes servent à financer la mise en place et le fonctionnement des villages de colons et des municipalités : la ponction sur l'impôt arabe en leur faveur passe de 10% en 1845 à 30% en 1852, puis 40% en 1859 pour atteindre 50% en 1861, chiffre qui revient en 1873. Les collectivités locales ont en effet de lourds besoins pour financer routes, santé, écoles. Elles perçoivent aussi l'essentiel des redevances sur l'octroi de mer et des taxes supplémentaires sur les marchés. Il faut ajouter à ce maquis fiscal, des centimes additionnels en sus de l'impôt arabe. Ces prélèvements bénéficient essentiellement aux colons européens et aux municipalités qu'ils occupent et appauvrissent en revanche les fellahs sans que les services municipaux leur soient favorables. En effet, les fellahs algériens sont les seuls concernés par les impôts Achour et Hokor : l'assiette fiscale est la charrue qui s'apparente au nombre d'instruments aratoires dans l'Est (hokor) et à la surface cultivée par instrument dans le centre et l'ouest algériens (achour). Il s'agit donc d'un impôt sur le capital du fellah. Le achour et le hokor ont été repris au système Beylikal et correspondent en 1858 à respectivement 25 F et 30 F par charrue (Henni, 1981, page ?). La particularité de l'achour est qu'il concerne exclusivement les fellahs et non les colons européens. Étant en plus assis sur la surface cultivée, il est inégal puisque non proportionné à la fertilité des terres ou à leur rendement. Les paysans détenteurs de terres peu fertiles s'appauvrissent donc avec l'impôt arabe. Une réforme de 1874 tenta de proportionner l'achour à la fertilité des terres, allant de 88F la charrue assise sur une très bonne récolte à 0F pour une récolte nulle. Eu égard aux frais engagés et à la consommation du fellah et de sa famille, seules les très bonnes et bonnes charrues dégagent un excédent après l'impôt achour. Or, selon la commission d'enquête sur l'impôt arabe de 1892, les mauvaises charrues sont nombreuses pour les régions d'Alger et Oran notamment :

Tableau 19: Situation de l'impôt arabe à travers les charrues (1892)

Charrues	Alger	Oran
Très bonnes	410 ha	7.020 ha

Bonnes	3.850 ha	80.120 ha
Assez bonnes	136.330 ha	161.770 ha
Mauvaises	177.770 ha	114.520 ha
Nulles	70.140	16.430 ha

Source : Commission d'enquête sur l'impôt arabe, 1892, (Henni, 1981), page 98.

Le rapport Clamageran confirme dans son enquête le calcul d'Ahmed Henni, puisque les charrues assez bonnes et mauvaises sont déficitaires, que la culture soit faite de blé ou que le fellah passe à l'orge au meilleur rendement. Le système fiscal permet des rentrées de l'impôt arabe mais ne constitue pas un système économique propice à développer l'activité des paysans indigènes. Outre le fait de l'expropriation foncière, le système fiscal fonde et accentue aussi le dualisme agraire avec un secteur traditionnel pauvre (en sol, en technologie) exploité par les paysans indigènes et un secteur moderne riche (en fertilité, rendement, cultures, techniques) dominé par les colons européens.

Tableau 20: Impôts arabes et pression fiscale (1890)

Classe de contribuables/ Revenu	Nombre de contribuables	Pression fiscale en 1890
+ de 2.400 F	211	21 %
1600-2400 F	1.092	16%
900-1600 F	2.127	17%
400-900 F	21.003	19%
200-400 F	20.399	25%
- 200 F	30.156	13%

Source : Henni (1981), page 101.

On peut constater une pression fiscale qui touche autant les classes les plus riches que les plus pauvres : on aurait pu supposer que les premières seraient épargnées pour les allier comme faction à la coalition au pouvoir. Une autre interprétation serait que ce qui est visé est d'affaiblir les paysans les plus riches de façon à réduire le pouvoir d'opposition des notables algériens non raliés au système colonial.

Les centimes additionnels complètent le panorama des impôts arabes : il s'agit d'impôts communaux, stabilisés à 12 centimes par cote. En 1873, le dispositif fut complété par des centimes extraordinaires. La particularité de ces centimes « extraordinaires » fut de financer la propriété coloniale européenne. Cet impôt est devenu une institution formelle permettant un transfert de ressources fiscales au bénéfice du domaine foncier colonial. On peut faire l'hypothèse que ce système fiscal s'inscrit dans un *political settlement* qui vise à affaiblir l'élite paysanne riche et la population paysanne indigène dans son ensemble. Cette population pourrait donc être perçue au regard du processus de colonisation foncière comme une force de coalition *outsiders* à affaiblir pour stabiliser l'ordre politique colonial.

Les impôts arabes grèvent donc sérieusement les ressources des fellahs. Ils seront supprimés après 1918. Néanmoins, la fiscalité indirecte s'y substitue. La part des impôts indirects payés par les algériens musulmans passe de 26% en 1913, à 28% en 1921, pour monter à 37% (estimation Ageron) ou 55% (estimation de Claude Collot, 1987, page ? incorporant les salariés artisans, commerçants et classes moyennes).

### 1.3.1 Constitution et évolution du budget algérien : les recettes fiscales

On distingue les recettes ordinaires et extraordinaires. Les recettes fiscales (impôts et revenus) évoluent de 1907 à 1955 comme suit :

Tableau 21: Recettes fiscales en Algérie (1907-1955) (millions de Francs)

Années	1907	1914	1925	1937	1947	1954-55
Total des recettes ordinaires	88.2	126	386.4	2155	12426	87980
Total des impôts et revenus	47	70	326.7	1285	10763	79636
Pourcentage des impôts et revenus	55%	55%	85%	60%	87%	90%

Source : Collot,(1987) page 223.

Le total des impôts et revenus sur l'ensemble des recettes ordinaires croît fortement notamment en 1925 et atteint 90% en 1954-55.

Tableau 22: Composition des impôts en Algérie (1907-1955) (millions de Francs)

Années	Total des recettes fiscales	Impôts directs	Impôts indirects	Impôts sur la fortune
1907	47	13	28.2	5.8
1914	63.7	8.2	41.8	13.7
1925	326	80.3	182	63
1937	1285	202.7	814.8	188
1947	10763	2038	7624	1101
1954-55	79636	16800	57481	5355

Source : Collot (1987) page 224.

La part des impôts directs est décroissante pour ne représenter que le 1/5<sup>ème</sup> des recettes. Au contraire, les impôts sur la dépense, impôts indirects sur la consommation, comprenant les produits du timbre, des douanes, des taxes sur les alcools et tabacs notamment, couvrent jusqu'aux 3/4 des recettes fiscales. Enfin, la part de l'impôt sur la fortune décroît progressivement. L'analyse des recettes fiscales montre que les colons européens qui paient majoritairement l'impôt sur le revenu sont avantagés. En revanche, les populations pauvres et les algériens musulmans sont désavantagés par la progression et la part lourde des impôts sur la dépense.

### 1.3.2 Structure et évolution des dépenses ordinaires

Tableau 23: Dépenses ordinaires en Algérie (1901-1955) (millions de Francs)

Années	Dépenses ordinaires totales	Dette	Administration	Secteur social	Économie
1901-1925	4082	722	967	650	1475
1901-1937	17589	2659	4242	3900	5400
1947	12417	2086	3583	3039	3653
1954-1955	87965	21421	18925	24283	22666

Source : Collot (1987). p. 226

Sur le total des dépenses ordinaires, le poste administration stagne (25%) alors que le poste économie régresse (35% à 26% sur la période). Le secteur social en revanche croît pour représenter 28% en fin de période. Ce secteur, comprenant les dépenses de santé et d'instruction, a majoritairement profité aux colons européens, bien que les effectifs d'écoliers musulmans se soit accru dans les écoles primaires après la seconde guerre mondiale.

Peut-on évaluer dans le budget la part des dépenses allouées aux algériens musulmans ? La part des dépenses ordinaires profitant aux populations musulmanes passe de 5.4% en 1907 à 7.7% en 1947, ce qui est très faible eu égard à une population musulmane qui représente entre 80 et 90% de la population d'Algérie.

### 1.3.3 Le budget extraordinaire révélateur de la politique coloniale

Le budget ordinaire ne suffisant pas aux besoins énormes de financement de la colonisation, un budget extraordinaire sera créé, avec pour recettes des fonds d'emprunts et de la caisse de réserve. De 1901 à 1955, c'est l'aide de la France qui enregistre la plus grande progression pour passer respectivement de 282 à 13 600 millions de Francs. L'emprunt algérien bondit également sur la même période, respectivement de 677 à 19 000 millions de Francs. Côté dépenses, la structure est également marquée par la logique coloniale, avec des dépenses économiques et de colonisation tournées vers les populations européennes (tableau 27).

Tableau 24: Structure des dépenses publiques en Algérie (1907-1938) (millions de Francs).

Années	Total des dépenses	Dépenses économiques	Infrastructures transport	PTT	Colonisation	social
1907	15.6	14.3	9.6	0.2	2.6	0.8
1913	42.4	39.8	34.7	0.4	2.5	1.1
1925	133.4	100	77	6	10.6	33.3
1938	413	350	145	40	150	19

Source: Collot (1987), page 230.

Les dépenses extraordinaires sont donc explicites quant à la volonté politique de la coalition au pouvoir en Algérie et en métropole de financer exclusivement les secteurs dits modernes dont l'agriculture, avec le développement des voies de communication pour faciliter l'acheminement des marchandises destinées à l'exportation jusqu'aux ports et aéroports. L'importance croissante des dépenses qui consistent à financer l'installation des colons sur le domaine foncier concédé par l'État, confirme cette politique économique. Avant la seconde guerre mondiale, la volonté politique consiste à développer les secteurs clés de l'agriculture, mais n'intègre pas le développement industriel, qui n'entre pas dans les intérêts de la coalition des colons et industriels de la métropole. La stabilité de l'ordre politique s'appuie depuis le début de la colonisation, sur la complémentarité économique de l'Algérie avec la métropole et donc le développement des secteurs économiques dont la France a besoin. Le secteur viticole obéit à cette stratégie économique.

#### 1.4. Une économie tirée par le secteur agricole d'exportation

Avant 1851, l'afflux de capitaux étrangers vers l'agriculture algérienne d'exportation, ainsi que l'élargissement des exportations de produits agricoles vers la France, furent freinés par l'instabilité des débouchés extérieurs et par les droits de douanes élevés : l'économiste Leroy-Beaulieu (1897) indique que les grands agriculteurs et les grands capitalistes qui auraient pu investir dans l'agriculture algérienne furent rebutés par l'absence de tout débouché extérieur, que règlera partiellement la loi du 11 janvier 1851, fondant l'union douanière entre l'Algérie et la France et octroyant la franchise aux produits agricoles algériens. Le capitalisme allait pouvoir s'étendre en Algérie et se développer, sur la base de la propriété foncière, l'extension du salariat agricole et l'investissement dans des productions agricoles d'exportation. En 1878, la maladie de la vigne, le Phylloxera détruisit en 10 ans la moitié des surfaces d'exploitation viticole en France, Pour combler le déficit de la métropole on développa la production viticole en Algérie, ce qui allait transformer la structure de l'agriculture et de l'économie de la colonie. Le capitalisme agraire va dès lors s'appuyer sur la céréaliculture et la viticulture.

Les surfaces cultivées et les quantités récoltées enregistrent une hausse jusqu'en 1875 puis reculent en 1876 sans doute du fait de l'afflux massif de blés des Amériques vers l'Europe qui produit sur le marché une contraction des prix, mais la tendance à la hausse reprend ensuite. Le développement de la production agricole coloniale a nécessité la mobilisation du budget algérien et de l'aide et l'emprunt de la métropole. La Banque d'Algérie, créée en 1851, ne pouvait par ses statuts faire du crédit agricole, mais elle supporta la mise en place de comptoirs d'escompte par la pratique du réescompte. Le crédit se fit néanmoins rare dans les

années 1850, ce qui, combiné à l'instabilité des débouchés, ralentit le développement d'une agriculture capitaliste.

#### 1.4.1 Développement du secteur capitaliste agricole (1880-1914)

Comme nous l'avons vu pour la céréaliculture, la viticulture va connaître une phase de développement spectaculaire à partir de la crise du Phylloxera en France au point de dépasser le secteur de la céréaliculture et de devenir le secteur moteur du capitalisme agricole algérien.

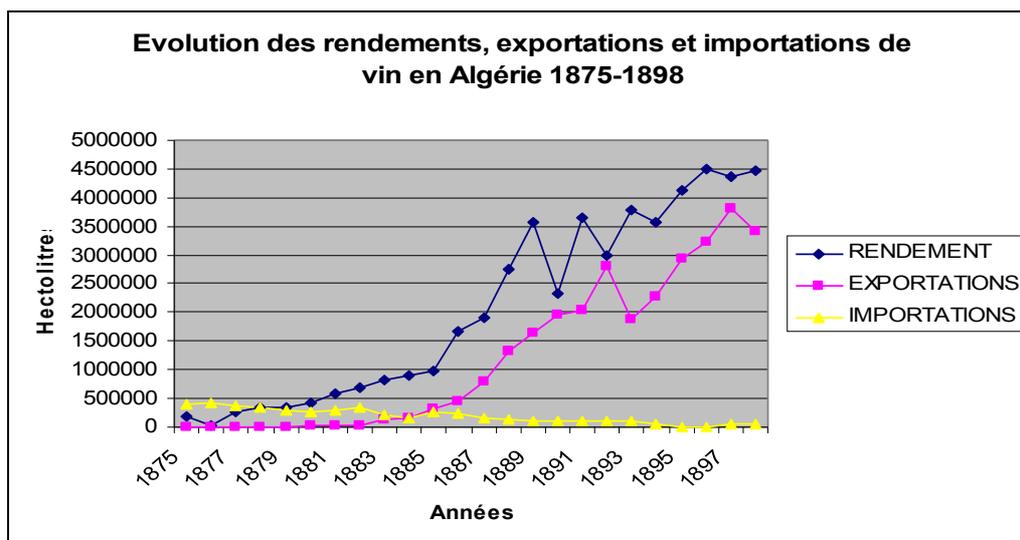
Tableau 25: Évolution de la superficie viticole en Algérie (1880-1914)

Évolution de la superficie du vignoble algérien période 1880-1914								
Années	1880	1885	1890	1895	1900	1905	1910	1914
Superficie	23.724	70.886	110.048	122.186	154.430	179.950	152.129	180.735

Source : Benachenhou (1976), page 140.

De 1880 à 1895, la superficie consacrée au vignoble augmente de presque 100.000 ha.. La première place occupée par la viticulture dans l'économie algérienne peut se mesurer par sa rentabilité financière à l'hectare et par le mouvement commercial qu'elle engendre en termes d'exportations et de balance commerciale.

Figure 9: Évolution des rendements et du commerce extérieur du vin en Algérie (1875-1898)



Source : construction personnelle suivant les données d'H. Lecq (1900).

A mesure que les rendements croissent avec l'augmentation des surfaces cultivées, on constate une augmentation des exportations de vins d'Algérie, avec des importations de vins de quelques dizaines de milliers d'hectolitres par an.

Figure 10: Poids du vin dans les exportations algériennes (1880-1910)

Part du vin dans les exportations algériennes												
Années	1880	1881	1882	1892	1894	1896	1899	1900	1903	1906	1908	1910
%	0.4	9.9	33.7	49.7	36.3	55.9	52.8	21.0	29.0	16.5	21.6	38.4

Source : Tableau réalisé selon les chiffres de Henni, (1981) p. 127.

Le vin atteint 55.9% des exportations en 1896 et devient le premier produit d'exportation de l'Algérie. Ce secteur domine l'économie algérienne par le niveau élevé de ses rendements et le volume de ses exportations. Plus de 75% de la production viticole algérienne est exportée vers la France. La vigne algérienne est donc typiquement un produit colonial qui répond aux besoins économiques de la France. Les bons résultats ne sont en revanche atteints que dans le vignoble des colons européens. Le secteur de la vigne intéresse peu les fellahs algériens dont la superficie n'atteint que 4062 ha en 1905, soit 2.2 % du vignoble de la colonie. La superficie moyenne par viticulteur indigène est de 0.7 ha seulement. Les rendements du vignoble indigène n'est que de 6-7 hl/ha contre 43 hl/ha pour le vignoble européen (Djebari, 1995).

#### 1.4.2 Une grille d'analyse du capitalisme agricole en Algérie

Ces données nous permettent d'émettre l'hypothèse d'une coalition au pouvoir constituée au sommet des intérêts du gouvernement de la métropole et du gouvernement général en Algérie. Cette coalition politique trouverait un soutien auprès de factions d'entrepreneurs capitalistes

français cherchant à investir leurs capitaux dans les secteurs agricoles rentables de l'Algérie, ainsi que des colons algériens dont la colonisation foncière et les ressources budgétaires de l'Algérie et l'aide ou les prêts financiers de la France, soutiennent la production agricole dans les secteurs rentables, comme la vigne et les céréales. La captation de ressources foncières, financières et agricoles, s'apparente dès lors à un phénomène de *rent-seeking* de type colonial au profit des colons européens qui obtiennent une situation de monopole sur les ressources économiques et soutiennent ainsi la coalition au pouvoir.

Les phénomènes de concentration de la propriété foncière et des cultures agricoles dominantes comme la vigne entre les mains de colons européens constituent des données qui étayaient notre hypothèse. Le secteur viticole est donc un secteur d'accumulation du capital qui connaît un phénomène de concentration à mesure que se développe la viticulture :

Tableau 26: Évolution de la superficie viticole en Algérie (1884-1914)

Années	1884	1892	1901	1908	1910	1912	1914
Superficie (ha)	4,16	6,63	9,19	11,40	11,70	13,25	14,15

Source : Benachenhou (1976) p. 143.

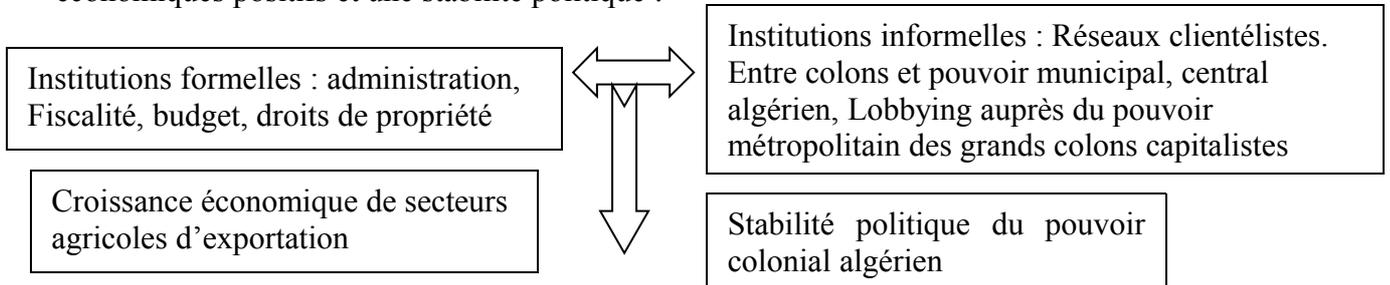
En même temps que la superficie moyenne croit, le nombre de viticulteurs algériens tend à diminuer notamment après 1901. La chute du nombre de viticulteurs, passant en 1914 en dessous du chiffre de 1885, peut aussi s'expliquer par les crises périodiques qui touchent la vigne algérienne depuis 1885 avec l'apparition également du phylloxéra, la surproduction et la restriction du crédit bancaire dans un climat de perte de confiance économique. La concentration permet alors seule d'atteindre les volumes et les rendements en mesure de résister à la chute des cours.

La coalition au pouvoir colonial est alors soutenue par l'implication des entrepreneurs français de métropole assurant l'afflux de capitaux dans le secteur viticole algérien. Des capitaux originaires de Marseille et Lyon furent ainsi investis dans les départements de Constantine et d'Alger, Debonno, 1000 ha de vignes, la société immobilière et agricole d'El Harrach 710 ha, la société agricole Lyonnaise du Nord de l'Afrique 397 ha acquis en 1900, l'entrepreneur Henri Borgeaux possède 720 ha dans les domaines de la Trappe et du Chapeau du Gendarme. Cet entrepreneur administre le Crédit foncier d'Algérie et de Tunisie et occupe également la fonction de sénateur. On suppose une collusion entre les intérêts de la viticulture, à travers notamment l'accès au crédit bancaire et la défense des intérêts des colons auprès du pouvoir métropolitain. Cette situation peut illustrer les relations patron-client entre

le pouvoir politique et les factions de colons viticulteurs ou céréaliculteurs cherchant à capter et conserver des rentes économiques.

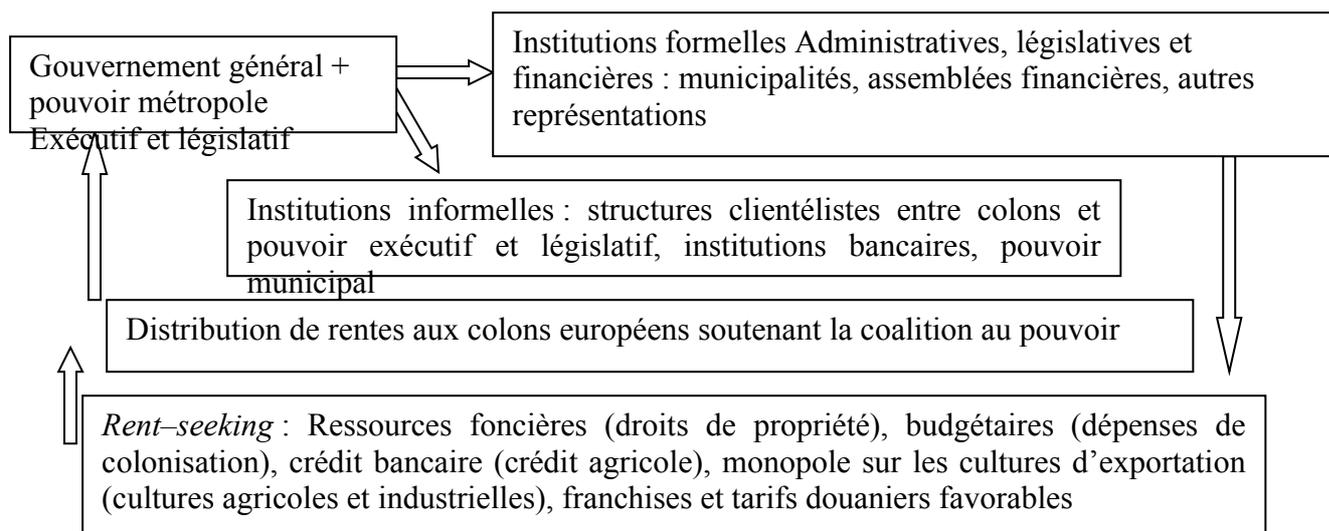
Sur le plan de la recherche de rentes, le phénomène de concentration s'explique aussi par les interactions entre rentes. En effet, les colons européens nous l'avons vu se sont accaparés la ressource foncière soit par achat, soit par le régime de la concession d'État. Les colons qui ont investi dans la culture de la vigne en ont tiré un bénéfice qui leur a permis d'acheter de nouvelles terres. Ainsi entre 1880 et 1890, les colons acquièrent 30.000 ha par an, dont le prix sera en moyenne de 110 F l'ha entre 1880 et 1889, puis de 109 F entre 1890 et 1899. En parallèle, la production d'1 ha de vigne s'élevait à 25 hectolitres vendus à 35 F, soit un revenu de 875 F (Henni, 1981). La recherche de rentes touche également le crédit qui bénéficie essentiellement aux colons, de sorte que leur captation sur les ressources économiques, financières provoque le phénomène de concentration foncière et dans les secteurs agricoles rentables comme la viticulture qui va assurer des bénéfices et renforcer l'accaparement foncier et la pérennisation de la coalition au pouvoir colonial.

Les liens interactifs entre institutions (formelles et informelles) et distribution de pouvoir peuvent produire s'ils sont orientés vers la croissance économique des résultats économiques positifs et une stabilité politique :



Source : construction personnelle

Schématisation des relations entre distribution de rentes, institutions et coalition au pouvoir.

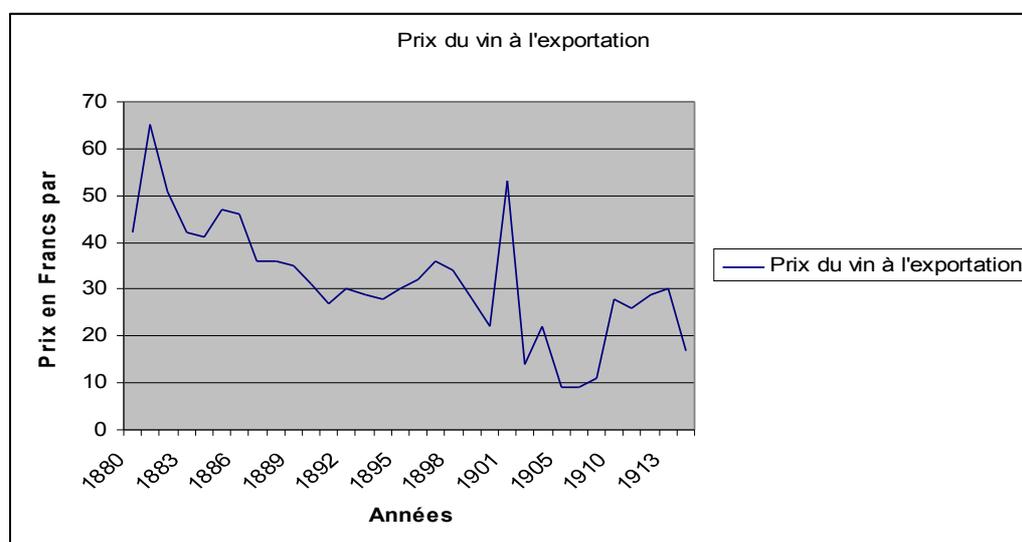


Source : conception personnelle sur la base de la colonisation agricole et industrielle

Cette structure économique de l'Algérie, entièrement adossée aux besoins de l'économie de la métropole et basée sur une agriculture d'exportation, la fragilise en fonction des aléas des cours d'exportation et de la demande sur le marché français.

L'évolution des cours du vin à l'exportation en donne une illustration :

Figure 11: Évolution du cours du vin à l'exportation (1880-1914)



Source : construction personnelle, Henni (1981), statistiques douanières de l'Algérie.

Les cours du vin enregistrent une chute après 1901 ce qui va affecter les recettes d'exportation de l'Algérie : le prix descend jusqu'à 9 F / hl en 1905 et 1906 et remonte à 11 F en 1908, puis 28 F en 1910. La part des exportations de vin suivra la tendance de ses cours puisqu'on passera respectivement de 16% à 21% à 38%. L'évolution des cours est donc instable et produit une économie de dépendance à un secteur. Cette structure économique oriente

l'Algérie comme colonie vers un capitalisme agraire et non industriel. Quel est l'état de l'industrie algérienne durant la colonisation et pourquoi la coalition au pouvoir ne promeut pas une stratégie de développement industriel ? Du fait de son statut de colonie, l'Algérie exploite ses ressources pour les besoins de la métropole. Elle exporte ses produits agricoles pour satisfaire les besoins du marché français. En conséquence, l'Algérie va se consacrer aux industries mettant en valeur ses matières premières, par une activité de transformation des produits agricoles et miniers.

## 2. Structure de l'économie coloniale, industrialisation et compromis politiques (1930-1962)

Le processus d'accumulation du capital en Algérie coloniale se porte davantage sur l'agriculture que sur l'industrie. Les industries privilégiées sont celles de la transformation des produits agricoles et du bâtiment – travaux publics.

La part de l'industrie dans la P.I.B. fut relativement faible même après la seconde guerre mondiale et l'effort d'industrialisation de la colonie jusqu'à 1962 :

Tableau 27: Part de l'industrie dans la P.I.B. en Algérie (1880-1955) (Mds F constants 1955).

Années	1880	1919	1920	1930	1955
Mines	-----	4	10	14	19
Energie	-----	1	1	2	13
Construct. Travaux publics	5	8	11	13	47
Transformation	12	17	22	31	91
Total	17	30	44	60	170
P.I.B.	155	285	340	425	650
Part Industrie / P.I.B.	10.9%	10.5%	12.9%	14.1%	26%

Source : Tableau élaboré selon les données de Clerc (1975).

On constate que les Mines et l'énergie ne sont pas significatives avant 1920. Le secteur est dominé même jusqu'en 1955 par le bâtiment – travaux publics et les industries de transformation qui en 1955 atteignent une part respective de la P.I.B. de 7% et 14%. Le taux de croissance annuel de la production industrielle entre 1880 et 1955 fut de 3.1%. L'industrie connaît néanmoins entre 1930 et 1955 une progression plus soutenue du fait notamment de la montée des tensions politiques avec le nationalisme algérien qui conduira à la relance de l'industrie inscrite dans le plan dit « de Constantine » de 1958.

Dans les industries de transformation en 1955 (valeur ajoutée totale : 91 mds F), les branches qui dominent sont celles des industries alimentaires (36 mds F), de transformation des métaux (20 mds F), des textiles et cuirs (10 mds F) et des matériaux de construction (7 mds F). Le reste est constitué des industries de la chimie, du caoutchouc, du bois, papier, édition.

La structure industrielle algérienne était donc peu diversifiée en branches et en produits, ce qui formait une industrie coloniale non concurrente et dépendante de celle de la métropole.

Tableau 28: Part et affectation des investissements dans l'économie algérienne (1880-1955)

Part des Investissements bruts dans le Produit Intérieur Brut (Mds de F 1955)					
Année	1880	1910	1920	1930	1955
P.I.B.	170	310	375	460	730
F.B.C.F.	18	38	50	55	138
F.B.C.F./P.I.B.	10.6%	12.2%	13.3%	11.9%	20.2%
Répartition de la F.B.C.F. par secteur (en %)					
Infrastructure	28	24	18	18	32
Logements urbains	17	13	16	18	14
Agriculture coloniale	50	50	52	47	18
Industrie et divers	5	13	14	17	36

Source : Élaboration personnelle selon les données de Clerc (1975).

La part des investissements bruts dans la P.I.B. est inférieure à 20% avant 1955, ce qui est relativement faible pour développer l'économie dans son ensemble. L'affectation de ces investissements montre d'autre part que l'industrie reçoit une proportion faible, inférieure à la part de l'infrastructure et des logements urbains. L'investissement se porte comme nous l'avions évoqué quant à la structure de l'économie, majoritairement sur le secteur agricole colonial. Cependant un changement de tendance se dessine en 1955 où la part de l'industrie et de l'infrastructure dominant et dépassent tout deux l'agriculture.

Entre 1930 et 1955, la crise économique des années 1930 et la rupture avec la France pendant l'occupation allemande, ont poussé la colonie à se doter d'une industrie plus intégrée sans toutefois se défaire de la dépendance de la métropole. L'Algérie va ainsi développer les industries d'infrastructure (construction, travaux publics, énergie, cimenterie, briqueterie, verrerie ...), de transformation alimentaire (huilerie, conserverie, semoulerie, ...et les mines (phosphates, fer essentiellement) qui progressent de 1920 à 1955.

La structure politique joue également un rôle fondamental depuis les années 1930 avec l'organisation politique des algériens en mouvements et partis d'opposition face à la coalition au pouvoir.

## 2.1 Évolution politique à partir de 1930

Les années 1920 voient s'organiser les forces d'opposition politique indigènes avec la tendance communiste qui aboutira à la création du Parti Communiste Algérien en 1935, la tendance nationaliste radicale de Messali Hadj qui rejoint l'Etoile Nord-Africaine (ENA), la tendance religieuse avec les Ouléma dont l'éminent rénovateur Ibn Badis, la tendance des

élites intellectuelles surnommée « les évolués » qui forment un congrès dès 1927 avec des revendications d'assimilation que l'on retrouvera dans les années 1930.

C'est l'avènement en France du Front Populaire, qui donnera des espoirs de progrès dans les revendications des mouvements politiques indigènes qui n'ont jusqu'alors récolté que le *statut quo* : l'ancien gouverneur d'Algérie Maurice Viollette devient ministre sous Léon Blum et prépare un nouveau projet de loi favorable à l'octroi de nouveaux droits électoraux à certaines catégories d'indigènes, dits « évolués ». Le projet soulève l'enthousiasme des élites indigènes mais aussi l'indignation des partis de droite et des colons européens. La volonté des « évolués » est d'obtenir une égalité entre indigènes et colons européens, sans que l'assimilation aille jusqu'au reniement de la religion musulmane, comme ce fut le cas de la loi de naturalisation de 1919. En juin 1936, se réunit le congrès musulman algérien qui comprend toutes les sensibilités politiques indigènes : la plateforme de revendications exige notamment la suppression des lois d'exception, des institutions coloniales comme les communes mixtes, les délégations financières, et même le gouvernement général. Sur le plan économique, la revendication de l'égalité salariale entre indigènes et européens, ainsi que l'affectation des ressources budgétaires à l'agriculture, au commerce, à l'industrie et à l'artisanat selon les besoins de chacun (indigènes et colons) et non selon l'origine ethnique. Sur le plan politique, le congrès réclame aussi un collège électoral commun et l'éligibilité pour tous les électeurs, accompagnée du suffrage universel.

Ces revendications seront déposées à Paris au gouvernement Blum qui recevra la délégation algérienne. Le front populaire prendra des décisions comme la libération de nationalistes musulmans, la suppression du code de l'indigénat et l'application des lois sociales progressistes votées en France, mais trouvera toutes les difficultés à promouvoir et faire voter le projet de loi. En effet, l'opposition des partis de droite, la coalition des colons, sous la couleur des partis du Front Social Français ou du Front Paysans, s'opposent au projet. Le Front Populaire, nouvelle coalition au pouvoir, ne trouve pas de soutien des factions verticales que sont les colons européens : ces derniers s'appuient sur les institutions algériennes formelles (gouvernement général, préfectures, assemblées financières, municipalités, partis politiques, syndicats) et informelles (réseaux clientélistes au plus haut niveau des membres du secrétariat du gouvernement général et des services préfectoraux qui ont des liens familiaux avec les colons, maires et délégués des assemblées dont les représentants majoritaires des colons et les ressources budgétaires préparent la résistance). Les colons européens gagnent en force d'opposition au sein de la coalition au pouvoir et affaiblissent la capacité de réformer le statut des indigènes par le Front Populaire. Les colons disposent d'appuis dans

l'administration locale et la presse, au sénat, et leurs ressources financières les autorisent à mener une offensive sur plusieurs fronts : au parlement et dans la presse métropolitaine et dans l'administration de l'Algérie par la grève des maires (Nouschi, 1962).

La coalition au pouvoir se trouve alors fragilisée sur la question algérienne et des heurts éclatent en Algérie entre opposant et défenseurs des réformes du Front Populaire.

En juillet 1937 s'ouvre le second congrès musulman à Alger. Ses objectifs sont de défendre le contenu de la charte de revendications du premier congrès et de faire contrepoids à l'opposition coloniale au projet Blum-Viollette. Le congrès incite les élus musulmans à toutes les assemblées de donner leur démission en cas de rejet du projet de loi favorable aux droits électoraux des indigènes. Face à la violence et à l'insécurité en Algérie, alimentées par les groupes de pression des colons (presse, élus politiques d'Algérie et de métropole), le gouvernement Léon Blum et son sous-secrétaire à l'intérieur M. Aubaud, mettent en place la répression. Après la dissolution de l'Etoile Nord-Africaine, le PPA qui lui succède est mis à mal avec l'arrestation de Messali Hadj en août 1937. C'est une période de réorganisation de cette coalition avec la création par Ferhat Abbas de « l'Union populaire algérienne pour la conquête des droits de l'homme et du citoyen » et de son rapprochement des idées de Ben Badis avec la notion de « rattachement » du peuple algérien aux mêmes droits que ceux du peuple français, sans « assimilation » en conservant aux français musulmans leur religion, culture et mœurs. Quant au Dr Ben Djelloul destitué depuis octobre 1936 de la présidence du congrès musulman, il crée un « rassemblement franco-musulman algérien » (Nouschi, 1962).

### 2.1.1 Bilan des relations de la coalition au pouvoir avec les partis indigènes

Le groupe des « évolués », dont certains furent élus dans le collège électoral indigène à la suite de la loi de février 1919, sont animés par plusieurs chefs dont le Dr Ben Djelloul et Ferhat Abbas. Leur origine sociale est soit citadine, soit rurale. Formés dans la culture européenne, ils sont diplômés de l'enseignement primaire, secondaire ou parfois supérieur. Ils occupent des postes d'instituteurs, fonctionnaires, mais aussi ouvriers, ingénieurs, professions libérales comme avocats, pharmaciens, médecins.

Leurs revendications se centrent sur l'égalité des indigènes avec les français, sans abandon de leur statut personnel de musulman. L'association des Oulémas formée de savants « docteurs de la loi », attachés à la civilisation et la renaissance arabe ainsi qu'au rigorisme religieux est dirigée par le cheikh Ben Badis de Constantine, mais aussi Tayeb Ben Oqbi d'Alger, le cheikh Zahiri d'Oran notamment. Le groupe prolétarien est composé de communistes du mouvement de « l'Etoile Nord-Africaine » dirigé par Messali Hadj dont le crédo est le nationalisme

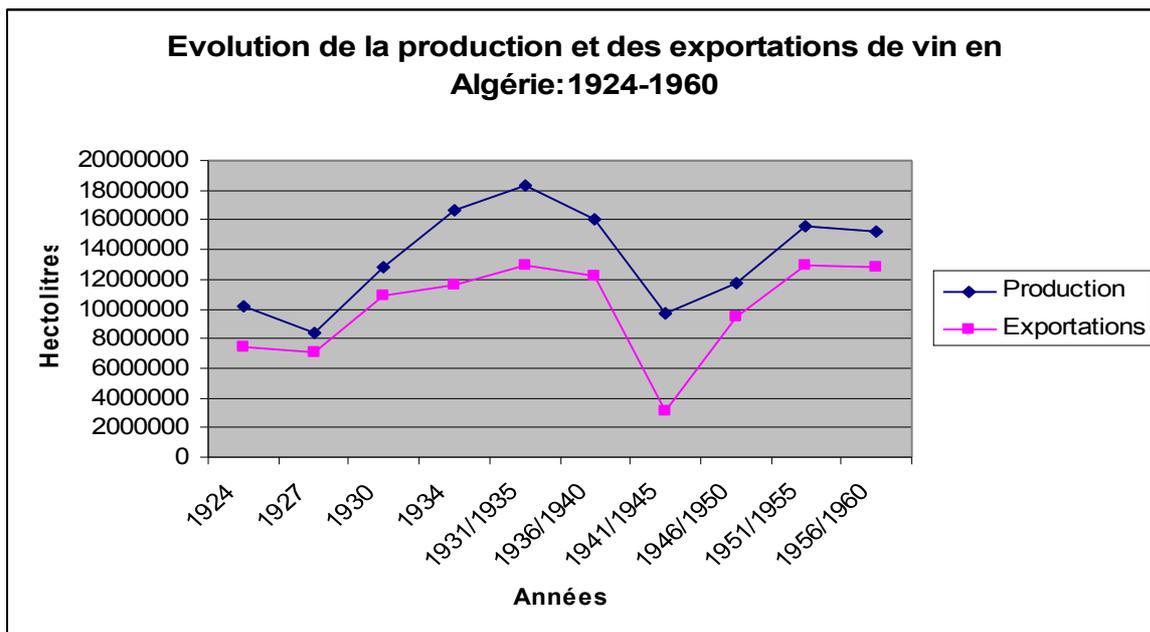
algérien. Dans les années 1934-1935, le mouvement du Dr Ben Djelloun s'allie aux Oulémas en faveur de la création d'écoles coraniques dans les mosquées, qui s'opposent aux marabouts. Mais après l'assassinat du muphti Ben Dali partisan du gouverneur général et opposant au premier congrès musulman, le Dr Ben Djelloun prend ses distances d'avec les Oulémas qui trouvent alliance avec les communistes. On constate également le ralliement des jeunes juifs algériens à cette coalition du moment. Leur plateforme d'idées communes est celle de l'antisémitisme, le sentiment national algérien et l'hostilité aux français d'Algérie (Robert Montagne, 1937).

### 2.1.2 Interprétation théorique des mouvements politiques

En 1938, le sénat finit par rejeter le projet de loi Blum-Viollette et avec lui les espoirs du projet politique assimilationniste des indigènes qui vont dans les années 1940 se radicaliser. Les factions politiques représentatives des colons ont pour l'heure gagné le maintien du *statu quo*, c'est-à-dire notamment de leur captation de rentes coloniales avec le monopole du pouvoir politique et de l'exploitation des ressources économiques les plus rentables. En effet, les colons craignaient que le projet de loi autorisant l'entrée dans les collèges électoraux d'un premier contingent d'indigènes « évolués » n'aille ensuite avec un second contingent vers l'obtention par les indigènes de la majorité absolue dans les assemblées.

On peut supposer au sujet de l'architecture du *political settlement* colonial en Algérie, que les colons occupent une position de faction politique en dessous de la coalition au pouvoir, qui entretient avec eux des relations patron-client, mais que les institutions informelles que nous venons d'évoquer constituent un moyen de noyautage de la coalition et de ses *insiders* « horizontaux », en particulier le gouvernement général et ses services, ainsi que le parlement et sénat de la métropole, via les élus représentatifs des intérêts des colons européens algériens. Leur influence parlementaire s'explique par leurs mains mises sur toute l'administration algérienne et les organes de presse. Tous les élus représentent d'abord les européens (Nouschi, 1962). La théorie de Mushtaq Khan met en relation stabilité politique et croissance économique par le biais d'institutions formelles et informelles. La situation des années 1930 peut être interprétée comme une situation d'instabilité politique en Algérie couplée à la crise économique qui gagne l'Algérie. Si l'on prend la vigne comme indicateur de l'impact de la crise économique qui frappe l'Algérie dans les années 1930, on peut observer le graphique suivant :

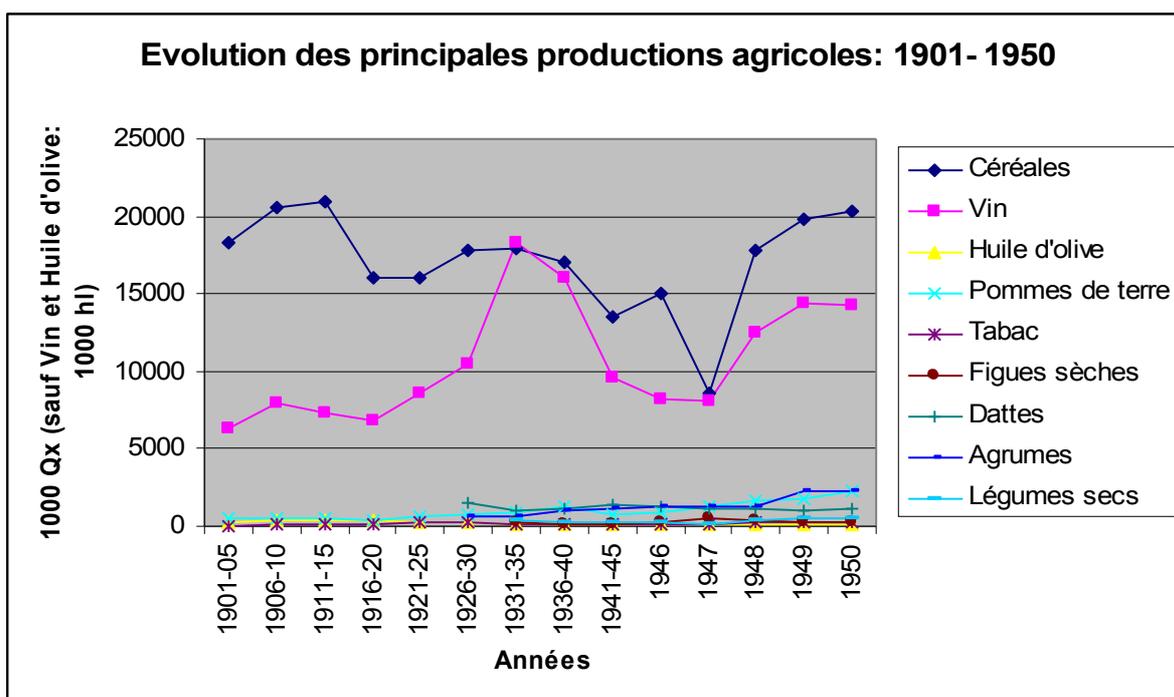
Figure 12: Évolution de la production et des exportations de vin en Algérie (1924-1960)



Source : élaboration personnelle. Tableaux économiques et statistiques générales de l'Algérie.

La production comme les exportations fléchissent sur la période 1936-1940, respectivement de 12% et 5% par rapport à la période 1931-1935. La tendance se poursuit ensuite à la baisse dans le contexte particulier de la seconde guerre mondiale

Figure 13: Évolution des productions agricoles en Algérie (1901-1950)



Source : Élaboration personnelle, données de Tableaux économiques de l'Algérie, 1958.

Globalement, un fléchissement a lieu sur la période 1936-40 par rapport à 1931-35, sauf pour la pomme de terre, les dattes et les agrumes qui progressent. Sur le plan strictement économique l'interprétation est celle d'une baisse des rendements agricoles, notamment pour les céréales et le vin, ainsi qu'un ralentissement du processus d'accumulation dans ces secteurs du capitalisme agraire. La chute des prix des produits agricoles à l'exportation est concomitante sur les années 1930 à celle de la production physique.

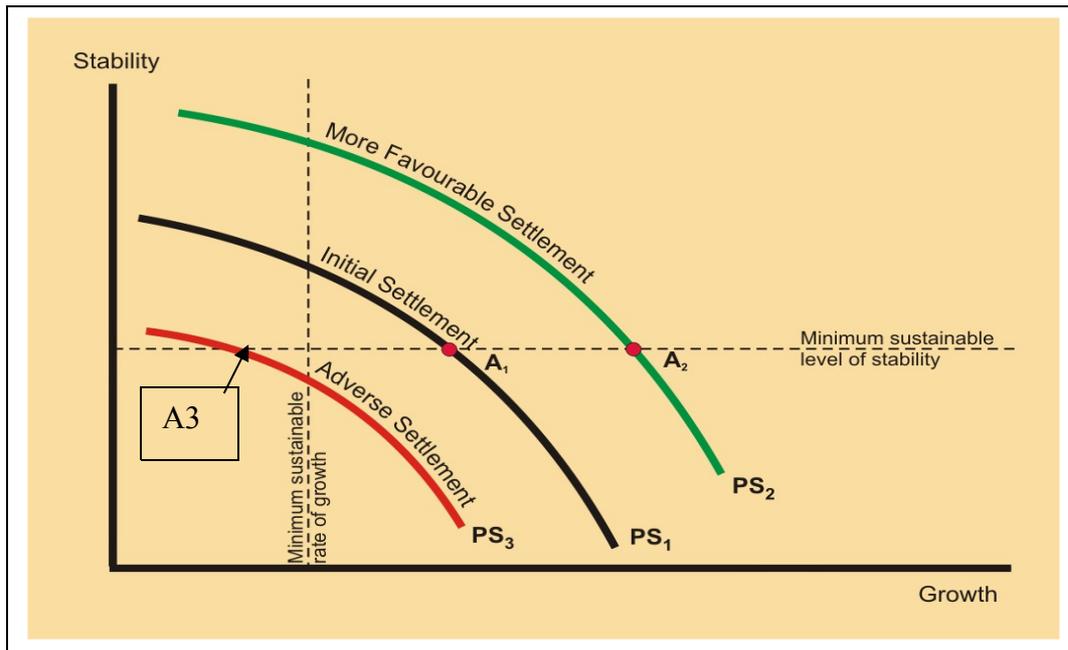
Tableau 29: Impact de la crise mondiale des années 1930 sur l'économie algérienne

Années	1930	Point bas de la crise dans les années 1930 : (Francs ou Tonnes)
Production de minerai de fer	2.232.000 T	1932 : 467.000 T
Production de phosphate	847.000 T	1936 : 531.000 T
Prix du blé à l'exportation	157 Frs	1935 : 79 Frs
Prix du vin à l'exportation	152 Frs	1935 : 80 Frs
Prix du mouton à l'exportation	190 Frs	1935 : 120 Frs

Source : Plan de Constantine, Rapport Général, 1960, p.13.

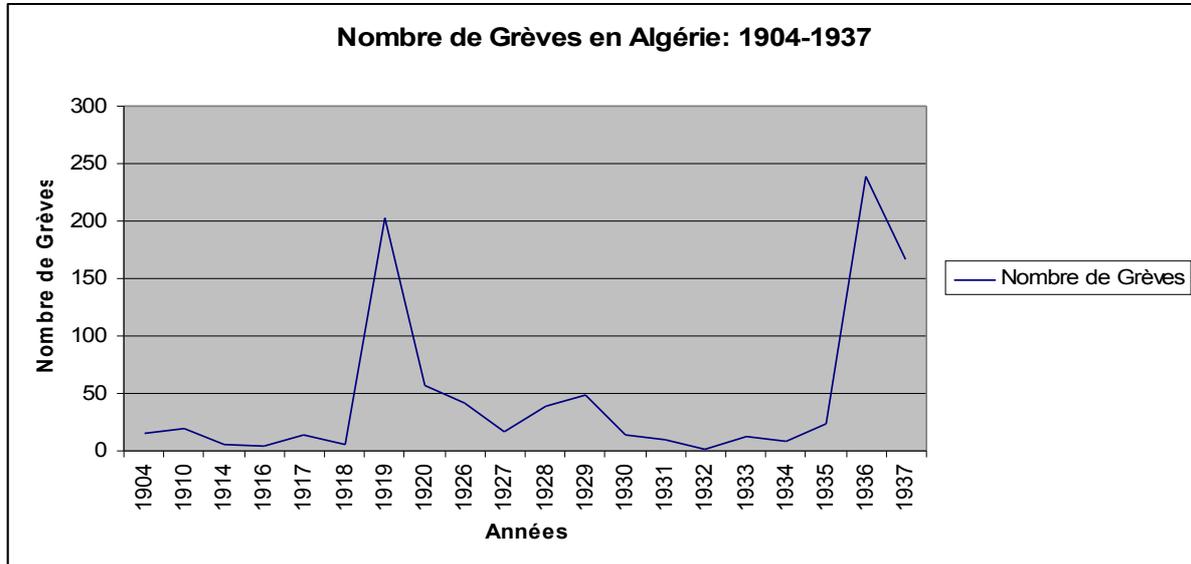
Ces données strictement économiques permettent de dire que l'économie algérienne connaît une baisse de production physique et des prix des produits agricoles d'exportation au cours de la crise des années 1930. Si l'on croise ces données économiques avec les données politiques et sociales que nous avons étudiées précédemment, on peut faire l'hypothèse qu'en Algérie dans les années 1930, le *political settlement* colonial connaît une instabilité qui peut être illustrée par le graphique emprunté à Mushtaq Khan ci-dessous : A partir du point A1, ordre politique initial, la courbe peut se déplacer vers le point A3 que nous avons ajouté, qui peut être interprété comme une baisse de la croissance économique dans un contexte d'instabilité politique qui génère des coûts de transitions et un statut quo sans pour autant atteindre la limite inférieure à ce point sur l'axe vertical, zone d'instabilité et de violence

Figure 14: Schématisation du *political settlement* instable



L'instabilité politique et sociale en rapport avec la dégradation de la situation économique peut être approchée par l'évolution des grèves en Algérie (figure 16).

Figure 15: Évolution des grèves en Algérie (1904-1937)



Source : Graphiques réalisés à partir des données statistiques in Djebari, 1995, page 696.

On constate une montée importante des grèves et grévistes entre 1919 et 1925, en raison de la crise économique et politique tant en Algérie qu'en métropole. En 1919 on atteint 203 grèves avec 24069 grévistes. La hausse des prix, combinés aux mauvaises récoltes et à la sécheresse qui touche le bétail de 1919-1920, provoquent des tensions sociales. Les grèves de 1919-1920

touchent les dockers, les inscrits maritimes suivis des cheminots. Entre 1929 et 1932, la production de minerais de fer et de phosphates chute. Les licenciements dans le secteur des mines, du liège provoquent des mouvements de grèves. Le pic des contestations sociales fut les années 1936-37 qui totalisent 415 grèves et 81594 grévistes. (Djebari, 1995).

## 2.2 La stratégie d'industrialisation de l'Algérie (1940-1950)

Après la seconde guerre mondiale, les mouvements politiques indigènes poursuivent leur lutte pour l'égalité citoyenne et le nationalisme algérien se renforce après les massacres de Sétif-Guelma de 1945 en Algérie. Dans ce contexte d'instabilité politique et sociale une série de mesures économiques sont prises dans les années 1940 et surtout 1950 pour améliorer le niveau de vie des populations indigènes et un effort d'industrialisation de l'Algérie se fait jour. Le taux de croissance économique en 1945-1954 est relativement plus élevé que celui de 1930-1945, en raison de la relance du redémarrage de l'agriculture et des mines, la reprise des investissements dans la construction et les travaux publics, auxquels s'ajoutent le dynamisme des dépenses d'administrations civiles. La période se caractérise surtout par l'amorce d'un processus d'industrialisation de l'Algérie avec un taux de croissance de 6 -7% entre 1948-1954. Dans les années 1950 le taux de croissance des secteurs secondaire et tertiaire reste dynamique.

Tableau 30: Structure de la production et taux de croissance sectoriel en Algérie (1950-1958)

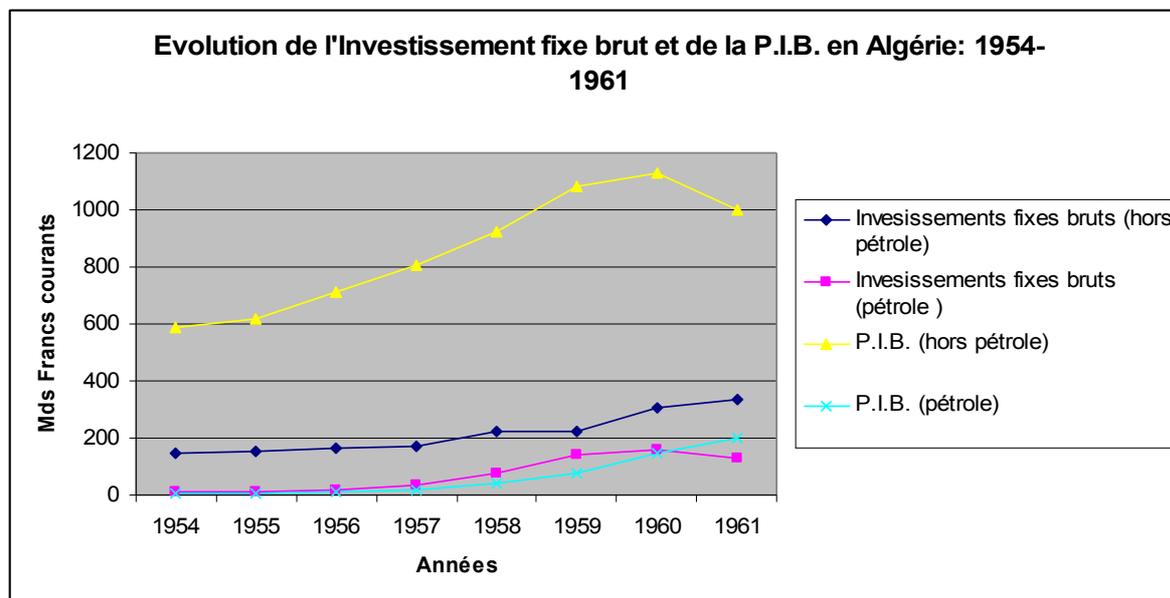
Années	Productions par secteur économique			Taux de croissance	
	1950	1954	1958	1950-54	1954-58
Agriculture	210	217	224	0%	0%
Secondaire	151	175	225	3.8%	6.4%
Tertiaire	207	253	394	5.0%	11.6%
Total	568	253	843	3.1%	7.0%

Source : Amin (1966), page 192

Dans ce tableau, le taux de croissance nul pour le secteur agricole, dont le niveau de production en 1950 rattrape celui d'avant-guerre, accrédite la thèse du capitalisme agraire stagnant d'Abdellatif Benachenhou (1976). Le processus d'industrialisation se poursuit à un rythme de 6 à 7% par an (l'indice de la production industrielle sera de 136,4 en 1959, base 100 en 1954). Les infrastructures connaissent aussi un dynamisme sur la période, avec un indice de production de 149,7 en 1959 (base 100 en 1954), ce qui tire le taux de croissance annuel du secteur secondaire (6.4% de 1954 à 1958). Le plus spectaculaire demeure la progression du secteur tertiaire qui s'explique par les opérations militaires et dont la part dans

la P.I.B atteint presque 50% en 1958. Les investissements fixes bruts représentent sur la période 1954-1961 une moyenne de près de 25% de la P.I.B. pétrole exclu. L'investissement tous secteurs confondus est de l'ordre de 30% de la P.I.B.

Figure 16: Évolution de l'investissement et de la PIB en Algérie (1954-1961)



Source : Graphique personnel sur la base des données de Samir Amin (1966), p. 194.

Les investissements fixes bruts reprennent dès 1959 après une stagnation en 1958 qui s'explique par le plan de développement de Constantine qui s'échelonne sur la période 1959-1964.

Que représente le plan de Constantine dans le développement économique et industriel de l'Algérie ? Le rapport du plan de Constantine, s'inscrit dans une histoire postérieure à la seconde guerre mondiale, où des actions publiques volontaristes sont lancées pour développer l'économie algérienne. En 1943-45 le projet de la « commission des réformes musulmanes » crée les S.A.R. (Secteurs d'Amélioration Rurale) pour mettre sur pieds des coopératives et moderniser les techniques d'exploitation agricole du secteur rural traditionnel.

Puis en 1956 est publié le rapport de la commission Maspétiol sur le développement agricole, commercial et industriel de l'Algérie. L'objectif sur une perspective décennale est de doubler la production et la consommation globales qui croitraient parallèlement à un rythme de 7,2% par an en moyenne de 1956 à 1966. L'investissement de son côté resterait sur la période dans une proportion de 33% de la production. Sur le plan politique, la volonté était de maintenir l'Algérie dans la France et de la développer comme une région pauvre en retard économiquement. Cette vision oublie ou minore le contexte de guerre de libération de l'Algérie entamé par le F.L.N. créé en 1954. Le plan de Constantine (1959-1963) annoncé par

le général De Gaulle en 1958, constitue la première tranche des « perspectives décennales » lancées en 1956 à la suite du rapport Maspétiol. C'est un plan quinquennal de développement général, notamment du secteur rural traditionnel mais aussi du secteur industriel. L'industrialisation comprendrait deux pôles de développement : la grande industrie lourde financée par des capitaux publics, et la petite industrie de transformation, par des capitaux privés. Ce projet, dont la réalisation a été interrompue par la guerre puis l'indépendance, a trouvé une certaine continuité dans les plans d'industrialisation postérieurs à 1962 et la stratégie de développement basée sur les « industries industrialisantes ».

Le plan de Constantine se fixait de multiplier par 1,5 la production des industries agricoles et alimentaires, 2 les matériaux de construction et de la chimie (cimenteries, usine de pneus, produits pharmaceutiques, ..., en aval du complexe chimique d'Arzew), 2,5 le travail des métaux (en aval de la sidérurgie de Bône), 4,5 l'industrie du cuir et 6,5 les textiles (notamment dans la région surpeuplée de Tizi-Ouzou). « La formation technique, le développement de l'enseignement secondaire s'inscrivaient dans les nécessités de ce développement industriel » (Amin, 1966).

Tableau 31: Objectifs de production du plan de Constantine (1959 et 1964)

OBJECTIFS DE PRODUCTION PAR SECTEURS (mds Francs 1959)				
Années		1959	1964	Indices 100=1959
Agriculture		269	317	118
Industrie		184	345	188
Construction, travaux		100	290	290
Transports		69	87	126
Logements		31	49	158
Services		150	219	146
Commerce		285	411	144
Pétrole		22	239	1090
Total P.I.B.		1110	1956	176
OBJECTIFS D'EMPLOIS NON AGRICOLES (milliers d'emplois permanents)				
	1957		1964	Indice 100=1957
Industries	167		318	190
Construction, travaux	112		275	245
Services, commerce et administration	428		613	143
Total	707		1206	170

Source : Tableau remanié extrait d'Amin (1966) : page 209.

Le plan prévoyait la plus forte progression en indices de production des secteurs du pétrole (dont l'essor prévu était spectaculaire), de l'industrie et de la construction. Parallèlement, les perspectives d'emplois non agricoles étaient en fin d'exercice les plus fortes dans l'industrie et la construction.

Pour arriver à ces objectifs, un programme d'investissement prévoyait 463 Mds de Francs 1959 pour les industries (hors pétrole) sur la période 1959-1963, soit une progression de 24%. 1 106 Mds pour les infrastructures, soit un taux de croissance de 57%, 419 Mds pour le logement. Dans l'ensemble, les investissements devaient représenter en fin d'exercice près de 40% de la P.I.B. Ces prévisions donnaient de l'importance à l'industrialisation, la construction et travaux publics, qui devaient tirer la croissance au même titre que l'agriculture, elle-même soutenue. Le but affiché dans les comptes économiques était à terme de réduire les dépenses publiques (consommation publique) de 12% par une réduction mécanique des dépenses militaires, en supposant que les « événements » d'Algérie seraient résorbés, au profit de dépenses civiles (consommation privée) qui croitraient de 43% sur la période. L'impact de la réduction des dépenses militaires, de la relance de l'agriculture traditionnelle et de la substitution d'importation dans le secteur industriel, permettrait de limiter la hausse des importations estimée à 30% et permettrait une croissance de la production globale de 75%. Sur le plan du commerce extérieur, l'essor de la production de pétrole, de l'agriculture moderne (déjà étudiée, avec le vin, les céréales, les cultures industrielles...), assureraient une multiplication par 2,3 des exportations et une réduction du déficit, compte tenu des efforts sur les importations, de 400 mds F en 1959 à 321 mds F en 1964 (Amin, 1966).

Tableau 32: synthèse du développement industriel du plan de Constantine

Secteurs / Années	Marché (Besoin local et exportation)		Production Algérienne locale		Impact du plan sur l'économie Accroissement net (mds F, milliers emplois) 1959-1964		
	1959	1964	1959	1964	Investisse.	Production	Emploi
Mines	273	470	165	232	154	67	0,3
Production de métaux	184	440	20	170	700	150	5,0
Transformation de métaux	2482	4160	806	1855	613	1049	38,6
Matériaux de construction	340	720	284	581	266	297	14,2
Chimie, caoutchouc	634	1130	240	586	413	346	5,3
Industries alimentaires	2735	4050	1820	2783	240	981	15,0
Textiles	880	1280	212	597	290	385	20,6
Cuir	228	320	93	260	55	167	6,0
Bois et ameublement	409	710	202	357	78	155	5,2
Papier, imprimerie	318	470	180	317	143	137	3,9
Industries diverses	278	430	80	170	81	90	4,1
Total	8761	14180	4084	7908	3033	3824	118,2

Source : rapport général du Plan de Constantine, 1959-1963, p. 276.

Les colonnes relatives au « marché » correspondent au total des besoins intérieurs et des possibilités d'exportation dans les secteurs industriels indiqués en première colonne. Le

« marché » devrait donc augmenter de près de 8800 à 14200 millions de nouveaux francs. Les colonnes suivantes sont celles de la production locale algérienne (ne tenant donc pas compte des besoins totaux, donc des importations induites par les besoins industriels) passerait de 4000 à 7900 millions de Francs. Cette augmentation vise donc à doubler sur l'exercice la production industrielle algérienne. Les principaux accroissements en valeur de production concernaient les secteurs de transformation des métaux et alimentaires. Venaient ensuite les textiles et cuirs, la chimie, caoutchouc et enfin les matériaux de construction. En valeur ajoutée, les montants de production des industries de transformation et extractives représentaient un total de 1641 millions F en 1959 pour atteindre 3075 millions F en 1964, soit une hausse de 46%.. Sur la colonne Investissements, le montant global était de 3000 millions F pour un surcroit de production de 3800 millions F. Cet effort dans les secteurs industriels devait accroître l'emploi industriel de 118000 emplois.

### 2.2.1 Stratégie d'industrialisation et *political settlement*

Le plan de Constantine s'inscrivait dans un contexte de stagnation du capitalisme agraire colonial, de montée des revendications politiques et sociales, eu égard à l'appauvrissement des populations indigènes, à la poursuite du processus de marchandisation de la terre, au *statut quo* déjà évoqué en matière de droits civiques, plus généralement de pouvoir économique et politique des indigènes.

Des réformes administratives, sociales, économiques sont entreprises dans les années 1956 et suivantes pour « pacifier » le territoire algérien du conflit armé contre les forces politiques du F.L.N. que l'on qualifie d' « événements ». Sur le plan économique et industriel, des institutions formelles sont mises sur pieds pour redresser la situation économique et le niveau de vie des populations indigènes<sup>8</sup>. Pour le secteur industriel, des avantages financiers sont consentis aux entreprises s'installant et investissant en Algérie. Ces incitations remontent en fait à 1947 où furent instaurées des procédures d'agrément au plan d'industrialisation sous forme d'avantages fiscaux et financiers (ristourne sur taxes sur biens d'équipements, sur production agréée, exonération totale ou partielle d'impôts sur bénéfices industriels, bonification d'intérêts sur emprunts). Puis, dans le nouveau contexte du rapport Maspetiol et du plan de Constantine, la loi fut modifiée par le décret du 31 janvier 1958 qui ajouta au dispositif une prime d'équipement modulable pouvant aller jusqu'à 40% des montants d'investissements nécessaires aux productions agréés par le plan d'industrialisation. En 1959 le régime des aides aux entreprises industrielles a été refondu après avis du plan et apporta les

---

<sup>8</sup> « 15 mois d'action en Algérie », Ministère de l'Algérie, Alger, 1957.

incitations suivantes : remboursement des charges sociales et fiscales assises sur les salaires ; création d'une prime d'emploi qui remplace les ristournes sur taxe de production ; création d'un régime d'agrément forfaitaire dont les exonérations varient suivant le lieu d'implantation industrielle, ce qui favorise la décentralisation des zones industrielles. Le dispositif institutionnel d'aide aux entreprises dès 1960 comprend : le remboursement aux entreprises de production industrielle de la cotisation patronale d'allocations familiales, du versement forfaitaire (qui remplace l'impôt sur les salaires) patronal, de la taxe de formation professionnelle ; La garantie de la CEDA (caisse d'équipement pour le développement) aux prêts de financement des immobilisations ; La bonification d'intérêts accordée par la CEDA des emprunts à moyen et long terme, plafonnés à 4% ; La possibilité de solliciter des « sociétés algériennes de développement » des prises de participation plafonnées à 35% du capital social ou bien des prêts à long terme. Les entreprises industrielles qui obtiennent un agrément forfaitaire conforme à l'arrêté de 1959, bénéficie donc d'une prime d'équipement plafonnée à 40% des investissements de production, du remboursement de la taxe à la production sur biens d'équipements, de la prime pour l'emploi plafonnée à 35% des salaires de production et pour 5 ans avec reconduction annuelle, de la ristourne de la taxe à la production plafonnée à 8% du chiffre d'affaires pour 5 ans, de l'exonération sur l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux totale ou partielle pour une durée de 10 ans.

Le régime forfaitaire comprend donc des avantages en termes de primes, d'exonérations, de bonifications qui ont pour finalité d'attirer les investisseurs industriels en Algérie.

Ces institutions formelles sont complétées de textes législatifs favorables au commerce et au développement du marché algérien : Le décret du 8 janvier 1957 permet de passer des marchés de gré à gré avec des entreprises algériennes, par dérogation de la législation sur les marchés publics. Le décret du 28 janvier 1959 permet sur la durée du plan de Constantine, de réserver 15% des commandes des services civils ou militaires de l'État et établissements publics, aux entreprises industrielles qui s'engagent à produire en Algérie. Ce texte élargit le champ d'application aux marchés algérien, métropolitain et outre-mer<sup>9</sup>. Cet ensemble de mesures d'incitations économiques nous renseignent sur la volonté politique au travers de la mise en œuvre du plan de Constantine, de redresser l'économie algérienne et de pourvoir aux besoins fondamentaux de la population en particulier indigène. Le plan de Constantine vise on le voit à sortir le tissu industriel algérien des « ilots » isolés, par manque d'industries amont ou aval, absence d'aménagement du territoire et ainsi établir les bases d'une industrie plus

---

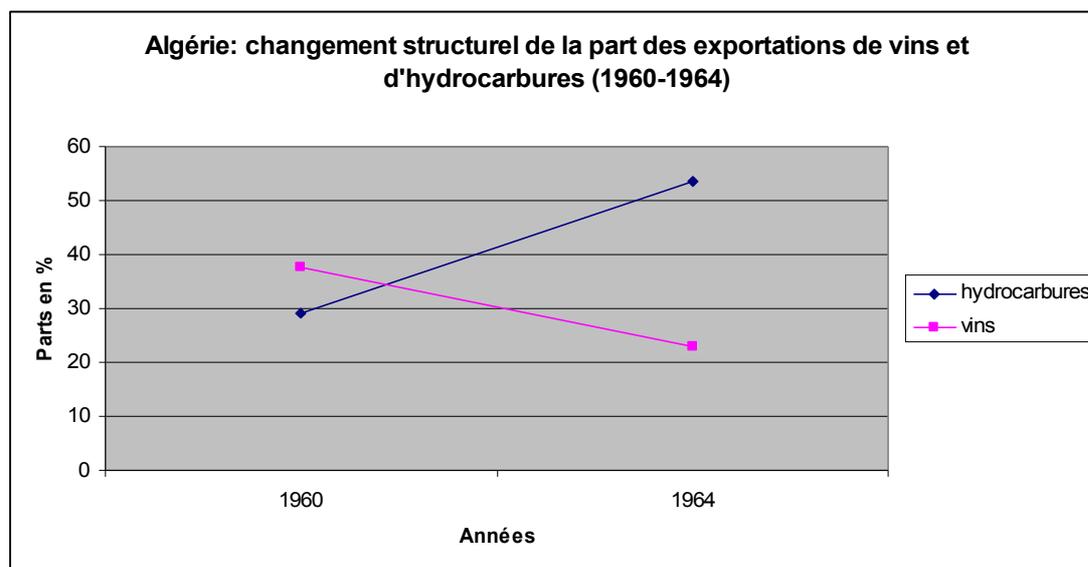
<sup>9</sup> Plan de Constantine, Rapport Général, 1959-1963, Alger, 1960, p. 281-286.

autocentrée et d'un tissu industriel plus dense, qui établit des ramifications entre les industries amont et aval, des pôles industriels qui produisent des biens d'équipements et de consommation intermédiaire et finale.

La stratégie d'industrialisation quoique tardive marque donc par le plan de Constantine la convergence d'intérêts de la coalition au pouvoir colonial déstabilisé par la guerre déclenchée en 1954 et cherchant la pacification par des mesures économiques. La mise en place d'institutions formelles visant la croissance industrielle ne rencontre néanmoins pas l'intérêt des entrepreneurs dans un contexte de *political settlement* en crise. Le plan de Constantine masque par ailleurs un changement majeur de la structure des exportations depuis les années 1950, avec une baisse progressive de la part des exportations viticoles et une montée au début des années 1960 des exportations d'hydrocarbures. En effet, la baisse de la production et des exportations de vin des années 1950, moins brutale que dans les années 1930, traduit un changement de structure économique et de recherches de rentes. La découverte et l'exploitation de gisements pétroliers en Algérie dans les années 1950 déplacent la recherche et captation de rentes du secteur agricole vers le secteur énergétique.

Dans les années 1950 et le début des années 1960 émerge un secteur nouveau, celui du pétrole et du gaz, dont les efforts de recherche et d'exploitation vont bousculer la structure des exportations. La vigne sera détrônée de la première place dans les exportations après l'indépendance, en 1963-1964, suite notamment au boycott du vin algérien par la France.

Figure 17: Changement de structure des exportations de vin et d'hydrocarbures en % du PIB (1960-1964)



Source : ONS, rétrospective 1962-1990, Tableaux économiques de l'Algérie, 1960.

L'analyse des ressources de stabilisation du *political settlement* permet de considérer que le plan de Constantine s'inscrit dans le contexte d'une restructuration des recherches et captations de rentes basées d'abord sur la vigne puis sur les hydrocarbures émergents. Ces nouvelles rentes ne permettront pas de sortir de la crise du *political settlement* colonial mais serviront à stabiliser celui de l'indépendance.

### 2.2.2 Interprétation des résultats du plan de Constantine (1959-1962)

La mise en œuvre du plan de Constantine, quoiqu'ayant produit des résultats en matière agricole, de construction en bâtiments, travaux publics, dans l'industrie également, va se trouver freinée dans sa progression par l'avancée du conflit armé. La CEDA précise que 1960 fut une année favorable au plan avec une bonne campagne agricole qui stimula les autres secteurs d'activité. 1961 le sera moins, car « les événements qui se sont déroulés en Algérie et les incertitudes qui ont pesé sur son avenir ont entraîné une contraction de la demande qui, du secteur commercial, s'est progressivement répercuté au niveau de la production »<sup>10</sup>. En effet, l'activité commerciale s'est contractée du fait des incertitudes sur l'avenir de l'Algérie. Les particuliers et entreprises ont diminué leurs dépenses d'investissement et de consommation. Les importations ont chuté de 19% en 1961. Le secteur tertiaire a été affecté par la baisse importante de la consommation des biens durables. La production de ces biens diminue ainsi

<sup>10</sup> Rapport sur l'exécution du programme d'équipement de l'Algérie en 1961, C.E.D.A., 1962, p. 15.

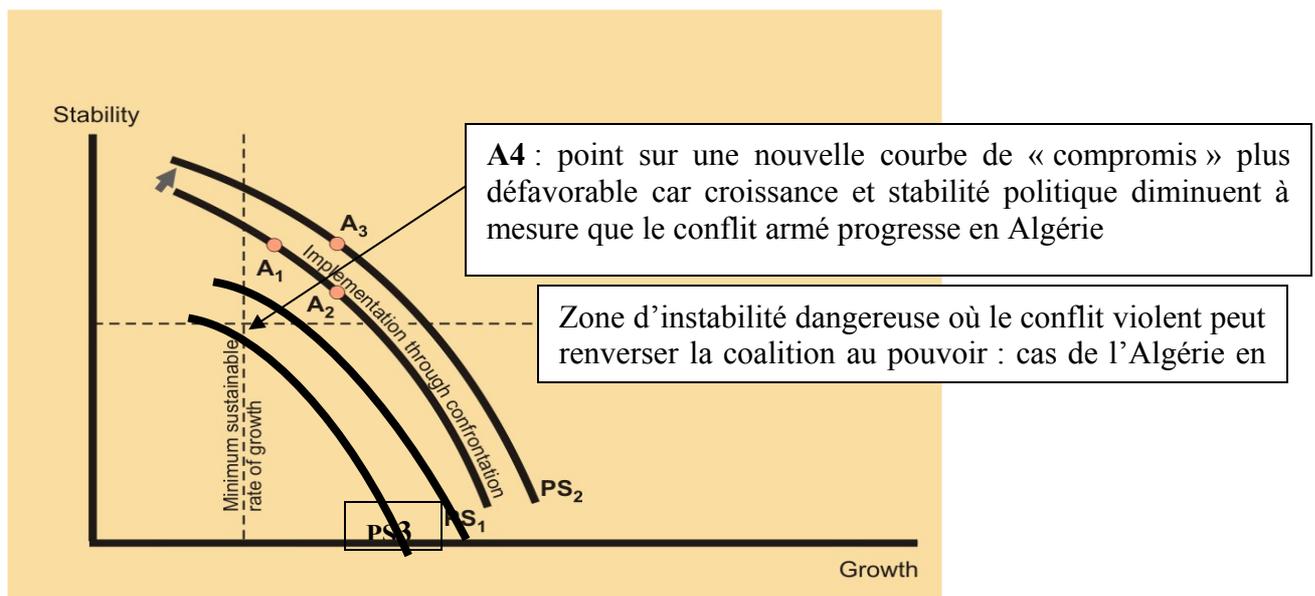
de 18%. Le volume des crédits se contracte aussi de 46% en 1961. Le commerce et la création de nouveaux établissements s'en trouvent affectés. Malgré la contraction des exportations au niveau de l'année 1959, Le déficit de la balance commerciale est réduit par la baisse de 19% des importations, du fait du marasme commercial et des incertitudes qui font reculer la consommation.

Les objectifs du plan de Constantine étaient de doubler la production industrielle entre 1959 et 1964, avec un chiffre d'affaire qui serait passé de 4 à 7.8 milliards de N.F. Cet accroissement aurait dû être accompagné de la création de 115.000 nouveaux emplois dans l'industrie, soit un doublement du volume d'emploi dans l'industrie moderne (hors artisanat).

Or, malgré la hausse de certains secteurs de biens de consommation - corps gras, tabacs allumettes, papiers cartons - et d'équipement - électricité, verre, gaz - le ralentissement touche les autres secteurs industriels en 1961 (CEDA, 1962).

Traduisons ces faits dans notre modèle théorique : le plan de Constantine se déroule dans un contexte politique où la coalition adverse conduite par le F.L.N. affaiblit le projet de la coalition coloniale au pouvoir. La poursuite du conflit armé commencé en 1954, malgré la politique de pacification du ministère de l'Algérie conduite par Robert Lacoste, en contrariant la progression du plan de développement, la courbe de compromis (*trade-off curve*) s'est déplacée pour devenir plus pentue, ce qui a ralenti la progression du taux de croissance. Le passage des points A1 vers A2 sur la même courbe de compromis correspond aux années 1959 et 1960 de croissance économique et industrielle dans le contexte de maintien du *political settlement*, quoique fragilisé par le renforcement politique des *outsiders*. L'année 1961 constitue un point de rupture au sens d'un échec de la politique de pacification et un affaiblissement de la coalition au pouvoir et du soutien de ses factions politiques sous-jacentes. La montée des incertitudes conduira à une fuite de capitaux et d'épargne vers l'extérieur de l'Algérie et à la crise de la demande et de la consommation en particulier signalée en 1961.

Figure 18: Schématisation d'un *political settlement* défavorable et seuil d'instabilité



Source : Elaboré par nous-même à partir de Mushtaq Khan (2009), page 40.

Ce schéma représente deux scénarios dont le plus défavorable est celui passant des points A1 sur la courbe de compromis PS1 vers le point A4 sur la nouvelle courbe de compromis PS3, où l'ordre politique n'est pas soutenable, car il débouche sur la violence voire la révolution et le renversement politique de la coalition dominante.

La réussite du plan de Constantine aurait permis avant l'indépendance de construire un tissu industriel sur la base d'institutions formelles dont l'efficacité aurait résulté du soutien de la coalition politique coloniale au pouvoir et de la dissipation des incertitudes sur l'avenir de l'Algérie : une classe d'entrepreneurs algériens aurait ainsi émergé dont le rôle est moteur dans la théorie de Mushtaq Khan. Or, La création d'entreprises nouvelles fondée sur les incitations financières et fiscales n'a pas été à la hauteur des objectifs du plan : les demandes d'agrément au 31 décembre 1961 ont été de 475 entreprises, dont 472 pour l'industrie de transformation et 3 pour les grandes entreprises de sidérurgie et pétrochimie. Sur les 472 projets dans les industries de transformation, 307 s'étaient conformés au programme d'investissement, mais 150 l'avait ajourné ou abandonné, enfin 15 avaient obtenu l'agrément sans avoir eu le temps de le mettre en œuvre<sup>11</sup>.

Le chapitre 3 nous a permis de saisir l'importance économique et politique de la période coloniale. La construction de l'économie algérienne va s'appuyer sur la déstructuration de la propriété foncière collective en vue de construire un cadre institutionnel propice à généraliser la propriété privée au 19<sup>ème</sup> siècle et développer un capitalisme agricole d'exportation. La mise

<sup>11</sup> C.E.D.A., Rapport sur l'exécution du programme d'équipement de l'Algérie, op. cit. p. 58.

en place d'un système fiscal et budgétaire a été orientée au profit des colons européens et permis des recherches de rentes distribuées par l'Etat pour encourager les activités agricoles d'exportation. Le secteur industriel a été marginalisé et orienté vers les industries de transformation agroalimentaire, des produits primaires, du bâtiment et des travaux publics d'infrastructures. Ce n'est que dans les années 1950 dans un contexte de guerre d'indépendance qu'un plan de développement de l'industrie a été lancé mais n'a pas entièrement abouti. La période coloniale nous a permis de mettre en œuvre notre grille d'analyse institutionnaliste et de dégager un type de *political settlement* organisé autour du gouvernement général et de la métropole, soutenu par les colons européens et financé par la fiscalité et les exportations agricoles. La déstabilisation de ce *political settlement* lors de la guerre d'indépendance n'a pu se maintenir en 1962 malgré la politique de pacification et de développement portée par le plan de Constantine.

## Chapitre 1 Analyse du *political settlement* de l'Algérie indépendante (1962-1991)

L'objet du chapitre 4 est de déployer notre grille d'analyse institutionnaliste à la période allant de 1962 à 1988 d'une part, lors de laquelle se construit une économie indépendante et sont lancés les premiers plans de développement comportant une stratégie industrielle. L'année 1988 marque une rupture politique et économique avec la fin du monopartisme et de l'expérience économique socialiste. La période 1988-1991 marque un moment clé avec l'avènement d'un gouvernement réformateur mettant en place le cadre institutionnel propice à construire les instruments pour mener une politique économique et conduire à terme à l'économie de marché.

### 1. Expansion et restructuration de l'industrie (1962-1965)

La problématique à rappeler ici est celle de la compréhension des politiques industrielles menées en Algérie, leurs dysfonctionnements et les moyens institutionnels, économiques et financiers mis en œuvre. L'étude économique tentera ensuite de restituer ces politiques industrielles dans le cadre des compromis politiques où elles prennent place.

Pourquoi privilégier le développement de l'industrie du secteur public au détriment de celle du secteur privé ? Quelles sont les types de rentes mises en œuvre pour favoriser le développement industriel sur la période ? Ces rentes ont-elles permis d'atteindre les objectifs de développement indépendant poursuivis par les régimes et coalitions politiques aux affaires sur la période ? Les politiques industrielles sont-elles un moyen de stabiliser la coalition au pouvoir en poursuivant des objectifs de satisfaction des besoins de la population ?

La période 1962-1988 se caractérise par l'émergence et le développement d'une industrialisation sous la direction exclusive de l'État en vue de construire une économie indépendante et socialiste. Le modèle de développement poursuivi est celui d'un développement autocentré en rupture avec celui de la période coloniale même si le plan d'industrialisation de Constantine de la fin des années 1950 a exprimé une volonté politique de relancer ce secteur. La structure de l'économie algérienne héritée de la période coloniale est caractérisée par sa dépendance à l'économie française. Le secteur industriel algérien fut donc conçu pour entrer en complémentarité et non en concurrence avec la métropole. La rupture consiste pour l'Algérie à mettre en œuvre un modèle socialiste ancré sur un développement indépendant avec la construction d'une industrie de base (sidérurgie,

pétrochimie) dirigée par une action volontariste de l'État palliant l'absence d'une classe bourgeoise d'entrepreneurs algériens. Le programme de Tripoli de 1962 comporte un objectif de développement indépendant par une réforme agraire et la mise en place d'industries de base. Avant l'indépendance, l'industrie ne représentait qu'une faible proportion de la P.I.B de l'ordre de 20%. Le secteur se caractérisait par l'absence d'une l'industrie lourde en biens d'équipements industriels et agricoles. Les entreprises édifiées le sont pour la production de matériaux de construction et travaux publics, de transformation de produits agricoles et de production de biens industriels de consommation. Avant 1960 l'INSEE enregistrait 1586 entreprises dont la répartition se faisait comme suit :

Tableau 33: Situation de l'industrie algérienne avant 1960 (Millions de Francs de 1957).

Branche industrielle	Nombre d'entreprises	Production totale de la branche	Valeur ajoutée	Masse des salaires
Ind. Metal., meca. Eléct	109	496	239	84
Ind. Mat. construction	163	164	90	35
Ind. alimentaires	477	1410	430	83
Ind. textiles	119	164	78	17
Ind. Cuir, chaussures	67	74	43	8
Ind. chimiques	109	169	66	24
Ind. Papier, carton	37	119	56	31
Ind. Bois, liège	194	119	44	19
Ind. diverses	195	58	25	14
Total	1586	2773	1071	315

Source : Sous-direction des statistiques, 1957, Roulette (1965, page 110)

En 1962, l'industrie algérienne se compose de trois secteurs principaux : le secteur privé constitué d'entreprises n'ayant pas été nationalisées par les décrets de 1963 ; le secteur mixte regroupant des sociétés avec une participation de l'État dans le capital social ; le secteur socialiste autogéré et des entreprises nationales.

Le secteur privé constitue le secteur dominant l'industrie algérienne tant par sa production, son organisation, son équipement et le savoir-faire de ses techniciens. Il conserve une situation de monopole dans le secteur des productions chimiques, textiles et ciments. Les crédits sont alloués de manière privilégiée à certaines branches industrielles privées par l'existence de relations d'intérêts pouvant s'illustrer par l'exemple du Crédit Foncier d'Algérie et la société Marseillaise de Crédit qui contrôlent la société Neyr-Pic Afrique (secteur métallurgique) et Hachette (secteur de la messagerie). Le gouvernement algérien couvre d'ailleurs les crédits alloués au secteur privé par l'action de la Caisse Algérienne de Développement.

Le secteur mixte qui consiste en la prise de participation de l'État algérien dans la création ou la reprise d'entreprises à capitaux étrangers : c'est le cas de CARAL (Renault) et SABAB (Berliet) et l'U.I.A. (Fonderie de l'Algérie de l'Union Industrielle Africaine). La prise de participation au capital social et à la gestion de ces entreprises permettait au gouvernement, tout en octroyant un monopole sur le marché algérien, de conduire une politique d'intégration des pièces de montage dans la production nationale. Cette politique d'intégration industrielle ne prendra de l'ampleur que lors de la mise en œuvre des premiers plans de développement industriel de la période post-1967.

Les sociétés nationales sont placées sous tutelle du ministère de l'industrie et de l'énergie qui nomme un directeur général. La gestion financière est contrôlée par la Caisse Algérienne de Développement. Le directeur est entouré d'un comité technique consultatif constitué de représentants du ministère, de la banque et du syndicat. Un conseil des travailleurs est élu par l'assemblée des travailleurs assiste le directeur sans pouvoir de décision. De nouvelles sociétés nationales sont créées dont la SONATRACH (Hydrocarbures) et la BCA (Banque Centrale d'Algérie) en 1963, la SNCTP (Société Nationale de Construction et Travaux Publics) et la SNS (Société Nationale de Sidérurgie) en 1964. Les nationalisations concrétisent le contrôle de l'économie par l'État.

Le secteur autogéré est le plus important par le nombre d'entreprises. Elles sont gérées directement par les travailleurs qui désignent un comité de gestion théoriquement en dehors de toute intervention de l'État et de son administration. Ce comité désigne un président qui représente l'entreprise mais un directeur est également nommé par l'État. Ce secteur va vite connaître des difficultés de production, d'approvisionnement, de prix de vente, de coût de revient et de commercialisation.

### 1.1 Émergence d'une industrie de véhicules industriels : le cas Berliet

En 1957-1958, à la faveur du plan de Constantine, Berliet s'est installé à Alger pour y construire et assembler des véhicules industriels. Cette industrie amorce l'implantation en Algérie des méthodes d'organisation du travail inspirées du Taylorisme.

L'entrepreneur Paul Berliet projette dès 1956 de construire une usine de production en Algérie aux fins de réduire les coûts de transport des véhicules jusque-là importés, d'installer une usine de montage locale et de s'étendre sur le marché africain. En juin 1957 est créé un site industriel à Rouiba (Alger) sous la filiale S.A.D.A.B. d'une superficie de 22000 m<sup>2</sup>, étendue à 55000 m<sup>2</sup> en 1959 et comportant des bâtiments abritant des ateliers, des chaînes de montage et des bureaux. En 1958, 70% des camions à moteur diesel immatriculés en Algérie

sont de marque Berliet. Le premier véhicule industriel sort de Berliet Alger en 1959. Au début de l'année 1960, Berliet emploiera 500 travailleurs dont 80% d'algériens ayant suivi une formation professionnelle. L'usine importe d'abord les pièces détachées pour des opérations de montage, puis les fabrique sur site avec un taux d'intégration croissant. La production de camions à la fin de 1960 atteindra une cadence de 6 unités par jour et un effectif qui progressera à 900 employés. Après l'indépendance en 1962, Berliet poursuit, avec les accords d'Évian, le montage à Rouiba de véhicules industriels pour le marché algérien et l'exportation sur le marché français et africain. En 1967 le gouvernement algérien crée par décret la Société Nationale des Constructions Mécaniques (SONACOME) qui entre dans le projet de construction d'une industrie nationale intégrée et des industries industrialisantes (Destanne De Bernis, 1966-1971).

Tableau 34: production Berliet Algérie (1964-1966)

Produits automobiles	1964	1965	1966
Véhicules utilitaires	1764	2694	3258
Autobus	32	134	116
Véhicules spéciaux	76	239	515

Source : Zoubir B. [1969], « Chronique économique : Algérie », in *Annuaire de l'Afrique du Nord*, Paris : éditions du CNRS, vol.7, pp. 329-364.

La production de véhicules industriels par Berliet Algérie est majoritairement consacrée aux véhicules utilitaires avec moins du doublement de la production de 1964 à 1966, année où l'entreprise produit plus de 3000 unités. La production d'autobus et de véhicules spéciaux reste minoritaire relativement aux véhicules utilitaires de plus de 3.5 tonnes (véhicules industriels légers et moyens) mais connaît une croissance exponentielle en deux années puisque les autobus passent de 32 à 116 unités entre 1964 et 1966, et les véhicules spéciaux (véhicules lourds et de BTP) passent de 76 à 515 unités sur la même période. Le cas de L'indépendance politique du pays en 1962 ne va pas stopper ce projet qui reprendra dans le cadre d'une nouvelle stratégie industrielle visant à réaliser une indépendance économique au moyen de l'édification d'une industrie intégrée localement.

### 1.1.2 *Political settlement* et distribution du pouvoir (1962-1965)

L'établissement d'un socle programmatique au mouvement du FLN remonte au congrès de la Soummam du 20 août 1956 où sont représentées aux instances dirigeantes les autres forces politiques de la guerre d'indépendance : le MTLD, l'UDMA et les Oulémas. Le mouvement du FLN va avant et après l'indépendance de 1962 se structurer en organisation visant à la prise du pouvoir politique en Algérie. Centralisé, doté de courants politiques qui s'affrontent

en mêlant lutte de personnes et recherche de captation de pouvoir au sein de l'organisation, le FLN va s'ériger en mouvement fondateur de la nation indépendante et devenir le parti unique représentatif du pouvoir. Comment se concilie ou s'oppose alors unicité du parti et pluralité des opinions et des courants au sein du FLN ? La conciliation des courants politiques trouve déjà sa solution avant l'indépendance, par la constitution en 1958 d'un gouvernement provisoire de la république algérienne (GPRA) et les accords d'Évian qui mettent la priorité sur les compromis en vue d'assurer une transition vers la constitution d'un pouvoir politique algérien. Néanmoins les dissensions au sein de la direction du pouvoir algérien, contenues pendant la guerre, se feront jour en 1962 entre d'une part, la coalition représentée par le GPRA et d'autre part, le clan de Tlemcen représentée par Ben Bella et l'État de l'armée des frontières représentée par Houari Boumediene. La crise s'achève finalement par la prise de pouvoir de la coalition de Tlemcen mais un nouveau type de conflit au sein du pouvoir oppose en 1962-1963 Ben Bella et le clan de Boumediene. Ben Bella devenu président de la république tente de constituer autour de sa personne une coalition et se sert de la présidence comme instrument de contrôle des autres appareils d'État. Il s'appuie sur l'aile gauche du FLN, qui soutient l'option idéologique socialiste du régime. La politique économique de l'autogestion et des nationalisations vise à affirmer de la part de Ben Bella l'ancrage à gauche du FLN et à élargir sa base populaire. La voie socialiste du FLN de Ben Bella trouve un écho avec les aspirations du Parti Communiste Algérien (PCA) qui vise à atteindre comme il l'affirme dans son programme d'avril 1962, la voie du développement socialiste de l'Algérie. Le PCA, bien que force politique officiellement interdite par le décret du 10 janvier 1963, veut néanmoins se constituer comme un courant *insider* et faire partie de la coalition au pouvoir. Il conçoit le soutien vertical des factions de toutes les classes sociales (ouvriers, paysans, petite bourgeoisie...) comme forces patriotiques dans l'édification du socialisme sans pour autant soutenir la participation des masses populaires au pouvoir central. Quant aux oppositions de factions horizontales, la grande bourgeoisie foncière et commerçante est attaquée par le nouvel État algérien car considérée comme antirévolutionnaire. De plus les partis d'opposition *outsiders* sont interdits par décret et donc affaiblis dans leur expression et représentativité auprès des masses populaires.

La coalition Boumediene de son côté constitue la seconde force politique à l'intérieur du FLN qui pour un temps soutient le clan Ben Bella mais se prépare néanmoins à prendre le pouvoir. Ses soutiens sont au premier chef l'armée (Armée Nationale Populaire depuis 1962) devenue professionnelle mais disposant de ramifications dans l'administration et l'économie. L'ancienne bourgeoisie foncière et commerçante, vilipendée par Ben Bella, va également se

joindre à la nouvelle bourgeoisie issue de l'armée pour offrir son soutien à cette coalition adverse au sein du FLN. La coalition du colonel Boumediene, ministre de la défense dans le premier gouvernement Ben Bella puis vice-président du conseil dans le second gouvernement, pris l'ascendant lorsque le président Ben Bella voulu rééquilibrer son pouvoir et réduire l'influence des militaires dans les organes de pouvoir. Cette tentative eu pour conséquence de déclencher le coup d'État du 19 juin 1965 initié par le clan de Tlemcen qui mit fin aux fonctions présidentielles de Ben Bella. Le clan Boumediene devint la coalition dominante au pouvoir et dû pour se stabiliser intégrer au conseil de la révolution du FLN les anciens chefs de maquis des wilayas. Le coup d'État, désigné comme « redressement » ou « sursaut révolutionnaire », signifiait le retour au pouvoir du clan soutenu par l'armée, seule force légitimée par la révolution et la défense la nation. Le nouveau gouvernement était-il pour autant devenu un pouvoir politique plus dépendant des militaires ?

Le coup d'État du 19 juin 1965, n'a pas produit une scission entre la nation et son armée, d'autant qu'il s'est produit sans effusion de sang ni guerre civile. L'armée devenue professionnelle reste aux yeux de l'opinion populaire la force révolutionnaire de libération nationale. De plus, le nouveau régime du président Boumediene fit en sorte que le conseil de la révolution constitué majoritairement de militaires ne se confonde pas avec le conseil des ministres (Leca et Vatin, 1975). La distinction entre l'armée et le pouvoir politique civil n'empêche néanmoins pas d'anciens officiers d'obtenir des promotions et d'exercer des métiers ou fonctions dans les secteurs économiques et politique. L'armée est considérée comme une institution de promotion et d'ascension sociale. Sur le plan économique, elle occupe une place de premier plan puisqu'elle se montre pleinement entrepreneur : elle produit des biens et des services et gère des coopératives industrielles et agricoles. Elle dispose de compétences techniques pour répondre à des appels d'offres dans le génie civil, les constructions et travaux publics. Cela incite à penser que le pouvoir politique bien qu'il s'appuie sur la force militaire pour asseoir son pouvoir et sa légitimité, s'est émancipé de l'armée révolutionnaire devenue une armée de métier.

De quel poids politique dispose le FLN ? Parti « d'avant-garde » ou chambre d'enregistrement des décisions politiques du gouvernement ? Avant l'indépendance, les textes fondateurs du FLN lui octroyaient un rôle majeur après l'indépendance comme parti « guide » et « organisateur » de la nation algérienne. En 1962-1965 est confirmé dans les textes son rôle d'avant-garde et d'orientation de l'État pour la construction d'un régime politique socialiste. En effet, le président de la république Ben Bella également secrétaire général du FLN en 1963, conféra au parti un rôle prééminent en mesure de contrebalancer le pouvoir

d'influence de l'armée et du clan de Tlemcen. Mais les rôles de guide et d'organisateur conférés au FLN sur un plan idéologique ne se sont pas traduits par la direction effective de l'État par le parti. Moins évident sur la période 1962-1965 en raison de la direction par Ben Bella de l'État et du parti, la distinction entre les deux se fera plus claire après le coup d'État de 1965 à la suite duquel Boumediene déclarera le 5 juillet 1965 que le FLN « aura pour tâche (...) d'élaborer et d'orienter, d'animer et de contrôler et non de gérer ou de se substituer à l'État ».<sup>12</sup> Le FLN va ainsi être associé aux instances du pouvoir que sont le conseil des ministres (auquel participe un membre du secrétariat exécutif du parti), le conseil national économique et social (CNES), aux pouvoirs législatif et judiciaire, sans pour autant détenir un pouvoir d'initiative réel qui revient en fait au conseil de la révolution. En 1965, Les membres du conseil de la révolution dont le président est Houari Boumediene, sont essentiellement constitués de militaires (anciens chefs d'État-major de l'ALN et de wilayas) qui occupent aussi pour certains, comme Kaid Ahmed, Khatib Youcef, Boubnider ou Mohand ou El Hadj, des fonctions de direction au sein du secrétariat exécutif du parti. Dès lors, le pouvoir du parti se confond avec celui des membres du conseil de la révolution. Le FLN constitue donc moins un centre du pouvoir politique qu'une institution chargée de faire des propositions d'orientation de la politique, sans pour autant diriger ni gouverner.

Quelle est alors l'étendue du pouvoir d'influence du parti sur l'ensemble des institutions ? Il dispose d'un rôle consultatif au niveau du conseil des ministres, participatif plutôt qu'une fonction d'initiative et d'orientation dans la politique menée par le gouvernement., Il ne participa pas à la rédaction des statuts du secteur public fixés dans l'ordonnance 66-33 du 2 juin 1966 et son décret d'application, même s'il eut en héritage le rôle de contrôler sa mise en application. il eut notamment un rôle consultatif dans la nomination des hauts fonctionnaires dont la liste des emplois publics est décrite par le même décret n°66-140 du 2 juin 1966. Plus généralement la fonction de contrôle du parti sur l'administration publique s'est institutionnalisée par la présence de ses représentants au sein du Conseil Supérieur de la Fonction Publique, en parité avec ceux du personnel de l'administration. L'objet fut d'offrir au parti en perte de vitesse dans l'exercice du pouvoir, un pouvoir de contrôle du personnel administratif grandissant et donc plus difficilement contrôlable. De fait le parti fut habilité par la même ordonnance de 1966 à donner son avis sur toutes questions émises par les fonctionnaires à l'adresse du Conseil. Le FLN participe aussi au pouvoir judiciaire par sa présence au sein de différentes cours de justice (selon les modalités fixées par l'ordonnance 66-180 du 24 juin 1966) et du Conseil supérieur de la magistrature composé de 10 membres

---

<sup>12</sup> Discours du 5 juillet 1965 in Discours du président Boumediene, Tome I, p. 21 cité in M.H. Ben Saada (1992).

dont 3 appartenant au parti. Le pouvoir judiciaire des magistrats est sous tutelle du pouvoir politique et sous le contrôle du parti légitimé par son statut révolutionnaire. L'ordonnance du 13 mai 1969 relative à l'organisation du statut de la magistrature indique à cet effet que la magistrature est au service du peuple et de la révolution. Déjà la constitution de 1963 dans son article 62 précisait que « les juges n'obéissent qu'à la loi et aux intérêts de la révolution socialiste ». L'ordonnance de 1969 affirme une forme d'indépendance des magistrats, non vis-à-vis du pouvoir politique, mais des influences extérieures à l'Algérie, contraires à la révolution et donc à la souveraineté nationale.

Le pouvoir législatif est aussi sous la dépendance du pouvoir exécutif. En effet, lors de la préparation des textes législatifs, le parti est consulté dans la phase finale précédant la procédure de vote à l'assemblée. Pour le vote des plans de développement économique, le parti a même créé une commission chargée d'étudier les textes de loi avant leur passage au conseil des ministres. Selon Mohammed Tahar Ben Saada (1992) le pouvoir effectif du parti s'est manifesté aussi lors de la constitution des textes de loi relatifs aux communes de 1966.

Néanmoins il a fallu attendre la directive du parti du 24 janvier 1968 pour voir afficher la volonté du pouvoir de rehausser le rôle politique du FLN par une rénovation du parti pour lui redonner son statut de parti d' « avant-garde ». Que signifiait politiquement cette relance ? Pourquoi avoir attendu cette date ?

Le texte de la directive du FLN s'inscrit dans la continuité de l'élection des assemblées communales de 1967 qui avaient pour objectif de restructurer et d'améliorer le fonctionnement des administrations locales. Les relations entre les citoyens représentés dans des assemblées élues et l'administration communale devaient s'en trouver améliorées et l'adhésion populaire à l'État plus forte. C'était donc l'occasion pour le parti d'affirmer son rôle politique vis-à-vis de l'administration, en proposant des cadres nationaux et locaux au Conseil de la Révolution en vue d'une nomination pour participer à cette réforme communale. La réforme fut conduite par le parti dirigé à cette fin par Kaid Ahmed, également membre du conseil de la Révolution. La réforme du parti devait alors aller dans le sens donné par la Directive n°11 indiquant qu'il devait avoir un « rôle d'élaboration, d'animation, d'orientation et de contrôle », ce qu'il fit lors de la réforme des administrations communales.

Le rôle et l'initiative du parti furent moindres au niveau des administrations régionales, notamment lors de la création des Assemblées Populaires de Wilayas (APW), du fait de la résistance du ministère de l'intérieur qui cherchait à conserver son pouvoir d'influence sur l'administration territoriale. Les Wilayas selon Leca et Vatin (1975) pouvaient en effet servir de relais de pouvoir entre l'État central et les régions et communes, aussi la réforme régionale

devait-elle rester une affaire aux mains de l'État et non du parti. Cependant le rôle du parti dans la stratégie de l'État algérien était de constituer une hiérarchie de contrôle parallèle à celle de la bureaucratie à l'effectif grandissant, de sorte que les échelons de l'administration locale puissent être toujours sous la domination de l'État central.

Progressivement, le pouvoir détenu par les Fédérations du FLN, va passer aux mains des préfectures dirigées par des cadres influents et ayant le contrôle sur l'ensemble des institutions du département (Bouchama, 1992). La réforme des structures et du rôle politique des administrations régionales a constitué un tournant dans le rôle politique du FLN et son éloignement de la sphère du pouvoir effectif. Sous la présidence de Boumediene, son rôle se réduit dans la configuration du pouvoir: malgré sa présence au sein des instances judiciaires, législatives et gouvernementales. Il demeure consultatif et non moteur dans l'initiation des réformes majeures de la société algérienne. Le parti ne joue pas son rôle d'avant-garde comme le stipulaient les textes depuis la Charte d'Alger de 1964 jusqu'à la Charte Nationale de 1976. Le centre du pouvoir politique se situe au niveau de l'État et plus particulièrement du Conseil de la Révolution. Le parti constitue alors un instrument du pouvoir exécutif servant de relais et d'encadrement vis-à-vis des autres organisations de masses et du pouvoir local. Censé devenir le grand parti d'« avant-garde », il s'est en effet peu à peu vidé de ses cadres militants au profit de la bureaucratie d'État grandissante qui s'est émancipée du parti dans la seconde moitié des années 1960 et 1970. (Bouchama, 1992).

Symbole de la révolution, le parti a encore sa légitimité pour exercer des fonctions politiques, mais sous la tutelle de l'État. Si l'on compare rapidement comme le font Leca et Vatin (1975) le système politique algérien à celui de l'Union Soviétique, on peut constater que ce dernier reposait, notamment à l'époque stalinienne, sur un parti unique fort relativement à la bureaucratie étatique, contrairement à l'Algérie où le parti exerce sous le régime Boumediene une fonction de valeur symbolique plutôt que de pouvoir réel. Dans le système algérien un parti fort dans sa critique vis-à-vis de la bureaucratie aurait conduit à affaiblir l'État et donc son pouvoir exécutif représenté par le gouvernement et le Conseil de la Révolution. Le parti a pu néanmoins occuper ce rôle, conformément au premier schéma, dans le système politique algérien sous la présidence Ben Bella dans la but d'affaiblir la coalition adverse (clan de Tlemcen). Par la suite il s'est vu reléguer sous la présidence Boumediene au rôle d'instrument politique de l'État à valeur symbolique et non de puissance réelle incarnée par l'État.

### 1.1.3 La loi de 1963 régissant l'investissement privé

Face à l'instabilité politique postérieure à l'indépendance, le gouvernement Ben Bella cherche à freiner la fuite de capitaux et rétablir la confiance des investisseurs dans le pays. Les investisseurs étrangers obtiennent des garanties contre la nationalisation de leurs biens, des avantages et un régime préférentiel leur permettant d'éviter l'expropriation tant que les bénéfices nets ne dépassent pas le montant des capitaux investis.

Le code des investissements de juillet 1963 prévoit les avantages octroyés aux investisseurs en Algérie ainsi que les modalités d'intervention de l'État dans le domaine des investissements. Les entreprises nouvellement créée ou qui se développent, disposent d'un plan financier et de matériel moderne. Celles qui exercent dans l'un des domaines considéré comme favorable au développement économique pourront obtenir un agrément et bénéficier d'avantages économiques et financiers. L'article 9 dispose que les entreprises agréées pourront bénéficier d'une protection contre la concurrence étrangère par la mise en place d'une politique douanière protectionniste. Elles pourront également bénéficier de crédits des établissements financiers d'État et de commandes dans le cadre de marchés publics de matériels et de fournitures. Sur le plan fiscal, l'article 10 prévoit des exonérations totale ou partielle des droits de mutation sur acquisition de biens immobiliers nécessaire à la création ou l'extension d'activité et des ristournes sur les taxes sur bénéfices industriels et commerciaux pendant une durée de cinq ans maximum. Le dispositif d'incitation à l'investissement est complété par des ristournes totales ou partielles sur les droits et taxes à l'importation de biens d'équipements et matériels nécessaires à la production. Des remboursements sur la taxe à la production de ces matériels achetés et des ristournes sur la taxe à la production des entreprises agréées dont le taux sera réduit pour une période maximale de cinq ans.

Les avantages définis dans l'article 10 sont fonction du rapport entre le montant des investissements engagés et son impact notamment sur le niveau d'emploi selon la technologie employée dans la branche industrielle. Outre les avantages consentis au titre de l'agrément, le conventionnement est octroyé aux entreprises et ouvre d'autres avantages fiscaux et financiers, suivant les critères suivants : création d'au moins 100 emplois permanents nouveaux de cadres et d'ouvriers de nationalité algérienne ; création d'activité dans un secteur ou branche et dans une zone géographique jugés prioritaires dans le programme de développement. Les entreprises conventionnées bénéficient d'un régime fiscal stabilisé pour une durée maximum de 15 ans, d'une bonification d'intérêts sur emprunts à moyen et long terme et d'une ristourne totale ou partielle sur les droits et taxes sur l'importation de matières

premières nécessaire à l'activité industrielle et non disponibles sur le marché algérien. L'entreprise pourra obtenir des garanties économiques et commerciales fonction de la rentabilité et des conditions d'investissement. La loi de juillet 1963 relative aux investissements définit un mode d'intervention de l'État dans la sphère économique par le moyen d'investissements publics en créant des sociétés nationale ou des sociétés mixtes en s'associant à des investisseurs étrangers ou nationaux et en participant même au capital des entreprises privées. Le statut des sociétés mixtes confère à l'État le pouvoir de racheter tout ou partie des parts ou actions émises, de recourir à un droit de préemption en cas de mise en vente, transfert ou session de tout ou partie de ces parts ou actions. Le code des investissements confère aux sociétés bénéficiaires d'un agrément ou d'une convention le droit de transférer leurs capitaux ou bénéfices dans le cadre de la législation en vigueur et d'opérer notamment un transfert de leurs bénéfices à hauteur de 50% maximum. Après 1963 et l'adoption de la Charte d'Alger (1964), un virage est pris en faveur d'un modèle socialiste et le renoncement au modèle capitaliste.

Le modèle d'économie socialiste ouvre la voie aux nationalisations et à l'autogestion des entreprises par les ouvriers. L'industrialisation va se voir progressivement assigner par les discours politiques l'objectif de subvenir aux besoins vitaux de la population, élever le niveau de vie et créer des emplois propres à éliminer le chômage. Pour ce faire, le développement industriel sera organisé après 1965 par la planification, ce qui constituera un tournant par rapport à la période 1962-1965 avec l'élaboration et la mise en œuvre de plans de développement dès 1967.

#### 1.1.4 Nouvelle coalition au pouvoir et stratégie industrielle

Cette période correspond politiquement à la rupture du coup d'État du 19 juin 1965, l'avènement au pouvoir de Boumediene et la reconstitution de la coalition au pouvoir et économiquement à la fin de l'autogestion comme modèle de développement et les plan de développement économique jusqu'au quinquennal de 1980-1984. Le pouvoir central de décision économique est désormais localisé au conseil national de la révolution et le contrôle la mise en œuvre des investissements, au ministère du plan et des affaires économiques. L'économie, centralement administrée dans le cadre d'un régime présidentieliste et « techno- bureaucratique » au sens de Ammar Koroghli (1988) éloigne donc les parlementaires du cercle du pouvoir de décision de la commission nationale d'investissement.

Le code des investissements de 1966 et la relance de l'industrie

L'industrialisation en Algérie repose sur une stratégie de développement contenue dans un document officiel portant sur le budget d'équipement de 1966 qui trace une perspective de développement à l'horizon 1980. Le développement économique y est voulu autocentré avec l'objectif d'acquisition et de maîtrise technologique, de produire ses propres biens de production et de consommation. La priorité donnée aux industries lourdes, déjà évoquée dans le programme de Tripoli est réaffirmé en 1966 par la volonté de développer les industries de base que sont la sidérurgie et la pétrochimie.

Le décret du 11 janvier 1966 comme incitation au développement industriel : une continuité avec le plan de Constantine de 1958 ?

Le décret s'appuie en effet sur les précédentes lois de 1962 tendant à la reconduction de la législation en vigueur à la période coloniale et notamment celui du 31 janvier 1958 modifié le 24 avril 1959 puis le 22 mars 1961, relatif à des mesures d'ordre financier en vue d'encourager la création ou le développement d'entreprises industrielles en Algérie. Les entreprises agréées avant le 1<sup>er</sup> juillet 1962 pourront bénéficier d'une prorogation d'un an maximum, par arrêté des ministres des finances et du plan, des avantages fiscaux déjà consentis. Le code des investissements de 1966 vise à promouvoir explicitement le secteur industriel privé par une amélioration des dispositifs de la loi de 1963 notamment en simplifiant les procédures d'agrément des dossiers d'investissement et en impliquant les administrations départementales concernées. L'État se garde les attributs dans la réalisation des programmes d'investissements jugés vitaux et prioritaires et peut le cas échéant s'associer à des capitaux nationaux ou étrangers pour mettre en œuvre ces projets d'investissements sous la forme de sociétés mixtes. Un régime fiscal avantageux encourage la création ou l'extension d'activités industrielles favorables au développement économique national. Le code des investissements octroie des avantages fiscaux aux investissements dans les secteurs ciblés par les plans triennaux et quadriennaux postérieurs à 1967 : exonération totale ou partielle de l'impôt foncier durant une période maximum de 10 ans, réduction de la taxe unique globale de production (TUGP) pour les acquisitions de biens d'équipement produits en Algérie, délais échelonnés sur la période d'amortissement pour le paiement des droits de douane et de la TUGP sur l'achat des biens d'équipements nécessaires à la production, exonération totale ou partielle ou dégressive de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux pendant au maximum 5 ans et pour un montant annuel des bénéfices ne dépassant pas 20% des fonds propres investis. comme dans le code de 1963, les critères d'octroi de ces avantages financiers sont conditionnés par le rapport entre le montant des investissements engagés et le nombre

d'emplois créés, le secteur économique choisi et son lieu d'implantation, les effets indirects sur les activités connexes comme la sous-traitance, l'effet sur la formation professionnelle et la promotion des cadres dans l'entreprise, le volume de production et son effet sur la substitution aux importations et enfin le volume de capital nouveau investi.

Les entreprises agréées bénéficient d'une garantie de la caisse algérienne de développement pour l'obtention d'un crédit bancaire à court terme pour financer la production et d'une garantie de plafonnement du taux de financement des crédits à moyen et long terme. Les avantages financiers peuvent également revêtir la forme de rentes de monopole pour les investissements dépassant 5 millions de dinars : exclusivité d'agrément dans une zone géographique donnée et régime conventionnel portant sur les impôts d'État pour une période maximum de 10 ans et si les bénéfices nets ne dépassent pas chaque année 15% des fonds propres investis.

Sous le régime du président Boumediene (1965-1979), l'industrie se divise en un secteur autogéré, un secteur d'État centralisé et un relevant des collectivités locales, enfin un secteur privé. Le secteur industriel privé se concentre dans les industries de transformation dont la structure en 1970 est la suivante :

Tableau 35: chiffre d'affaires (CA), valeur ajoutée (VA) des entreprises privées par branche d'activité des industries de transformation en 1970

Branches d'activité économique	Entreprises		Salariés		CA (ttc)		VA prix courant 1969	
	Nbr	%	Nbr	%	Mds. DA	%	Mds. DA	%
Électricité et eau								
Mines et carrières								
ISMME	167	11.2	9862	23.2	786	29	296	31
Matériau de construction	94	6.3	3856	9.1	57	2	20	2
Chimie, plastique	77	5.2	1847	4.3	306	11	126	13
Industrie alimentaire	287	19.4	6457	15.2	626	23	200	21
Industries textiles, confection	522	35.5	13782	32.4	577	21	167	17
Cuir, peaux, chaussures	129	8.7	2261	5.3	133	5	48	5
Bois, papier et divers	203	13.7	4523	10.6	268	10	99	10
Total	1489	100.0	42588	100.0	2753	100.0	956	100.0

Source : Ecrement (1986), page 71

On note la prédominance des biens de consommation dans les branches d'activité de transformation, surtout dans le textile (avec une part de 35.5% des entreprises) et dans l'alimentaire (19.4%), alors que la part des entreprises dans les branches d'activité de fabrication de biens de production est minoritaire. Néanmoins, les ISMME bien que ne disposant que d'une part de 11.2% des entreprises privées emploient 23.2% des salariés juste

derrière le secteur des industries textiles. Le chiffre d'affaire (CA) et la valeur ajoutée (VA) des ISMME affichent une bonne performance et une prédominance comparés aux autres branches avec une part respective de 29% et 31%. Le secteur industriel privé hérite donc d'une structure conçue durant la période coloniale avec une prédominance des industries alimentaires, textiles et biens de consommation et matériaux de construction. Le code des investissements de 1966 va offrir un cadre institutionnel favorable au secteur privé, préalablement au premier plan de développement triennal (1967-1969) qui impulsera les nationalisations et la construction du secteur public. Sur la période 1967-1972, les entreprises du secteur industriel privé ayant obtenu un agrément de la commission nationale ou régionale des investissements ont principalement recouru à l'autofinancement pour mettre en œuvre leurs projets. L'emprunt et les crédits fournisseurs n'ont représentés que 28% du besoin en financement total de leurs investissements. Sur la période 1967-1974, la structure des projets d'investissements privés agréés par la commission nationale et régionale des investissements révèle une hausse de l'intensité capitalistique avec un investissement moyen par projet qui double entre 1967 et 1972 en passant respectivement de 552 000 à 1,214 000 DA. Le nombre moyen d'emplois par projet agréé augmente aussi entre 1967 et 1971 mais en 1972 il retombe sous le niveau de 1967 (Ecrement, 1986, page ?). La montée en puissance des projets d'investissements ayant fait l'objet d'un agrément et bénéficiant de ce fait des avantages au titre du code des investissements, s'est faite sur les années 1968-1969. La part des investissements réalisés et de l'emploi créé sur ces deux années représentent respectivement 60% et 65.4% du total de la période 1967-1972.

Cependant peut-on considérer que les incitations à l'investissement ont constitué des rentes au profit du secteur industriel privé ? Même si les investissements sont réalisés en nombre, en volume d'investissement et d'emploi, le secteur industriel privé se caractérise par une dépendance structurelle à l'égard du marché mondial pour s'approvisionner en matières premières et en équipements de production.

La dynamique de l'industrialisation ne sera impulsée qu'à partir du premier plan triennal et prendra un essor au premier plan quadriennal suivant :

Tableau 36: Évolution de l'investissement industriel (1963-1973)

	1963	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73
Investis. Total (M. DA)	645	1001	830	1452	1693	3174	4257	6218	7375	9253	12000
Investis. industriel (M. DA)	151	131	156	370	798	1755	2200	3430	3965	4692	5565
Industrie (%)	13.4	13.0	18.7	25.4	47.1	55.3	51.7	55.2	53.8	50.7	46.4

Source : P. Judet, « Le processus d'industrialisation en Algérie », 1973, in Ecrement (1986)

On constate en effet que la part des investissements industriels reste relativement faible entre 1963 et 1966 bien qu'elle atteigne  $\frac{1}{4}$  de l'investissement total mais ne concerne que les industries de biens de consommation (textiles, cuir, denrées alimentaires). En 1967 la rupture est évidente avec une part de 47.1% puis croitra pour se maintenir en 1973 au même niveau de l'investissement total. La planification accordera de l'importance aux industries de biens de base et d'équipement. L'objectif est de créer une industrie favorable à l'emploi et à la création d'un tissu industriel intégré dans le cadre d'un développement autocentré sur le marché national. Pour rompre avec les liens de dépendance hérités de la période coloniale, le gouvernement met en œuvre dans ses choix industriels une nouvelle rationalité économique qui ne fait pas prévaloir le choix de développer des secteurs industriels où l'Algérie dispose d'un avantage comparatif, mais cherche à mettre en œuvre une stratégie de développement indépendant. Par exemple, l'Algérie opte pour le développement du secteur de la sidérurgie, très capitalistique et peu créateur d'emploi alors même que le marché mondial de l'acier est abondant et l'approvisionnement aisé et peu coûteux à l'importation. Les capacités de production de ce secteur seront au-dessus du taux d'utilisation, les pertes financières liées aux premières années de fonctionnements seront élevées et les investissements ne seront remboursés que sur le long terme.

## 1.2 Politique industrielle, commerciale et rentes (1970-1988)

La stratégie de développement autocentré mise en place par le régime politique de Boumediene jusqu'aux réformes des années 1980 sous le président Chadli, a conduit à l'édification d'un secteur public manufacturier en situation de monopole dans des branches d'activité stratégiques mais mobilisant des investissements lourds, intenses en capital et dont le rendement ou retour sur investissement se situait à moyen long terme. Les dépenses d'investissement public se sont concentrés sur la période 1970-1984 dans les secteurs stratégiques des hydrocarbures et des industries lourdes et relativement moins dans les industries légères.

Tableau 37: Distribution sectorielle des dépenses publiques d'investissement : 1970-1984 (%)

Secteurs	1970-1973	1974-1977	1978-1979	1980-1984
Hydrocarbures	47	49	47	44
Industries lourdes	33	25	29	29
Industries légères	20	26	24	27

Source : extrait et traduit de Dillman (2000)

Tableau 38: Distribution des dépenses d'équipement du secteur privé : 1970-1984 (%)

Secteurs	1970-1973	1974-1977	1978-1979	1980-1984
Industries lourdes	7	13	14	15
Industries légères	93	87	86	85

Source : extrait et traduit de Dillman (2000) page 22-23.

On peut constater qu'alors que les dépenses publiques d'investissement restent minoritaires dans le secteur des industries légères, les dépenses d'équipement du secteur privé sont au contraire massivement orientées vers ce type d'industries et donc très faiblement en direction des industries lourdes : investir dans les industries légères offre au secteur privé des perspectives de rentabilité à court terme. Les investissements se concentrent pour le secteur privé dans les branches textiles, plastiques, papier et agroalimentaire qui ne nécessitent pas d'investissements capitalistiques et de haute technologie.

Quels types de rentes économiques sont recherchés et captées par les entreprises du secteur privés dans les branches légères ? Le gouvernement algérien va poursuivre des années 1960 au milieu des années 1980 une politique de développement industrielle où le secteur privé, quoique marginalisé par rapport aux efforts consentis pour le secteur public, va bénéficier de mesures incitatives pour investir dans le secteur des industries légères et dans des zones géographiques jugées d'intérêt économique pour l'État. Un cadre institutionnel voit le jour comme l'arrêté du 4 janvier 1984 faisant suite à la loi sur les investissements privés d'août 1982 et portant sur les agréments d'investissements national privés dans le secteur des industries légères. Par arrêté des ministres des finances, de la planification et de l'aménagement du territoire, sont ainsi agréés un certain nombre d'entreprises pour la réalisation d'investissements dans les branches de l'alimentaire, du textile ou de l'ameublement. Sous condition de réaliser leur projet sous un an et dans les localités prévues, elles bénéficient d'avantages financiers et fiscaux.

Tableau 39: Investissement national privé et incitations financières et fiscales (1984)

N° d'ordre, Promoteur, nature de l'investissement et localité	Avantages financiers et fiscaux consentis
N° 36, création d'une unité de fabrication de chaussettes à Batna	Avantages financiers : 30% de crédits sur coût d'investissement. Avantages fiscaux : BIC : exonération durant 3 années. TGUP : franchise sur équipements
N°37, création d'une unité de fabrication de chaussures à Djelfa	Avantages financiers : 25% de crédits sur coût de l'investissement ; Avantages fiscaux : TGUP : franchise sur équipements ; BIC : exonération 3 années. ; Impôts fonciers : exonération durant 6 années
N°38, création d'une unité de fabrication de biscuits à Biskra	Avantage financier : 25% de crédits sur coût de l'investissement. Avantages fiscaux : BIC : 3 années d'exonération. TGUP : franchise sur équipements. VF : 2 années d'exonération. Impôt foncier : 4 années d'exemptions
N°39, création d'une unité de fabrication de literies à Tlemcen	Avantages financiers : 20% de crédits sur coût de l'investissement Avantages fiscaux : BIC : 2 années d'exonération TGUP : franchise sur équipements

Source : Conception personnelle selon le JORA, 6 mars 1984

Les exemples d'agrément d'entreprises privées ci-dessous montrent des incitations financières et fiscales fortes, en mesure de localiser territorialement les investissements et de réaliser pour des investissements faiblement capitalistiques des profits par allègement de charges à court terme. Entre 1970 et 1982, les investissements dans les branches textile et agroalimentaire ont représentées plus de 60% du montant total de l'investissement privé. Cette part a ensuite déclinée à 35% en 1987<sup>13</sup>, suite à une baisse des incitations financières et fiscales liée à la crise financière et budgétaire de 1986. Le secteur privé s'est donc développé et a été incité à investir dans les industries légères dans le cadre d'une stratégie de complémentarité avec le secteur public concentré depuis les années 1960-70 dans les industries lourdes. Il a donc adopté une logique de recherche de profits et de rentes octroyés volontairement par l'État en vue de développer des branches dans des territoires jugés prioritaires. Les incitations à investir dans le cadre d'institutions comme le monopole d'État sur le commerce extérieur, ont permis aux entreprises privées d'orienter leurs investissements vers des branches lucratives comme les biens de consommation, dont l'alimentaire ou le textile, à l'abri de la concurrence étrangère. Ces rentes de monopole ont pu perdurer au long des années 1960 jusqu'aux réformes de la fin des années 1980. La stratégie de développement des entreprises publiques a conduit l'État à consacrer des dépenses considérables d'investissement planifiés dans l'industrie, mais aussi les infrastructures, l'eau, l'agriculture, l'habitat, l'éducation pour fournir une main d'œuvre qualifiée, et le développement local. Les dépenses publiques orientées en faveur du secteur public ont produit des externalités au

<sup>13</sup> MPAT in Revue du CENEAP (1985), ONS (1989)

bénéfice des entreprises privées n'ayant pas eu à contribuer à ces dépenses mais seulement à en exploiter les ressources en tant que « passagers clandestins ». Ces rentes de transfert se cumulent donc à celles des avantages financiers et fiscaux consentis au titre de la promotion des investissements privés.

Tableau 40: Distribution des dépenses publiques d'investissement 1970-1993 (en %)

Secteurs	1970-73	1974-77	1978-80	1980-84	1986-89	1990	1993
Industrie	56	58	59	35	23	21	5
Agriculture, pêche	8	3	4		5	3	2
Développe. eau	4	3	4	6	7	6	12
Habitat construction	6	11	12	17	18	22	4
Education	9	5	6	-	8	7	14
Services productifs (a)	8	10	5	-	7	7	0
infrastructure	9	8	9	-	14	10	26
Développe. urbain local		2			9	8	18
total	100	100	100	100	100	100	100

Source: Dillman (2000) page 23. (a) transport, stockage, distribution, poste, communication, tourisme.

Le secteur industriel privé a également bénéficié de la captation des marchés publics par l'incitation et l'opportunité qu'ont les entreprises agréées de répondre suivant la législation aux appels d'offre des entreprises publiques. D'autre part, la captation du marché national par les entreprises publiques et privées agréées a produit une opportunité de rachat des matières premières ou produits semi-finis offerts par le secteur public et rachetés pour transformation productive par le secteur privé à un prix administré en dessous du prix de ces produits sur le marché mondial. Ces industries publiques « clé en main » ont d'ailleurs produit une dépendance technologique coûteuse pour les finances publiques qui ont dépensé 7.2 milliards de dollars d'assistance technique. Donc, la période des années 1960-1980 a offert des opportunités via la captation de rentes de monopole et de transferts publics au profit du secteur privé, ceci à l'abri de la concurrence des entreprises étrangères.

Dans le cadre de la construction d'une économie socialiste et notamment après 1965 lors du lancement du premier plan triennal, puis du plan quadriennal de 1970-1973, l'Algérie poursuit une stratégie industrielle d'édification d'une industrie nationale en mesure de produire des biens pour le marché national mais aussi pour l'exportation vers les marchés étrangers. Le plan quadriennal 1970-1973 indique clairement que la stratégie algérienne en matière de commerce extérieur sera d'augmenter les exportations par l'intensification de la création et l'utilisation des capacités de production nationale, la conquête de nouveaux marchés étrangers. Cela requiert de rechercher des accords et partenariats commerciaux pérennes avec

d'autres États, de poursuivre la politique de substitutions aux importations et au cours de ce processus rechercher des marchés d'approvisionnement de façon à réduire le coût des biens d'importation nécessaires à la production industrielle. Le second plan quadriennal (1974-1977) poursuit le même projet d'édification d'une économie socialiste et indépendante. Il vise aussi à élargir la structure industrielle nationale en augmentant les investissements publics dans les industries lourdes et plus généralement le secteur public en construction e, ce qui l'amène à recourir massivement aux importations, dans le cadre d'une planification qui vise la substitution à ces importations. L'Etat « entrepreneur » qui contrôle le processus d'accumulation industrielle, utilise le surplus financier engendré par les recettes d'exportations des hydrocarbures pour contrôler également le commerce extérieur où s'opère l'approvisionnement national en biens de consommation et d'investissement. Le second plan quadriennal va ainsi provoquer une poussée à la hausse des échanges commerciaux et de leur part dans richesse nationale. De 1963 à 1980, le volume global des échanges commerciaux de l'Algérie représente entre 51 et 77% du PIB. Le taux de couverture des importations par les exportations, équilibré pour les périodes 1963-1966 et 1967-1969, devient déficitaire dès le premier plan quadriennal 1970-1973 avec un montant des importations de 27.8 Mds de DA contre 22.6 Mds de DA d'exportations. La poussée de croissance des importations sur la période 1974-1977 ne parvient pas à être couverte par celle tout aussi forte des exportations, avec un taux de couverture de 92%, qui retrouve son équilibre à 103.4% en 1978-1980.

Tableau 41: Évolution de la part des échanges commerciaux et du taux de couverture (1963-1980) en Milliards de DA et %

Années	1963-66	1967-69	1970-73	1974-77	1978-80
P.I.B.	48.9	47.8	96.3	231.8	342.5
Exportations de biens	13.5	12.3	22.6	86	114.1
Importations de biens	13.4	12.2	27.8	93.2	110.3
Échanges commerciaux / P.I.B. %	55	51	52	77	65.5
Taux de couverture %	101	101	81	92	103.4

Source : Tableau personnel sur données de Ecrement (1986) page 215.

À la fin des années 1970, le bilan du second plan quadriennal montre une difficulté croissante à absorber des investissements additionnels, tant les précédents plans témoignent également de programmes d'investissements non réalisés ou en attente de réalisation. Le paradoxe est qu'en 1978, les importations croissent encore plus vite que les exportations qui ne les couvrent qu'à 73% avec en majorité des recettes d'exportation d'hydrocarbures. Sur le plan politique, la disparition soudaine du président Boumediene tout autant que les résultats du plan quadriennal précédent, vont mener à une pause en 1979-1980 en attente de la préparation

du prochain plan quinquennal que le congrès extraordinaire du FLN de juin 1980 devra valider.

Tableau 42: Structure des exportations (1963-1980) en % de valeur courante totale annuelle

Années/ Type de biens	1963	1966	1969	1973	1977	1980
Alimentation, boissons,	30.7	30.2	20.2	12.2	2.2	0.9
Energie, lubrifiants	57.9	59.1	71.4	83	96.2	98.2
Mat. Prem., produits bruts	8.3	4.9	4.4	1.6		0.4
Produits semi-finis	1.4	2.4	1.5	1.7	0.7	0.5
Biens d'équipements	1.2	2.9	1.5	1.0		E
Biens de consommation	0.5	0.5	1.0	0.5		E
Total	100	100	100	100	100	100

Source : Tableau personnel sur données de Ecrement (1986) page 217.

Sur la période, on constate qu'un seuil structurel des exportations est franchi après 1966, année où les hydrocarbures représentent encore 59.1% de la valeur totale des exportations, avec une part de près d'un tiers des biens d'alimentation. De 1969 à 1980, la structure des exportations algériennes va de plus en plus être dépendante des hydrocarbures qui atteignent 98.2% en 1980. Elles sont en 1979 constituées majoritairement de pétrole brut (plus de 77%), de produits raffinés (plus de 7%) et de gaz dont le GNL (plus de 6%).

Tableau 43: Structure des importations (1963-1980) en % de valeur courante totale annuelle :

Années/Type de biens	1963	1966	1969	1973	1977	1980
Alimentation, boissons,	22.3	22.6	13.2	13.8	14.9	18.8
Energie, lubrifiants	7.2	1.1	1.6	1.6	1.4	2.5
Mat. Prem., produits bruts	6.2	6.7	6.2	5.4	5.4	5.7
Produits semi-finis	12.5	16.6	27.3	27.3	31.3	24.4
Biens d'équipements	17.8	19.5	30.4	35.6	34.2	31.2
Biens de consommation	32.3	33.5	21.3	16.3	12.8	17.2
Divers	1.7	----	----	----	----	0.2
total	100	100	100	100	100	100

Source : Tableau personnel sur données d'Ecrement (1986), page 218.

On constate sur la période un maintien de la part des importations de biens de consommation alimentaires qui malgré une baisse postérieure à 1966, se redresse en 1977 puis 1980 autour d'1/5<sup>ème</sup> du total. On remarque aussi une inversion des parts respectives des importations de biens d'équipements et de consommation non alimentaires qui passent respectivement entre 1963 et 1980, de 17.8 à 31.2% et de 32.3 à 17.2%. Les importations de biens d'équipements prédominent, celles des produits semi-finis atteignent une seconde place avec une part d'1/4 à égalité avec celles des biens de consommation alimentaires et non alimentaires.

### 1.2.1 Monopole d'État sur le commerce extérieur et recherche de rentes

Dès 1967, se mettent en place des institutions formelles d'octroi de monopoles d'importation aux entreprises publiques algériennes, notamment par l'ordonnance n°67-74 du 27 avril 1967 conférant à la Société Nationale de Sidérurgie (SNS) le monopole du commerce extérieur de produits sidérurgiques. Plus anciennement, la SNTA eu en 1963 le monopole des importations et exportations et l'organisme ONACO la même année le monopole des importations. Le processus de mise en place du monopole d'État des importations se généralise en 1970-1971. Les procédures administratives d'importation se font encore suivant le décret de 1963 relatif au contingentement des importations jusqu'en 1974 où s'institue le monopole sur les importations en application du système des Autorisations Globales d'Importation (AGI) suite à la circulaire n°21 du 20 février 1973 relative à la réglementation des opérations du commerce extérieur. La mise en place du monopole d'État des importations s'inscrit d'abord dans une logique de construction par l'État d'une économie indépendante par le système de la planification portant aussi sur le commerce extérieur. Le monopole du commerce extérieur est attribué aux entreprises publiques. Le premier plan quadriennal de 1970-1973 stipule que le commerce extérieur doit contribuer au succès de la politique de substitution aux importations, concourir à la réduction des coûts du développement et améliorer les conditions générales de financement. Le monopole a pour objectif de centraliser les importations et donc les achats sur les marchés étrangers de biens par des entreprises publiques et parvenir ainsi à une baisse du coût d'achat et de vente sur le marché national du fait des volumes commandés. Or, le système a connu des dysfonctionnements avec l'octroi du monopole indifféremment aux entreprises publiques ayant des fonctions distinctes de production et de distribution : le résultat fut que les demandes d'importations pour un même produit furent réparties entre plusieurs entreprises publiques, ce qui fit perdre le bénéfice de la baisse des coûts d'achat. Le flou juridique a conduit les entreprises publiques à chercher à capter la rente de monopole d'importation et de commercialisation sur le marché national. L'entreprise publique va faire usage du monopole d'importation pour contrôler et dominer son marché à l'abri de la concurrence et bénéficier du contrôle du réseau de distribution des biens importés.

Cette la recherche de rentes de monopole dans la stratégie industrielle de la décennie 1970 a-t-elle eu des vertus économiques?

Un rapport du FLN de 1980 vise à travers le monopole du commerce extérieur la diversification des relations extérieures donc des partenariats commerciaux, la participation à un réel transfert de technologie et l'obtention de bonnes conditions d'approvisionnement. Ces objectifs complètent ceux définis par les plans de développement quadriennaux de poursuite

de politiques de substitutions aux importations et maîtrise des coûts d'approvisionnement en vue de préparer à terme les entreprises publiques à exporter.

Le système de rentes de monopole d'importation présente néanmoins des dysfonctionnements qui freinent l'atteinte des buts économiques recherchés. Le secteur public a été construit par la création d'entreprises par branche d'activité économique ce qui conduit soit à ce qu'une même entreprise exerce à la fois les fonctions de production et de distribution, soit à ce que son activité soit scindée dans une même branche en production et distribution réparties alors en deux entreprises distinctes. L'octroi du monopole d'importation peut conduire des entreprises nationales distinctes à disposer du monopole sur le même bien d'importation. Par exemple, la SONACOME (Société nationale de construction mécanique) dispose du monopole de l'importation sur un faible nombre de produits de sa branche, celui-ci étant octroyé majoritairement à l'ENC (Entreprise nationale du commerce d'outils, de quincailleries et d'équipements ménagers). D'autres entreprises entrent en conflits de compétences comme la SN.SEMPAC (Société nationale des semoules, pâtes alimentaires et couscous) qui s'oppose dans ses compétences de monopole d'importation à des entreprises nationales de distribution comme l'ONACO ou l'OAIC (Office algérien interprofessionnel des céréales). La SN.SEMPAC comme d'autres entreprises de production a été amenée par l'incompétence des entreprises de distribution pourtant exclusivement titulaires du monopole, à exercer de manière informelle et illégale l'importation des biens de sa branche d'activité. Le pouvoir de négociation de l'État et l'obtention de coûts réduits d'approvisionnement auprès de partenaires et fournisseurs commerciaux étrangers identiques s'en trouvent entravés. La confusion entre les fonctions de production et de distribution dans l'octroi des monopoles d'importation a donc conduit à des distorsions entre le prix d'achat à l'importation et le prix de vente du même produit sur le marché national. Les écarts de prix traduisent des pratiques de recherche de profits dans la distribution de produits dont les entreprises ont le pouvoir de monopole d'importer. Bien que les prix de vente soient administrés, le manque de contrôle par l'État peut conduire à des prix pratiqués au-dessus du prix administré et occasionner des profits élevés et de court terme. Cette distorsion fruit de la captation de rente de monopole peut également conduire les entreprises ayant une fonction de production à se tourner vers la distribution dans l'exercice de leur droit de monopole d'importation. On se retrouve donc avec des tensions entre entreprises ou organismes public de distribution et de production. Ainsi, les entreprises publiques de production et de distribution sont entrées dans une forme de compétition dans l'octroi des rentes de monopole à l'importation. Le décret 74-123 du 10 juin 1974 définit les marges maxima sur les prix pratiqués lors de la distribution des produits

d'importation revendus en l'état sur le marché national : 10% sur prix CAF (sortie d'usine), les frais de transport depuis le quai de mise à disposition de la marchandise étant pris en charge par l'acheteur détenteur du monopole. Pour les produits fabriqués localement par les entreprises détentrices du monopole de fabrication, la marge est fixée à 8% maximum. Le décret évoque les « utilisateurs » sur le marché national, acheteurs professionnels, agriculteurs, industriels, artisans, commerçants, pour lesquels une définition du prix de vente offre un avantage économique. Les entreprises publiques sont ainsi autorisées à calculer la marge de gros sur le prix Caf ou prix de revient hors taxes à l'importation suivant l'origine (au sens douanier) du produit. Cette marge offre une forme de ristourne déguisée aux utilisateurs. D'autres marges de 3% sur prix Caf s'appliquent lorsque l'entreprise publique opère pour le compte d'un tiers dans l'exercice de son pouvoir de monopole d'importation. Le décret prévoit également la possibilité de déroger aux limites de fixation des marges par décision du ministre du commerce. Cet article ouvre la possibilité sur demande motivée d'augmenter les marges et donc les rentes prélevées sur le prix de vente final. Ce mode de fixation administré des marges et des prix de vente des produits constitue une rente de monopole puisque le prix se fixe hors concurrence du marché durant les années 1970 et 1980.

### 1.2.2 Fixation des marges et prix de vente : une rente captée

La planification de l'économie a engendré une distorsion des prix qui a perduré jusqu'au plan quinquennal de 1985-1989, lequel a renoué le lien entre prix et coûts de production, conféré aux prix un rôle d'information et d'allocation des ressources et remis au premier plan la rationalité des consommateurs et producteurs.

Comment ont évolué les institutions portant sur le système des prix en Algérie depuis les années 1960 ? Avant 1970, la réglementation restait celle de 1945 qui s'appuyait soit sur une fixation administrative des prix, soit des marges bénéficiaires, ce qui provoquait un blocage des prix des biens et services. Des règlements sur la formation des prix de production et de distribution furent adoptés le 12 mai 1966, dont les objectifs étaient d'élargir le champ de contrôle de l'administration, simplifier le concept de marge commerciale et adopter une formule simple de calcul du prix des biens et services locaux et importés. Les plans quadriennaux vont modifier le système des prix pour l'adapter aux objectifs de la planification et du développement économique. De 1970 à 1982, il servira au contrôle des conditions de formation des prix par l'État et sera utilisé pour servir les objectifs de la planification. Plusieurs régimes de prix seront instaurés à cet effet.

Les prix fixes qui concernent tous les biens de première nécessité comme les céréales, le lait, le sucre, l'huile et le café sont ainsi stabilisés au niveau national sur au moins la période du plan quadriennal et au-delà par prorogation du système. Les prix spéciaux sont indépendants des prix de revient et concernent certains produits agricoles et industriels utilisés par l'agriculture que l'État veut encourager. Les subventions de l'État servent à couvrir la différence entre le prix de cession à l'utilisateur et le prix de revient. Les prix stabilisés, qui concernent des biens servant à des fins d'investissement comme le ciment, le béton, les briques ou le bois, sont fixés en dehors des fluctuations des cours mondiaux. Les prix contrôlés concernent les biens et services n'entrant pas dans les catégories précédentes de prix administrés et sont fixés par plafonnement, homologation ou limitation des marges bénéficiaires. C'est à partir de 1983 et lors de l'élaboration du plan quinquennal pour tenir compte des nouveaux objectifs de politique économique, que se met en place une réforme du système avec deux régimes de prix : Les prix fixés centralement qui concerne les biens et services considérés comme stratégiques comme les biens de première nécessité qui ont un impact direct sur le pouvoir d'achat des consommateurs ; les prix surveillés qui ne relèvent pas du premier régime et n'ont pas une incidence directe sur le pouvoir d'achat des consommateurs. Ce régime va assouplir la fixation des prix et tenir compte de l'état du marché. Les années 1980 marquent la rupture avec la conception administrative des prix pratiquée depuis les années 1960-1970 qui consiste pour l'État à contrôler centralement les prix en fixant des maxima pour répondre aux objectifs de la politique de développement. Il s'agit pour les prix de refléter les coûts de revient dans la production des biens et services et d'induire un comportement rationnel dans l'orientation des ressources et la prise de décision. Comment ont évolué les prix des biens et services en Algérie sur les décennies 1960-1980 ? Si nous distinguons les prix à la production des prix à la consommation, on peut d'abord constater que les prix à la production ont connu un taux de croissance annuel moyen de 10.28% sur la période 1967-1984 comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau 44: Évolution des prix à la production (1967-1984)

Périodes considérées	Taux annuel moyen (%)
Plan triennal	3.1
1 <sup>er</sup> plan quadriennal	6.3
2 <sup>ème</sup> plan quadriennal	15.82
1978-1979	8.5
1 <sup>er</sup> plan quinquennal	10.54
Ensemble de la période	10.28

Source : Bouyacoub, in revue CREAD, n°18, 2<sup>ème</sup> trimestre 1989, page 30

Le taux de croissance annuel moyen a grimpé sur la période du 2<sup>ème</sup> plan quadriennal à plus de 15%, pour ensuite redescendre à la fin des années 1970 et se stabiliser lors du 1<sup>er</sup> plan quinquennal à 10%. Par année les taux de croissance des prix à la production vont connaître des fluctuations irrégulières avec des pics à la hausse en 1971, 1974 et 1980.

Tableau 45: Évolution des prix par secteurs d'activité (1967-1984)

Taux de croissance annuel moyen des prix à la production %		
Secteurs	1967/1978	1979/1984
Agriculture	8.4	10.2
Industries hors hydrocarbures	5.6	6.8
Hydrocarbures	14.82	13.75
B.T.P.	8.5	6.9
Commerces	5.9	9.10
Services	6	8.3

Source : Bouyacoub (1989), page 30.

Si l'on regarde les prix par secteurs d'activité, on constate que l'agriculture connaît après les hydrocarbures les taux de croissance les plus élevés sur la période. Le secteur agricole bénéficie donc d'une forte croissance de ses prix de production et d'une faible croissance des prix de ses consommations intermédiaires industrielles. Ce différentiel entre prix de revient et prix de production permet au secteur agricole de bénéficier de marges importantes relativement au secteur industriel. Le régime des prix administrés va produire un décalage entre prix de revient et prix à la production. Le contrôle à la hausse des prix à la production a été le plus maîtrisé par l'État dans le secteur industriel. L'évolution des prix à la production industrielle a été moins rapide que celle des coûts de production. Le phénomène de spirale inflationniste a été administrativement maîtrisé mais au prix de l'enregistrement de pertes d'exploitation dans le secteur industriel public. La rigidité des prix à la hausse dans le cadre d'un régime de prix administrés a été contreproductive dans la politique de planification industrielle en vue d'offrir aux utilisateurs, comme à l'agriculture consommatrice d'intrants industriels, des produits à prix maîtrisés sur le marché national. Ce dysfonctionnement des prix entretiendra les déficits d'exploitation du secteur industriel public. Le taux cumulé du déficit sur la période 1974-1983 fut de -5.6% de la valeur ajoutée ce qui équivaut à une somme de 5044 milliards de dinars, hors frais financiers et impôts directs (Bouyacoub, 1989). La fixation administrative des prix de production industrielle a empêché l'ajustement des prix sur la hausse des coûts de production mais ne constitue pas la cause des déficits puisque les prix de production industriels sont fixés suivant les cours mondiaux de ces produits auxquels s'ajoutent des marges de 10 à 15%. Nous nous trouvons donc face à des prix fixés mais à des

niveaux de monopole produisant des marges avantageuses pour le secteur industriel. Cette situation de captation de rente de monopole n'a pas coïncidé avec une maîtrise des coûts de production, la cause pouvant être recherchée dans la non rationalité des approvisionnements en intrants sur le marché national et mondial par le régime de monopole des importations. La planification et le contrôle des importations poussent les entreprises publiques à surestimer leurs besoins en approvisionnement et à sur stocker pour faire face à une éventuelle pénurie d'intrants pouvant bloquer le processus de production. D'autre part le système de financement bancaire qui couvre les déficits incite les entreprises à atteindre des objectifs de production sans tenir compte des surcoûts engendrés ni des prix fixés.

Le secteur agricole bénéficia de captation de rentes par l'instauration de prix de vente d'intrants industriels inférieurs aux coûts de production pour des produits locaux, et inférieurs aux prix de revient pour les produits importés dans le cadre du régime de monopole. Le prix de vente des machines et matériels agricoles fut jusqu'en 1986 fixé périodiquement par décret. Ainsi en est-il du décret du 26 avril 1974 relatif aux marges et prix de vente de matériel agricole fabriqué ou importé par la SONACOME de Ben-Badis.

Tableau 46: Structure des prix de vente des machines et matériels agricoles (1974). DA 1973

Désignation du matériel	Prix de revient	S.A.V. 3%	Marge Sonacome 3%	TAIC 1.08%	Marge ONAMA 7%	Prix de vente
Charrues portées bi-disques 410 kg	2638	79	79	28	185	3009
Charrues portées tri-disques 460 kg	3314	99	99	36	232	3780
Remorques semi-portées 3.5T	3573	107	107	38	250	4075
Tracteurs à chenilles 80C (80 cv) FIAT	37250	S.A.V. 7%	1936	414	2534	43818
Tracteurs à roues D 4006 (45 cv) Allemagne	15502	S.A.V. 7%	454	172	1060	18248
Ramasseuses presses Claas. Allemagne	8740	S.A.V. 3%	256	95	598	10039

Source : tableau personnel extrait du décret 74-84 du 26 avril 1974 in JORA.

Les prix de vente sont décomposés en prix de revient ou prix Caf pour les matériels importés auxquels s'ajoutent des marges d'intervention et de services après ventes. La Sonacome prélève une marge d'intervention de 3% et l'ONAMA de 7%. Les entreprises publiques peuvent donc, dans la fixation des prix de vente, ajuster à la hausse leurs marges et ainsi obtenir des profits plus importants que ce que prévoit la législation. Un autre décret du 4

février 1986 relatif aux prix des machines et matériels agricoles montre que la fixation des marges et prix de vente pouvait même révéler un différentiel négatif avec le prix de revient.

Tableau 47: Structure des prix de vente des machines et matériels agricoles (1986)

DA	Prix de cession PMA à ONAMA	Marge ONAMA 9%	Prix de vente aux utilisateurs	Prix de vente/prix de revient
Tracteurs à roue 60cv	75555	5481	65844	80%
Moissonneuse-batteuse automotrice	175303	15778	145463	76%
Semoir 3 mètres	22471	2023	16562	68%
Poudreuse à dos	1302	117	782	55%

Source : décret n°86-20 du 4 février 1986 cité in Bouyacoub (1989), page 37.

La fixation des prix des machines et matériels agricoles par décret offre au secteur agricole des prix subventionnés pour atteindre les objectifs de développement économique fixés par le plan. Le prix de vente étant en général plus faible que le prix de revient ou le coût de production, le différentiel de prix est pris en charge par un fond de compensation.

Après 1986, le régime des prix des intrants industriels destinés à l'agriculture retrouva un fonctionnement économiquement plus rationnel avec un prix de vente qui reflète le prix de revient auquel s'ajoute le pourcentage des marges des intermédiaires. Ainsi en est-il du décret du 14 mars 1987 relatif aux prix des machines et matériels agricoles. Les prix de vente utilisateurs prennent en compte le prix réel de cession plus une marge pour chaque intermédiaire lesquelles, cumulées, représentent 9% du prix de cession sortie usine. Pour les produits importés le total des marges peut aller jusqu'à 10% du prix sortie usine. Les prix resteront néanmoins des prix de monopole tout du moins tant que le régime du monopole des importations dont bénéficie les entreprises et organismes publics reste en vigueur c'est-à-dire jusqu'en 1988.

Outre les rentes de monopole, L'entreprise publique a bénéficié de transferts de ressources publiques dans le cadre du budget de l'État. L'État entrepreneur dans l'Algérie des années 1960 à 1980 a été le principal contributeur du développement économique et industriel. De 1963 à 1986, il a contribué à hauteur de 40% dans l'accumulation du capital et près de 25% dans la distribution des revenus salariés des ménages. Ce rôle important dans le financement du développement économique et notamment dans l'accumulation du capital, a généré des déficits budgétaires en raison de la croissance plus rapide des dépenses que des recettes. Les déficits sont persistants dans les années 1960 jusqu'aux années 1980 avec ponctuellement des périodes d'excédents dans les années 1970. Sur la période 1963-1970 les déficits budgétaires représentent en moyenne annuelle 7% du PIB et sur la période 1986-1988 près de 6% du PIB.

Les dépenses ont par leur croissance et leur volume contribué à maintenir ce déficit : de 1963 à 1970, elles représentent 33% du PIB et jusqu'à 40% en 1980. L'État contribue par son budget d'équipement à hauteur de 41 % de la formation brute de capital fixe entre 1963 et 1970, taux qui redescend à 25% sur la période 1971-1979 puis remonte à près de 50% en 1980 (Saker, 1989).

Tableau 48: Évolution des soldes budgétaires globaux de l'Algérie sur la période 1963-1985

Évolution des Soldes budgétaires globaux <sup>14</sup> en % du PIB							
1963	1967	1970	1974	1977	1980	1983	1985
-3.1	-13.0	-12.9	+9.8	-16.3	-11.8	-16.7	-9.5

Source: tableau de A. Saker (1989) in revue CREAD, n°18, 2<sup>ème</sup> trimestre 1989, page 50.

Les déficits budgétaires sont élevés, hors les années 1963 et 1974, avec une persistance entre 9 et 17% sur la période, du fait de dépenses budgétaires importantes représentant jusqu'à 50 à 60 % du PIB sur la période 1963-1985.

Tableau 49: Structure des dépenses budgétaires en % du PIB (1963-1985)

Structure des dépenses budgétaires totales en % du PIB								
	1963	1967	1970	1974	1977	1980	1983	1985
Dép. courantes % PIB	19.9	24.5	20.0	21.0	21.0	19.0	22.0	21.5
Dép. en capital % PIB	15.0	10.0	7.6	8.4	14.0	12.4	20.5	18.0
Prêts en capital % PIB	4.8	5.0	14.0	20.0	27.7	22.0	16.5	11.0

Source: Saker (1989), page 51.

Les dépenses courantes sont relativement stables, de 19 à 22% du PIB (tableau ?). La part des dépenses en capital décroît d'abord dans les années 1960, puis croît surtout dans la première moitié des années 1980, avec la mise en œuvre du premier plan quinquennal 1980-1984 qui visait à rattraper le retard en équipement des précédents plans quadriennaux dans les secteurs de l'habitat, de la santé, de l'hydraulique et de l'éducation. Les prêts en capital ont augmenté de façon significative de 1967 à 1980, date de rupture à la baisse à l'initiative du plan quinquennal qui oriente davantage le budget de l'État vers les dépenses en capital à la hausse et la poursuite des dépenses courantes de 1980 à 1985. Les années 1980 constituent une rupture au sens d'une remise en cause de ce rôle de prêteur dévolu au budget de l'État, notamment les prêts et avances du trésor aux entreprises publiques. Si l'on ventile les postes des dépenses budgétaires sur la période 1963-1985, on constate les évolutions suivantes :

<sup>14</sup> Le solde budgétaire global étant la somme des soldes courants, en capital et en prêts.

Tableau 50: Évolution de la structure des dépenses budgétaires (1963-1985)

Évolution de la structure des dépenses budgétaires (part relative en % des principaux postes)							
	1963	1967	1970	1974	1977	1981	1985
Fonctionnement courant	24.8	36.5	34.3	24.2	13.0	19.9	28.5
Transferts	18.0	19.7	14.6	17.4	13.8	17.1	20.1
Investissements publics	33.2	24.2	27.3	26.1	23.7	25.8	33.5
Prêts et avances	23.7	18.7	23.4	30.8	47.8	35.3	20.7

Source : construit à partir des données de Saker (1989), page 52.

Les prêts et avances croissent sensiblement depuis 1967, jusqu'à représenter près de la moitié des charges budgétaires en 1977. Les dépenses de fonctionnement connaissent sur la même période 1967-1977 une évolution inverse, avec une décroissance dans les années 1970 puis une reprise dans les années 1980. Les dépenses de transferts oscillent entre 14 et 20% du total : elles recouvrent des subventions à la consommation des ménages, allocations, pensions et également subventions d'exploitations des entreprises publiques. Ces transferts jouent un rôle fondamental dans le budget alloué au soutien financier des entreprises publiques. Ce sont des rentes de transferts notamment pour compenser les différentiels de prix administrés entre prix de revient ou d'achat et prix de cession ou de vente, selon qu'il s'agit de produits importés ou fabriqués localement. Elles sont caractéristiques d'un modèle d'économie socialiste fermée où l'État joue un rôle de régulateur économique et social. Les entreprises publiques bénéficient d'un soutien de l'État sous forme de charges budgétaires de transferts représentant 1/5<sup>ème</sup> des dépenses budgétaires en 1985. A cela s'ajoutent les investissements publics qui ont représenté entre 1/4 et 1/3 des dépenses budgétaires globales sur la période 1963-1985. Les années 1980 marquent un regain des dépenses en capital du fait de la nouvelle politique du premier plan quinquennal visant à rattraper le déficit en équipements publics induits par les précédents plans quadriennaux. Les prêts et avances connaissent une forte baisse dans la première moitié de la décennie 1980. Les prêts en capital ne représentent plus que 20.7% en 1985. Mais globalement les efforts de dépense en investissements publics viennent compenser la baisse relative des prêts en capital.

Quelles ressources budgétaires constituent la contrepartie de ces dépenses publiques?

Tableau 51: Recettes budgétaires de l'Algérie sur la période 1963-1985

Évolution des recettes budgétaires en % du PIB							
1963	1967	1970	1974	1977	1980	1983	1985
29.2	29.0	29.7	49.2	46.0	42.6	40.3	42.6

Source : Saker (1989), page 53.

Après une période de stabilité entre 1963 et 1972, les recettes budgétaires augmentent en 1974 du fait principalement des recettes pétrolières, pour atteindre 40 à 50% du PIB entre 1974 et 1985. La structure de ces recettes évolue ainsi : d'abord une hausse continue de la part des recettes fiscales pétrolières de 1963 à 1981, la part des recettes fiscales ordinaires décroissant d'autant; puis en 1986-1988, brusque chute des recettes pétrolières liée au contrechoc pétrolier et remontée concomitante des recettes fiscales ordinaires.

Tableau 52: Évolution des recettes budgétaires, ordinaire et pétrolière (1981-1988)

Évolution de l'indice des recettes fiscales ordinaire et pétrolières (1981 = base 100)					
	1981	1985	1986	1987	1988
Fiscalité ordinaire	100	170	172	206	223
Fiscalité pétrolière	100	92	57	43	47

Source : Saker (1989), page 54.

Si l'on analyse la structure des dépenses en regard des recettes dégagées sur la période 1963-1985, on constate que le budget de l'État est constitué essentiellement de recettes ordinaires et pétrolières qui assurent la contrepartie des dépenses budgétaires allouées aux postes « transferts » et « investissements », atteignant plus de 50% du total des dépenses en 1985 et finançant, aux titres des subventions et dépenses en capital, les entreprises publiques. Dans le même temps, les ressources budgétaires non fiscales provenant du poste « intérêts et remboursements de prêts » de ces mêmes entreprises publiques, n'ont jamais constitué qu'une part marginale des recettes publiques, alors même que les dépenses publiques des postes « prêts et avances » ont cru depuis 1963 jusqu'à représenter près de 50% des charges budgétaires totales en 1977 avant de décélérer dans les années 1980. Ainsi les dépenses budgétaires ont alimenté des rentes de transferts aux entreprises publiques jusqu'au début des années 1980. Ce dysfonctionnement dans le financement de l'État prêteur aux entreprises publiques a été corrigé par la baisse du poste de dépenses budgétaires « prêts et avances » initiée par le premier plan quinquennal (1980-1984).

Ce déséquilibre entre charges et ressources budgétaires dans leur relation avec les entreprises publiques nous conduit à nous interroger sur les relations entre la fiscalité et les entreprises publiques.

### 1.2.3 Entreprises publiques et fiscalité

Les entreprises publiques sont destinataires de ressources budgétaires correspondant à des dépenses publiques de transferts, de capital et de prêts et avances. Si les remboursements de

ces dernières restent faibles dans les ressources budgétaires de l'État, qu'en est-il de la structure des impôts acquittés par ces entreprises ?

Les entreprises publiques sont des contribuables importants en Algérie et doivent s'acquitter tout comme les entreprises privées, de plusieurs catégories d'impôts, dont les impôts sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC), le versement forfaitaire (VF), la taxe sur l'activité industrielle et commerciale (TAIC) et la taxe foncière.

L'impôt BIC concerne les entreprises publiques comme privées. Le taux de l'impôt BIC s'élève depuis la loi de finances de 1986 à une fourchette allant de 10 à 25% pour les personnes physiques ou morales. Avant, le taux de la BIC était de 60% pour les entreprises publiques, réduit à 40% pour les entreprises nationales. L'objectif a été de permettre aux entreprises publiques comme privées bénéficiant de ce taux de réinvestir pour partie leurs bénéfices dont le taux d'imposition a été réduit à hauteur de 20%. La similarité des taux de BIC pour les entreprises publiques et privées ne doit pas éluder l'existence d'exemptions fiscales temporaires ou permanentes en faveur des entreprises publiques.

Le VF concerne toutes les entreprises versant des traitements et salaires et s'élève à 6% de la masse salariale (traitements et salaires) mensuelle payable à échéance bimensuelle. Le VF fait également l'objet d'exonérations fiscales pour les entreprises socialistes durant les trois premières années de leur activité. Ce délai passe à cinq années d'exonérations pour les entreprises exerçant dans les zones géographiques déshéritées. De plus les entreprises socialistes et privées ayant une activité de production destinée à l'exportation et de travaux dans les zones déshéritées, sont exonérées de façon permanente du VF.

La TAIC est un impôt direct et concerne les entreprises soumises au BIC. La TAIC est établie sur le chiffre d'affaires de chaque unité ou établissement sauf pour certaines activités relatives au secteur privé comme les transports, le bâtiment et travaux publics, les banques et établissements financiers qui peuvent centraliser leur déclaration au niveau d'un seul établissement. Le montant trimestriel de la TAIC est fixé à 2.55% du chiffre d'affaire réalisé. Ce prélèvement est alloué aux collectivités locales à la différence de l'impôt BIC alloué aux ressources du budget de l'État. Les exonérations de l'impôt TAIC fonctionnent sur le même principe que celui du BIC.

La taxe unique globale sur la production (TUGP) est un impôt sur la dépense et fait partie du prix de vente des produits assujettis. La TUGP est prélevée sur les entreprises produisant des biens et réalisant des travaux, celles qui importent des produits, fabriqués par un tiers ou par une filiale assujettis à cette taxe. Les déductions physiques comprennent les produits achetés ou importés et revendus en l'état, assujettis ultérieurement. La déduction s'applique

également aux produits vendus à l'exportation ce qui participe à l'incitation aux activités d'exportations génératrices de devises. Le taux général de TUGP est de 20% hors liste de produits qui, suivant leur position tarifaire douanière, font l'objet de tarifs spéciaux minorés ou majorés. Les taux réduits vont de 7 à 10%, alors que les taux majorés vont de 30 à 77%.

Les entreprises publiques disposent, en plus des déductions financières applicables aux autres entreprises, d'un régime fiscal d'acquisition des biens d'équipements en franchise de cette taxe. Si l'on compte l'ensemble des impôts payés par les entreprises publiques et privées (BIC, ICR, VF, TAIC), ils représentent une part de plus de 40% des recettes fiscales ordinaires de 1978 à 1986 et passent respectivement de 4207 à 21500 millions de DA. Les entreprises publiques comme privées contribuent donc pour une part majeure aux ressources budgétaires et par conséquent aux dépenses de l'État.

### 1.3 Stratégie de développement des entreprises publiques : le cas de la Sonacome (1967-1984)

Dans le cadre de la construction d'une économie socialiste dans l'Algérie indépendante, de nouvelles entreprises étatiques sont fondées pour relever le défi d'une stratégie industrielle visant la substitution d'importation et une remontée de filière depuis les industries lourdes dont font partie la Sonacome et le complexe de véhicules industriels. Dans le but d'atteindre les niveaux de production prévus par les différents plans dans les années 1960-1970, un dispositif d'incitation à l'augmentation de la production est mis en place avec l'aide du syndicat UGTA. Avec la Gestion Socialiste des Entreprises (GSE), c'est l'assemblée des travailleurs qui gère la production physique et financière, l'approvisionnement et la commercialisation des produits des entreprises étatiques, en vue de dégager des sources de productivité et d'augmentation de la production planifiée. Cependant, cette assemblée dispose d'un pouvoir effectif limité du fait du pouvoir réel de la direction de l'entreprise. Les travailleurs sont considérés comme producteurs-gestionnaires et non simples exécutants ouvrier ou contremaître. L'implication des travailleurs dans l'augmentation de la production s'appuie sur le procès de travail tayloriste, initié par Berliet, qui rationalise la division du travail en vue d'accroître la productivité et de réduire le gaspillage de temps et de matériel de production. La principale faiblesse de ces grandes usines construites dans la filière des industries lourdes, comme la Sonacome ou la Société Nationale de Sidérurgie (SNS), est qu'elles ont été érigées sur le modèle des usines clés en main et ont ainsi importées avec le capital productif les méthodes de production et de gestion, sans transferts de technologie et processus d'apprentissage pour gagner l'indépendance économique souhaitée.

Selon le bilan du plan de production de véhicules industriels, 5500 camions et 450 autobus et cars ont été produits en 1978. Le taux d'intégration s'échelonne suivant le produit de 33% à 57% et même 70% pour les unités équipées de moteur de Constantine. Depuis le démarrage de la Sonacome, jusqu'en 1978, 11000 unités de véhicules industriels ont été fabriqués, couvrant une gamme de 14 modèles (véhicules légers, moyens et lourds, du modèle K.66 de PTAC de 5 tonnes au K.120 de 12 tonnes jusqu'aux B.230, C.230, M.201 de 19 tonnes). Cependant la production au cours des années 1970-1980 ne parvient à couvrir que 30% des besoins nationaux en véhicules industriels. La production de la Sonacome Rouïba est passée de 3933 véhicules industriels en 1977 à 6600 véhicules en 1979. Le faible taux d'intégration de la Sonacome dans les années 1970-1980 conduit à un niveau élevé d'importation induit par l'augmentation de la production.

Tableau 53: Évolution de la production du complexe des véhicules industriels (1977-1983)

	1977	1978	1979	1980	1981/82	1983
Camions	3668	5883	5990	-----	-----	-----
Cars et bus	189	541	610	-----	-----	-----
total	3933	6334	6600	7116	6202	7071

Source : données Sonacome, in Bouzida (1990)

Le complexe des véhicules industriels est en surcapacité ou sous-utilisé eu égard à son taux d'intégration et à la pénurie de sous-traitants pouvant le fournir en pièces et intrants de production. La défaillance dans la mise en œuvre du procès de travail tayloriste ne permet pas atteindre les objectifs de production. Il existe en effet une déperdition de temps de travail due aux pannes et défauts de réglage des machines ou aux pénuries d'intrants ou de pièces à travailler. La surcapacité et la non-atteinte des objectifs de production planifiés conduisent l'entreprise à une situation financière déficitaire et un découvert bancaire chronique comparable à celle de la plupart des entreprises publiques. En effet, la situation financière dégradée dès les années 1970 pour la plupart des entreprises publiques se lit dans l'évolution du découvert bancaire.

Tableau 54: Situation financière des entreprises publiques (1973 et 1978). Milliers DA.

Entreprises	Découvert bancaire 1973	Découvert bancaire 1978
SONACOME	880000	2335000
SONIC	15000	85000
SNS	1950000	3229000
SONELGAZ	92000	107000
SNMC	140000	1850000

Source : A. Bouzida (1990)

La situation financière négative des entreprises publiques est une constante de l'économie algérienne jusqu'aux années 1980 où le gouvernement met en place une politique de restructuration et d'assainissement de ces entreprises. Dans les années 1990 l'échec de la privatisation des entreprises publiques et leur retour sous la tutelle de l'État ne leur permettra pas d'acquérir l'indépendance de gestion suffisante pour redevenir rentables dans un environnement économique ouvert à la concurrence étrangère. Le budget de l'État continuera à financer les déficits chroniques des entreprises publiques ayant échappées à la faillite parce que considérées comme stratégiques dans le cadre d'un plan de relance industrielle mené depuis les années 1990. Le chapitre 6 est consacré à l'étude de cas de la SNVI (ex-Sonacome) en vue d'illustrer la politique industrielle menée pour restructurer et assainir les entreprises publiques.

#### 1.4 Compromis politiques et cadre institutionnel (1965-1978).

La constitution d'un socle d'organisations sociales de soutien vertical à la coalition au pouvoir remonte à la Charte d'Alger de 1964. Autour et sous le contrôle du parti du FLN, les organisations sont composées des syndicats, de la jeunesse, des femmes et des anciens combattants. Le FLN constitue le principal acteur pouvant mobiliser, orienter les organisations, associations et pouvant même créer ces mouvements politiques représentatifs de catégories sociales comme les Unions paysannes. L'ordonnance du 3 décembre 1971, puis celles du 7 juin 1972 et du 13 avril 1973, confortent le rôle dominant du FLN comme seul acteur politique pouvant diriger et contrôler ces organisations indispensables pour faire le lien pyramidal entre différentes catégories de la population et le pouvoir étatique central. Le régime utilise en fait le parti comme un instrument d'encadrement et de contrôle de sa propre bureaucratie locale et régionale et comme un instrument de légitimation politique auprès des militants et du peuple algérien. D'ailleurs, l'article 102 de la constitution de 1976 précise que les fonctions déterminantes de responsabilité étatique doivent être détenues par des membres de direction du parti. Sous la présidence de Ben Bella le parti fut constitué d'un comité central et d'un bureau politique, structure remplacée sous Boumediene par un comité exécutif de cinq officiers supérieurs également membres du Conseil de la Révolution. Pour mener sa politique de gestion et de contrôle des administrations locales, des commissaires nationaux sont mis en place dans chaque département, homologues au niveau local des secrétaires exécutifs de la direction centrale. Lors du 4<sup>ème</sup> congrès du FLN en janvier 1979 après la mort du président Boumediene, le parti fut de nouveau structuré avec un comité central, un bureau politique et un secrétaire général, qu'occupera dès juin 1980 Chadli Bendjedid, nouveau président de la

république. Les structures du parti convergent donc vers la personne du président de la république, au sommet de l'État. Au 5<sup>ème</sup> congrès de décembre 1983, les nouveaux statuts du parti confirmèrent l'étendue des pouvoirs du secrétaire général.

Quelles sont les oppositions ou *outsiders* à la nouvelle coalition au pouvoir de 1965 à 1979 ?

Après l'indépendance des partis politiques comme le PCA, tentèrent de constituer une alliance avec le FLN mais furent vite interdits au même titre que les autres partis d'opposition tels le FFS d'Ait Ahmed et le PRS de Mohamed Boudiaf. Le pouvoir structuré autour du parti unique du FLN, ne laissa pas prospérer cette opposition auprès de l'opinion publique et procéda à des arrestations, jugements auprès de tribunaux spéciaux et mises en résidence surveillée, y compris de militants et députés du FLN. Le coup d'État de juin 1965 marqua une baisse d'influence du FLN au profit du renforcement du pouvoir centralisé de l'État. Le pouvoir de l'armée par la présence d'anciens militaires au sein des instances du FLN devenait plus pesant. Les partis d'opposition durent se réorganiser dans la clandestinité avec la création dès juillet 1965 de l'Organisation de la Résistance Populaire (ORP), comprenant d'anciens membres du PCA avec le soutien des partis communistes étrangers. La réorganisation de l'opposition se fit autour de l'Organisation Clandestine de la Révolution Algérienne (OCRA). L'OCRA et l'ORP tentèrent même d'unir et de coordonner leurs efforts en juin 1966 sans y aboutir. En 1966, le président Boumediene lançait une série de réformes comme la révolution agraire qui ne pouvait trouver un écho défavorable auprès de ces mouvements de gauche révolutionnaire et susceptible donc d'affaiblir leur écho auprès de la population. Des tentatives de rapprochement en vue de négociations secrètes du pouvoir avec ces mouvements, notamment l'OCRA de Lebjaoui visaient à affaiblir les oppositions et à les réintégrer dans la coalition au pouvoir (Leca et Vatin, 1975). En 1968, l'ORP se mua en Parti de l'Avant-Garde Socialiste (PAGS), proche du PCF et plus isolée de l'OCRA, ce nouveau parti chercha par la négociation et non par les armes, à infléchir la politique du régime au pouvoir dans une direction plus socialiste. Le PAGS pouvait alors constituer un appui en légitimité du FLN et du régime au pouvoir. L'intégration d'*outsiders* se fait aussi par une pratique de clientélisme et de captation de rentes. Les opposants d'hier se voyaient octroyer des prêts à faible intérêt pour s'insérer comme entrepreneurs dans le tissu industriel de la petite et moyenne production privées. Le régime a aussi permis à d'ex-opposants d'obtenir par nomination des postes dans le secteur public et au sein de sociétés nationales. Il s'agit pour le gouvernement d'affaiblir le pouvoir de nuisance de l'opposition en l'incluant dans la coalition au pouvoir. L'enrôlement des organisations populaires comme l'UGTA, les anciens moudjahidines et les étudiants autour du pouvoir, dans la reconstruction économique et

sociale du pays, visait un renforcement de l'assise et de la légitimité du régime. La mise en œuvre de la révolution agraire de 1972 et d'une stratégie industrielle dans le cadre des plans triennaux et quadriennaux, constituent des réponses concrètes face aux revendications de l'opposition d'engager le pays dans une véritable révolution socialiste. Néanmoins l'implication des masses dans les grands projets économiques, comme la sensibilisation à la révolution agraire des paysans au moyen d'une charte expliquée et vulgarisée dès 1972 par les étudiants et les cadres du FLN, connaît des limites en termes de compréhension et d'acceptation. D'autre part, la montée du chômage et du sous-emploi, du coût de la vie et de l'émigration économique constituent autant de failles dans l'assise populaire du régime, sans toutefois que le mécontentement qui en résulte ne renforce une opposition affaiblie.

Du pouvoir présidentiel personnalisé par Ahmed Ben Bella de 1962 à 1965, l'Algérie est passé après le coup d'État de juin 1965 à un pouvoir renforcé et centralisé de l'État assis sur une armée professionnalisée aux mains de Houari Boumediene, président du Conseil de la Révolution, chef du gouvernement et ministre de la défense. La nouvelle coalition au pouvoir marque le retour d'anciens militaires dans les instances de décision étatiques, comme le Conseil de la Révolution constitué de 26 membres dont une dizaine issus de l'APN et détenteurs effectifs du pouvoir, le gouvernement et le parti FLN. Les nouveaux dirigeants politiques issus des rangs de l'armée et promus à des fonctions civiles forment une nouvelle bourgeoisie sur laquelle s'appuie la coalition au pouvoir. Sur le plan économique, cette coalition se caractérise par un retour en grâce des industriels privés, considérés sous Ben Bella comme une bourgeoisie favorable au système économique capitaliste et donc hostile à l'édification d'une nation socialiste. Le soutien accordé par le régime à cette classe sociale d'entrepreneurs sous la présidence Boumediene se concrétise dans le code des investissements de 1966 qui vient corriger celui de 1963 défavorable au capital privé (Liabès, 1982).

#### 1.4.1 Interprétation de la structure du *political settlement* (1965-1978)

La coalition au pouvoir dominée par une direction d'anciens militaires fut construite depuis l'indépendance autour du parti unique du FLN suite à l'éviction des partis politiques challengers que furent le PCA, le FFS et le PRS. Du pouvoir présidentiel personnalisé par Ben Bella de 1962 à 1965, l'Algérie est passé de 1965 à 1978 à un régime de pouvoir centralisé sous Boumediene. Le renforcement du pouvoir du nouveau régime se fit par une exclusion des partis politiques d'abord, un affaiblissement ensuite des oppositions et leur insertion dans ou autour du parti unique du FLN.

La nouvelle coalition au pouvoir se caractérise au plan politique par la présence d'anciens militaires dans les instances de décision étatiques et au plan économique, par l'incitation des industriels privés dans le cadre d'une économie socialiste entièrement fondée sur l'industrie publique et constituant une catégorie sociale offrant une assise verticale à la coalition.

La période considérée peut être caractérisée par un *political settlement* de type clientéliste et non précapitaliste car le régime précapitaliste se situe en général sur la période coloniale. Le pouvoir politique s'y exerce sur la base d'institutions informelles, de réseaux clientélistes et d'une distribution du pouvoir verticale rencontrant la concurrence d'*outsiders* tentant de pousser à l'alternance ou au partage du pouvoir.

Tableau 55: Typologies des *political settlements*

	Institutions formelles support de croissance	Institutions formelles non porteuses de croissance
Détention du pouvoir alignée sur les institutions formelles	<i>Political settlement</i> capitaliste	Political settlement précapitaliste avec une distribution du pouvoir militaire
Détention du pouvoir non alignée sur les institutions formelles	<b><i>Political settlement</i> clientéliste</b>	<i>Political settlement</i> en crise

Source : Khan (2009)

Le courant industrialiste domine-t-il encore la nouvelle coalition au pouvoir après 1978 ?

La mort du président Boumediene en décembre 1978 marque une rupture dans la continuité. La nomination du nouveau président Chadli Bendjedid, par un congrès extraordinaire du parti, provoque le remaniement des équipes dirigeantes et la mise à l'écart des ministres de Boumediene. De 1980 à 1982, la nouvelle coalition les exclue des instances du comité central et du bureau politique, comme c'est le cas de Belaid Abdesselam, ancien ministre inspirateur de la politique des « industries industrialisantes », ouvrant une ère de remise en question des choix de politique de développement économique et social. Le bilan du développement de 1965 à 1978 fut officiellement considéré en 1979 comme ayant produit de graves déséquilibres économique et social, compromis les chances de développement et mis en danger la révolution. Le FLN aura pour mission de promouvoir une politique de développement alternative. En effet, lors de son 4<sup>ème</sup> congrès, la stratégie industrialiste de l'ancienne équipe au pouvoir est contestée et les plans de développement industriels gelés. Le plan quinquennal du début des années 1980 donne la priorité à la restructuration des entreprises publiques, au développement de l'habitat, l'agriculture, l'hydraulique et la formation. Le secteur privé est mis en avant comme facteur de développement : en août 1982 sont votées deux lois définissant d'une part les conditions de l'investissement privé national, d'autre part la constitution des nouvelles sociétés d'économie mixte composées d'actionnaires

algériens et étrangers bénéficiant d'un régime fiscal favorable. La nouvelle politique industrielle vise à restructurer et à rationaliser la gestion des entreprises publiques qui connaissent des déficits chroniques et un lourd endettement. Une réforme importante consistera à démanteler les entreprises publiques ayant atteint une taille critique : entre 1979 et 1983, le secteur industriel public est passé de 70 à 404 nouvelles entreprises nationales, outre la création d'entreprises locales.

De fait, le plan quinquennal 1980-1984 a pour but de terminer les projets en cours liés aux plans précédents, ouvrir de nouveaux programmes d'investissement dans tous les secteurs prioritaires comme l'agriculture, l'hydraulique. Il vise aussi en priorité à développer les infrastructures et l'aménagement du territoire et répondre aux besoins en logement, emploi, sécurité sociale. Le secteur industriel n'est pas délaissé mais restructuré et enregistre le poste le plus élevé des crédits d'investissement avec 37.8%, contre 10% pour l'agriculture.

Tableau 56: Investissements prévus par le plan quinquennal (1980-1984)

Secteurs	Milliards de dinars	Pourcentage (%)
Industrie	211.7	37.8
Habitat	92.5	16.5
Education, formation	65.7	11.7
Agriculture, hydraulique	59.4	10
Infrastructures économiques	56.1	10
Entreprise de réalisation	25	4.4
Infrastructure sociale	21	3.7
Transports	15.8	2.8
Equipement collectif	13.3	2.3

Source : Nouschi (1994)

Les résultats peuvent être appréciés, au terme du plan quinquennal par l'évolution de la part des secteurs les plus dynamiques dans le PIB (en %).

Tableau 57: Évolution de la structure du PIB (1979-1984)

Secteurs dynamiques	1979	1984
Services	24.7	27.4
Hydrocarbures	32.3	27.2
Industries de transformation	12.6	15.1
Bâtiment et travaux publics	9	9.9
Agriculture	6.7	5.5
Travaux publics pétroliers	4.6	4.5
Industries diverses	1.6	2

Source : idem.

On constate que les hydrocarbures ont une part importante mais qui régresse au profit des services ayant la même part dans le PIB. Les industries de transformation, de même que les

industries diverses bien que plus marginale, ont une part croissante depuis la mise en place du plan quinquennal. De même le bâtiment et les travaux publics, y compris les travaux publics pétroliers. Néanmoins, l'agriculture diminue malgré son ciblage par le plan comme secteur prioritaire. La politique industrielle du plan quinquennal aboutit à une augmentation générale de la production industrielle entre 1979 et 1984.

Tableau 58: Évolution de la production industrielle (1979-1984). (M.T.=Millions de Tonnes)

Produits industriels	1979	1984	(%)
Minerai de fer (M. T.)	3.184	3.664	+ 15
Phosphate (M. T.)	0.603	1	+65
Fonte (M. T.)	0.361	1.17	+225
Acier (M.T.)	0.132	1.143	+765
Ciment (1980) (M. T.)	1.007	5.539	+450
Briques, tuiles (M. T.)	1.353	1.665	+23
Savon (M. T.)	0.072	0.077	+6
Farine, semoule (M. T.)	1.571	2.238	+42.4
Tissus écrus (mètres)	74000	88000	+19
Electricité (millions Kw/h)	2.374	10.809	+355

Source : idem,

Dans les branches de la métallurgie (fonte, acier), du ciment et de l'électricité, les taux de croissance sur la période 1979-1984 sont exceptionnellement élevés. Ils sont positifs quoique relativement moins élevés pour le phosphate et la farine et semoule. La production reste faible dans d'autres secteurs (électroménagers, véhicules industriels). La production de pétrole connaît des fluctuations - baisse dans la première moitié des années 1980, hausse entre 1985 et 1987 - alors que celle de gaz croit de 1982 à 1987. La conjoncture sur le marché des hydrocarbures traduit ces deux tendances opposées sur la période : de 1980 à 1985, la part du pétrole dans les recettes d'exportation passe de 69.5% à 26%, alors que celle du gaz passe de 5.80% à 24%. Le contrechoc pétrolier en 1986 fait chuter les recettes pétrolières de 12.50 milliards de dollars en 1980 à 4.45 milliards en 1987, soit près de 180%,. En conséquence, la balance des paiements passe d'un niveau excédentaire de +249 millions de dollars à un niveau déficitaire de -348 millions de dollars. L'endettement extérieur passe de 11.15 milliards de dollars à près de 21 milliards de dollars et le service de la dette atteint en 1987 les 27 milliards de dinars soit l'équivalent de 5.75 milliards de dollars. Dans ce contexte de crise macroéconomique, la coalition au pouvoir lance lors du congrès du FLN de 1985 le second plan quinquennal (1985-1989) qui prévoit 521 milliards de dinars de dépenses qui se cumulent aux 300 milliards de dinars restant à réaliser des précédents plans. Le secteur industriel représente 40% du total des crédits alloués par le plan.

Tableau 59: Évolution de la structure du PIB (1984-1989)

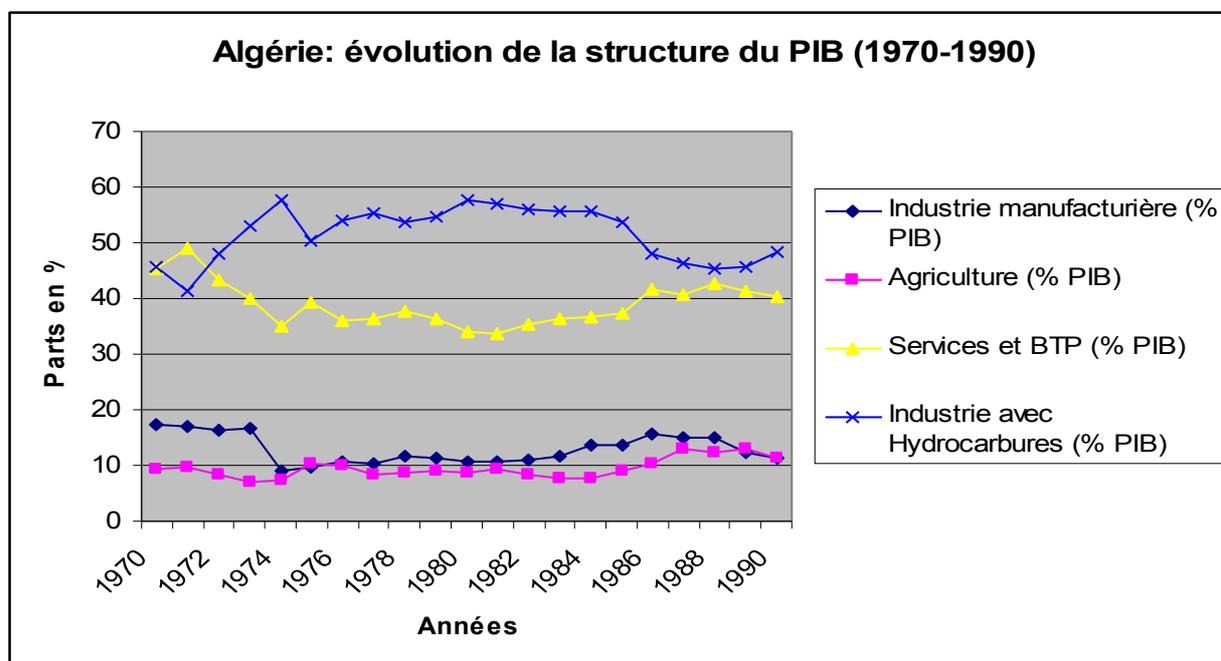
Secteurs	1984	1989	%
Agriculture	8.4	7.6	-0.8
Eau et énergie	0.9	1	+0.1
Hydrocarbures	27.6	24.3	-3.3
Services et travaux publics pétroliers	1.1	1.1	0
Mines, carrières	0.3	0.3	0
Industries de transformation	11.6	12.9	+1.3
Bâtiment et travaux publics	14.8	16.5	+1.7
Services	26	26.8	+0.8

Source : idem.

L'agriculture régresse au même titre que les hydrocarbures, alors que les industries de transformation, le bâtiment et travaux publics et les services progressent. En perspective décennale, la part des services est relativement stable et importante alors que celle des hydrocarbures régresse en pourcentage du PIB. La part secteur industriel (hydrocarbures inclus) dans le PIB reste prépondérante en 1989 avec près de 37% devant les services (26.8%) et le bâtiment et travaux publics (16.5%).

Quel bilan peut-on tirer sur la restructuration de l'économie algérienne des années 1980 ?

Figure 19: Évolution de la structure du PIB (1970-1990)

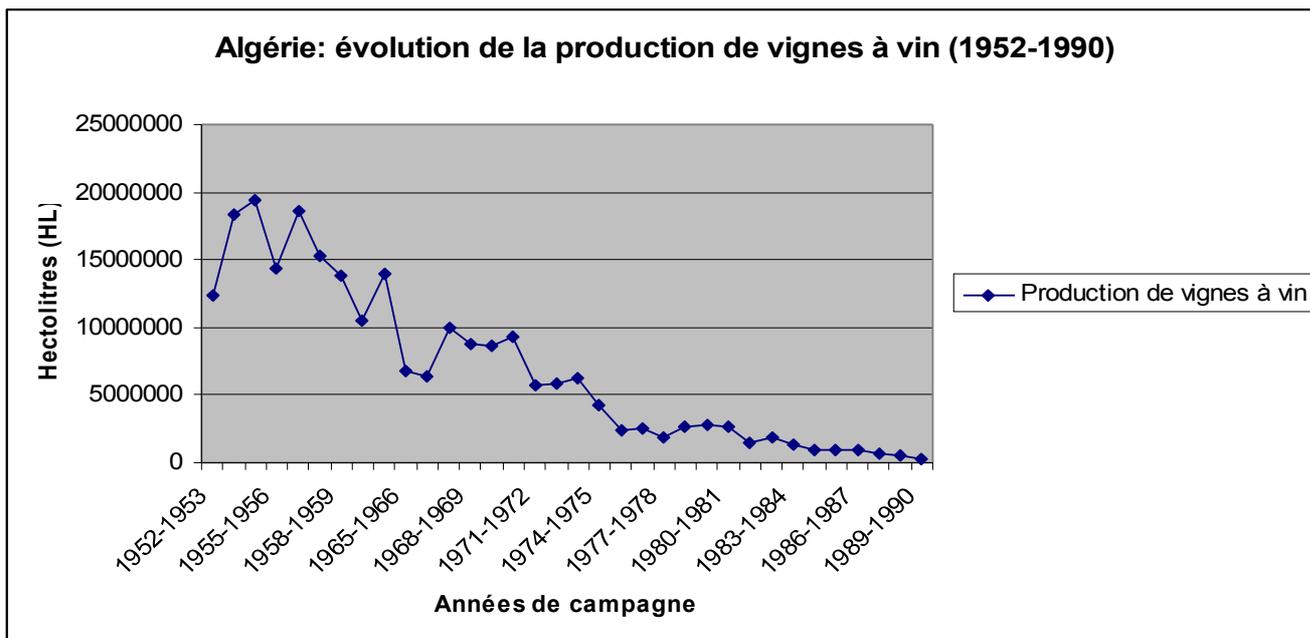


Source : ONS

La restructuration des entreprises publiques entamée au début du premier plan quinquennal n'a pas modifié la structure de l'économie dans le sens où le secteur industriel et les hydrocarbures dominant toujours la production nationale. L'économie se « tertiarise », la

révolution agraire des années 1970 ainsi que les plans quinquennaux des années 1980 n'ont pas permis à la production agricole de progresser. Ce secteur n'offre pas une production qui permette de répondre aux besoins de la population, ce qui accroît la part des importations agricoles qui passent entre 1980 et 1987 de 24.2% à 30.7%. Sur la même période les importations de biens industriels demeurent relativement importantes et passent de 63.9% à 61.2%. La progression des investissements programmés et réalisés lors des deux plans quinquennaux a engendré une hausse du PIB du secteur public plus rapide que celle du privé, ce qui ne traduit pas dans les faits la volonté de la nouvelle coalition au pouvoir de redynamiser le secteur privé par le biais d'incitations à l'investissement. L'économie des années 1980 reste dominée par le secteur étatique dont l'absence de rentabilité et le coût supporté par les finances publiques deviennent de plus en plus pesants dans un contexte de réduction des recettes fiscales pétrolières. À la fin de la décennie 1980 les recettes d'exportation d'hydrocarbures représentent plus de 90% des exportations de biens et servent à financer les importations croissantes en biens de consommation et d'équipement. Le solde du commerce extérieur demeure positif sur la période malgré sa diminution progressive. Depuis les années 1960, le secteur des hydrocarbures a connu une part et une prédominance croissante dans le PIB malgré le recul relatif sur la fin des années 1980. Parallèlement, le secteur agricole, qui avait pourtant généré avant l'indépendance une part prédominante des recettes d'exportations, se marginalise et constitue une part mineure du PIB en deçà des secteurs des services, des industries du BTP et des industries de transformation. Le recul très marqué de la production viticole depuis les années 1974-1975 constitue un indicateur de changement dans la structure du PIB qui coïncide avec la construction depuis l'indépendance d'une coalition au pouvoir soutenue par de nouvelles recherches et captations de rentes basées sur les hydrocarbures.

Figure 20: Évolution de la production viticole (1952-1990)



Source : ONS et Tableaux économiques de l'Algérie, 1960.

#### 1.4.2 Crise de la rente et nouveaux compromis politiques (1985-1989)

La dégradation de la situation économique au milieu des années 1980 marque une nouvelle orientation de la politique économique vers la rigueur et la nécessité de faire une pause dans la stratégie industrialiste et de rééquilibrer l'économie en faveur d'autres secteurs redevenus prioritaires comme l'agriculture. Sa position de mono-exportateur rend le pays vulnérable face à la fluctuation des prix du pétrole, qui passe de 30 dollars fin 1985 à 10 dollars en juillet 1986. L'oscillation des cours du brut a correspondu à celle de la rationalité du gouvernement algérien, tantôt optimiste sur la pérennité de la hausse des prix, tantôt réaliste lorsque la baisse persiste ou s'accroît.

La prise de conscience de la gravité de la conjoncture économique est alors perceptible lorsque le président déclare en février 1985 que le pays ne peut plus compter uniquement sur le gaz et le pétrole (Dahmani, 1999). Les recettes d'exportation pétrolière s'effondrent de 36% en 1985-1986, 31% en 1986-1987 et 42% en 1987-1988. Le gouvernement diminue les programmes d'investissement et comprime les importations, qui chutent de près de 16% en 1986 et 1987, ce qui aura des conséquences négatives sur l'approvisionnement en intrants nécessaires à la production et dans une moindre mesure en biens nécessaires à la consommation. Le gouvernement de Mouloud Hamrouche (1989-1991) confirme le choix d'une politique économique de rigueur en précisant que « les arbitrages ont été rendus en défaveur de l'appareil productif, dans un souci d'assurer un approvisionnement satisfaisant de

la population en biens de consommation »<sup>15</sup>. Le taux de croissance annuel moyen de la production nationale, tous secteurs confondus, devient négatif à -1.2% entre 1985 et 1988, en raison de la réduction des importations en biens nécessaires à la production. Les entreprises publiques comme privées connaissent des difficultés. Notamment les entreprises étatiques pourtant en pleine restructuration en vue de les rentabiliser, connaissent des déficits et découverts bancaires croissants évalués à 42 milliards de dinars fin 1988 (A. Bouzidi, 1990). Les résultats financiers des entreprises publiques pèsent donc sur le budget de l'État dont les recettes diminuent et le déficit devient chronique et croit en passant de 12.9 milliards de dinars en 1986 à 20.7 milliards en 1988. La crise économique et les mauvais résultats financiers des entreprises publiques ouvrent la voie, au milieu des années 1980, à un courant de pensée au sein de la coalition au pouvoir autour du président Chadli, favorable à la privatisation du secteur public. Mais il n'a pas d'influence sur l'élaboration du plan 1985-1989 qui vise à rééquilibrer les différents secteurs, sortir de la priorité donnée à l'industrie, restructurer et rationaliser la gestion des entreprises publiques, ni sur la réorientation de la politique économique critique du courant industrialiste mais sans remise en cause de l'économie administrée. Le président réaffirme en 1985 devant les cadres du FLN la continuité idéologique et économique du régime socialiste et en appelle seulement à une gestion rationnelle des entreprises publiques. Le programme économique de référence demeure celui de la Charte Nationale de 1976 que le président Chadli compte réaménager, ce qui ouvre un débat au sein de la coalition au pouvoir et une opportunité pour l'aile favorable aux privatisations économiques de gagner l'écoute du président. L'un des tenants du courant libéral, M. Zitouni ministre des industries légères, défendait alors la thèse de la libéralisation du marché, du désengagement de l'État de l'économie et de l'encouragement du secteur privé. Notamment, il juge le soutien des prix néfaste et irrationnel dans la mesure où il encourage les gaspillages et oriente les investissements vers les secteurs les plus rémunérateurs<sup>16</sup>. Face au courant libéral, les conservateurs soutiennent le rôle du parti unique, animateur et décideur dans la vie politique. Ils s'opposent à l'ouverture de l'économie et à la propriété privée mais reconnaissent le rôle du secteur privé national pris en compte dans les programmes de planification.. Le courant libéral et privatiste gagne alors du terrain auprès du président et de la coalition au pouvoir, soutenu par une faction de l'armée et des services de sécurité ainsi que d'hommes d'affaires, sous le patronage de Larbi Belkheir, directeur de cabinet de la présidence de la république. Ce cabinet constitue un pouvoir parallèle par rapport aux

---

<sup>15</sup> Programme du gouvernement de M. Hamrouche, Alger, septembre 1989, in Dahmani (1999).

<sup>16</sup> M. Zitouni, in El Moudjahid, 14-15/10/1985, id.

ministères et est géré de façon informelle autour d'une équipe constituée de ministres comme M. Zitouni (industries légères), H. Khediri (intérieur). Mouloud Hamrouche (futur chef du gouvernement porteur des réformes (Dahmani, 1999). L'orientation vers une réforme libérale gagne les idées du pouvoir qui dans un contexte de crise a compris que la privatisation pouvait être en phase avec ses propres intérêts dans la recherche et captation de nouvelles rentes. Pour Ghazi Hidouci (1994), la coalition au pouvoir est favorable à un programme de privatisation partout où cela est rentable et sans règles du jeu. Une faction des militaires, dont d'anciens officiers encore influents et d'autres composantes du cercle rapproché du pouvoir constituée d'hommes d'affaires et d'entrepreneurs privés envisagent la nécessité de procéder à des réformes libérales et en conséquence à changer de gouvernement et de premier ministre. L'aile conservatrice se réorganise au sein du FLN pour faire face aux tentatives de marginalisation par l'aile adverse. La restructuration s'opère autour de M.C.Messadia qui va rallier les responsables politiques locaux et nationaux marginalisés par la coalition au pouvoir. Ce courant défend le maintien du système politique socialiste, du parti unique, de l'économie administrée et fermée dans la continuité des structures mises en place après l'indépendance.

## 2. Réformes économiques et déstabilisation du *political settlement* (1988-1991)

### 2.1 La période 1988-1991 : une phase transitoire de réformes économiques et politiques

La crise économique de la seconde moitié des années 1980 eu des effets aussi sur la société et la vie politique algérienne. La diminution des ressources budgétaires ne permettait plus à l'État de maintenir le niveau des dépenses sociales, ce qui remet en question le consensus social avec une population de plus en plus mécontente. En octobre 1988 eu lieu une révolte nationale de la jeunesse contre le régime au pouvoir. Le mouvement social ayant pris de l'ampleur, l'armée intervint pour maintenir l'ordre et tira sur la population en provoquant la mort d'une centaine de jeunes. Cet évènement constitua un moment de rupture dans le consensus national entre la population et son armée libératrice et protectrice, et entre la population et le pouvoir politique dont l'autorité était alors contestée.

La crise sociale d'octobre 1988 aurait trouvé sa source selon W. Quandt (1999) dans les grèves de la zone industrielle de Rouïba. Le mécontentement social, fruit de l'échec du système éducatif, du chômage des jeunes et de la pénurie de logements, concernait la jeunesse mais également d'autres franges de la population comme les ouvriers du secteur industriel. Cet auteur évoque l'hypothèse d'un soutien d'une faction du pouvoir à la contestation d'octobre 1988 contre la personne du président par l'aile conservatrice du régime au sein du

FLN et des services de sécurité. La violence de la répression des jeunes manifestants aurait alors été une tentative de réaffirmer le pouvoir de Chadli et son soutien par l'armée, vis-à-vis de l'aile conservatrice du régime.

#### 2.1.1 Réformes économiques et instabilité politique (1988-1991)

La crise sociale et politique d'octobre 1988 traduit une rupture dans le consensus social due à la crise du milieu des années 1980. La compression des ressources budgétaires et la réduction des dépenses de transferts notamment en 1986-1987, l'inflation rognant le pouvoir d'achat des salariés et des réductions d'effectifs dans des entreprises publiques, créent un climat social tendu avec des grèves qui se multiplient dans tous les secteurs d'activité. Le syndicat UGTA soutenu par le FLN dirige ces contestations et obtient le 4 octobre 1988 des concessions sur le pouvoir d'achat et les conditions de travail. Le lendemain, des manifestations de jeunes seront réprimées dans le sang. Les conséquences politiques seront importantes dans la mesure où la coalition au pouvoir fait l'objet depuis l'été 1988, de critiques de la part du FLN et de cadres influents de l'armée. En effet, le FLN a fait l'objet d'un processus de marginalisation et la présidence concentre de plus en plus de pouvoirs, parallèlement aux attributions des ministres du gouvernement officiel, sous la houlette du directeur de cabinet Belkheir. Le président Chadli essaie alors de répondre aux conservateurs au sein de la coalition au pouvoir et du FLN qui n'ont pas intérêt à voir réformer le système qui leur permet de capter des rentes de monopole et de transferts, notamment au niveau des entreprises publiques. En dénonçant la captation de rentes, Chadli, se positionne pour la candidature à l'élection présidentielle. L'opposition aux réformes de libéralisation économique de 1988 se manifeste par exemple à propos de la loi sur le monopole de l'État sur le commerce extérieur dont l'abrogation est promulguée, mais non appliquée puisqu'un décret d'application du monopole sera maintenu en 1989.

Suite aux émeutes d'octobre 1988, le président Chadli réagira en modifiant la constitution et en réaffirmant son autorité au sein de la coalition par la désignation de coupables avec l'éviction du responsable du FLN et du directeur de la sécurité militaire. Des décisions capitales pour la réforme du système politique sont également prises par Chadli : mutation du FLN en un parti qui n'exclut pas le pluralisme politique, suppression de la tutelle du FLN sur les organisations de masse (jeunes, femme, moudjahidines, ...), ouverture de toutes les élections aux citoyens adhérents ou non au FLN. Les réformes économiques votées dès 1988 trouvent un écho politique dans la tentative de réduire l'influence de la faction conservatrice située notamment au sein du FLN. C'est dans le contexte de l'élection présidentielle de 1988,

que l'armée affirme son pouvoir de cooptation du candidat et appuie le président sortant pour un troisième mandat à la condition qu'il nomme Kasdi Merbah, comme chef du gouvernement. la nomination d'un homme politique proche de la faction militaire et soutien de la politique étatique de Boumediene, servira à faire obstacle à la conduite de réformes jugées trop libérales ou contraires aux intérêts acquis, par une catégorie de dirigeants politiques et économiques. C'est une concession du président Chadli qui avait monopolisé le pouvoir au sein de la présidence et avait marginalisé ou tenté d'affaiblir les contrepouvoirs des factions rivales au sein du parti et de l'armée. Le mécontentement social se poursuit à l'été 1989 et le gouvernement Merbah est critiqué par les faibles résultats de sa politique de relance économique fondée sur la redynamisation du secteur du bâtiment, des travaux publics et du secteur productif public. Devenu un rival potentiel du président Chadli, Kasdi Merbah sera remercié en 1989, en même temps que le mouvement des réformes économiques va s'amplifier en 1989-1990. Sur le plan politique, l'insuffisante remaniement de la constitution suite aux émeutes d'octobre 1988, de même que les obstacles politiques à la mise en œuvre effective des réformes, dénoncés par le courant réformateur dirigé par Mouloud Hamrouche, vont conduire à l'adoption d'une nouvelle constitution le 23 février 1989, dont l'impact politique majeur sera l'instauration du pluralisme politique. Pourtant cette avancée majeure du système politique vers plus de démocratie, ne sera pas le résultat d'une concertation populaire, puisque le projet de constitution ne sera pas soumis à discussion ni au niveau du parti, ni de l'assemblée nationale. Le pluralisme politique instauré par l'article 40 de la constitution, constitue une rupture majeure dans un système politique fondé sur le parti unique du FLN. Le multipartisme est promulgué par la loi du 5 juillet 1989 relative aux associations à caractère politique qui ouvre le champ politique à une transition démocratique, ce qui devrait permettre, selon le courant réformateur qui l'a initié, de rendre effectives les réformes économiques par l'abolition des contraintes et pesanteurs politiques. L'ouverture démocratique sert au président Chadli réélu en décembre 1988, à affaiblir le parti du FLN représentant la faction conservatrice de la coalition au pouvoir. D'autre part, la nouvelle constitution vise le retrait de l'armée des domaines politique, économique et social pour se limiter à la défense de la nation. Enfin, la multiplication des associations politiques créées avec la loi sur le multipartisme réduit l'influence et le pouvoir des partis d'opposition. Donc la tactique du clan Chadli est avec cette ouverture politique de maîtriser les forces d'opposition ou *outsiders*, et en même temps de réduire le pouvoir du parti unique du FLN jusque-là principale force de soutien vertical de la coalition au pouvoir.

La nomination de Mouloud Hamrouche comme chef du gouvernement annonce la poursuite et le renforcement des réformes opérées depuis 1988. Son programme économique vise la stabilisation comme préalable à la poursuite des réformes engagées en 1988 : il s'agit d'une part de maîtriser l'inflation et l'endettement extérieur pour préparer la réforme monétaire, des prix et des changes, d'autre part de réorganiser les circuits commerciaux comme préalable à la réforme de la concurrence et de la libéralisation du commerce national et extérieur. Ces réformes seront jugées trop libérales par les partis d'opposition comme et une mise sous tutelle du FMI avec lequel un accord stand-by a été négocié le 03 juin 1991.

La loi n°88-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements économiques privés nationaux vise à mettre en place un cadre incitatif à l'investissement privé national et les modalités de son orientation dans des secteurs jugés prioritaires par la planification. Les activités industrielles et de services jugés prioritaires bénéficieront d'avantages fiscaux et de bonifications financières provisionnées par les lois de finances. La loi oriente ces investissements vers les secteurs dits prioritaires correspondant aux secteurs non stratégiques correspondant à trois types de secteurs : les industries, les services et le bâtiment et travaux publics. Ces investissements prioritaires devront avoir pour effet de favoriser la création d'emplois, l'intégration économique nationale, par la production de biens d'équipements, produits et services, la substitution aux importations, la promotion de la sous-traitance pour renforcer le tissu productif national. La Chambre de Commerce et d'industrie (CNC), est chargée de mettre en application les dispositions de la loi de juillet 1988. On estime qu'en 1988 près de 2210 projets d'investissements correspondant à un montant de 966 millions de dinars ont eu un avis favorable. Dans les années 1989-1990 la CNC a accordé un avis favorable à 1666 projets correspondant à 10,075 milliards de dinars (Laggoune, 1997). La CNC, dont le rôle a été étendu à l'orientation et la gestion des investissements privés, n'a cependant pas compétence en 1988 à contrôler à posteriori l'usage fait des avantages fiscaux et commerciaux consentis autrement dit de leur affectation productive et non spéculative. Il faut attendre 1989 et la fin du monopole des importations exercé par les sociétés nationales pour voir la CNC exercer un contrôle par l'octroi de licences d'importation et de gestion du budget-devises aux entreprises privées qui achètent directement leurs matières premières des marchés étrangers. Le secteur privé n'est plus considéré comme le symbole du système capitaliste néfaste à l'édification d'une économie socialiste, mais comme un partenaire économique de l'État. Les patrons d'entreprises privées peuvent même se regrouper en association selon la loi sur les associations de juillet 1987 sous l'appellation « Association pour la Création et la Promotion de l'Entreprise (ACPE) ».

### 2.1.2 Fin de captation de rente du monopole d'importation

Des réformes du monopole d'importation des entreprises d'État avaient déjà eu lieu au début des années 1980 en vue de résoudre les distorsions affectant son fonctionnement, notamment en matière d'approvisionnement du secteur productif privé. Un Secrétariat d'État au Commerce Extérieur est créé<sup>17</sup> (SECE), chargé de présenter, conjointement avec le Ministère du Commerce, les Programmes Généraux d'Importation (PGI) auprès du gouvernement, et l'attribution exclusive d'octroyer et contrôler les Autorisations Générales d'Importation (AGI) ainsi que les visas de monopole. La libéralisation du commerce extérieur, d'abord dans le cadre d'une économie planifiée puis des réformes de 1988, a été une volonté poursuivie dès le début des années 1980. Le décret n°88-72 du 29 mars 1988 relatif à l'autonomie commerciale de l'entreprise est complété par le décret présidentiel n°88-201 du 18 octobre 1988 abrogeant toutes les dispositions réglementaires prises pour l'octroi aux entreprises publiques à caractère économique l'exclusivité sur une activité ou le monopole d'État sur le commerce extérieur. Cette étape marque une libéralisation plus symbolique que réelle en raison d'une libéralisation inachevée ou partielle du commerce extérieur. Le décret exécutif n°89-01 du 15 janvier 1989 précise les conditions de l'exercice des concessions de monopole du commerce extérieur sans en abolir l'octroi aux entreprises publiques. Le maintien du contrôle de l'État sur le commerce extérieur résulterait du blocage législatif exercé par l'aile conservatrice hostile aux réformes. La libéralisation du commerce extérieur menaçait les intérêts d'une frange d'hommes d'affaires, de commerçants et d'entrepreneurs proches des cercles du pouvoir qui bénéficiaient du monopole d'Etat par le biais de réseaux patron-client .. Belaid Abdesselam (Bennoune, El Kenz, 1990 : 200-216), ancien ministre de l'Energie de Boumediene mis à l'écart par la nouvelle coalition du président Chadli, dénonce la constitution de lobbies, de réseaux d'intermédiaires entre grandes sociétés étrangères et services de l'État en vue de capter des rentes de monopole et de transferts<sup>18</sup>. Maamar Boudersa (1993) appuie cette hypothèse de la volonté de maintenir la captation de rente de monopole en indiquant que pour éviter la remise en question de ces intérêts commerciaux, la loi relative à la monnaie et au crédit n°90-10 du 14 avril 1990 (articles 181 à 192) confère à la Banque Centrale le monopole exclusif d'organiser les échanges extérieurs par le moyen du contrôle du marchés des changes et des mouvements de capitaux en Algérie. La loi sur le crédit et la monnaie fut complétée par l'article 41, (section 6), de la loi de finances complémentaire pour 1990 autorisant l'installation de grossistes et concessionnaires. Le dédouanement de marchandises destinées

<sup>17</sup> Article 2 du décret 80-175 du 15 juillet 1980 portant réaménagement des structures du gouvernement.

<sup>18</sup> M. Bennoune et A. EL-Kenz, Le hasard et l'histoire, entretiens avec Belaid Abdesselam, tome 2, ENAG, Alger, 1990, p.200-216

uniquement à la revente en l'état par des grossistes ou des concessionnaires agréés sera dispensé des formalités de contrôle du commerce extérieur. Le règlement des marchandises importées doit se faire par débit d'un compte devises ouvert dans une banque algérienne. Une multitude d'arrêtés et circulaires du ministère de l'économie, de règlements de la Banque Centrale et enfin du décret exécutif n°91-37 du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur, ont accéléré le processus de libéralisation du commerce extérieur. Ce dispositif juridique met en avant le nouveau rôle que jouent les concessionnaires et grossistes bénéficiaires des réformes et de la libéralisation du commerce extérieur. Une nouvelle forme de recherche et captation de rente commerciale à caractère privé émerge au début des années 1990.

### 2.1.3 Fin de captation de rentes de monopole sur les prix

La réforme du système des prix fait partie du dispositif général de réformes progressives et de libéralisation visant à renforcer la concurrence, l'initiative individuelle et plus généralement le mode de régulation économique. Avant 1980, les prix étaient entièrement administrés avec une distinction entre prix fixés pour des raisons stratégiques (produits de consommation...), prix stabilisés (produits et semi-produits industriels à des fins d'investissements), prix spéciaux (produits utiles au développement de l'agriculture), prix contrôlés pour les autres produits. Hormis les prix contrôlés, les autres catégories de prix étaient fixés à un niveau et avec une marge non rentable pour les entreprises agricoles et industrielles qui faisaient alors l'objet de déficits financiers récurrents. Malgré des systèmes de compensation pour les entreprises contraintes de vendre à prix administré, les ventes n'assuraient pas un niveau de rémunération suffisant et entraînaient des déficits chroniques du secteur productif public. Des modifications dans le système de prix avaient été introduites dans la première moitié des années 1980, prenant davantage en compte des coûts de production en passant à un système à prix fixés par l'administration centrale et à prix surveillés comme défini précédemment. Les entreprises vendant à des prix fixés donc non rentables recevaient une compensation fiscale par la taxation de produits de seconde nécessité dont les sommes étaient affectées au soutien des produits stratégiques de première nécessité.

La réforme du système des prix de juillet 1989 vise cette fois la transition à l'économie de marché avec une structure comportant des prix garantis en faveur des agriculteurs, des prix plafonnés et fixés par l'administration. La loi met en place les marges plafonnées par l'administration, qui fixe les maxima des marges de production et de commercialisation, enfin des prix libres ou déclarés à l'administration. L'objectif est de passer progressivement du

mode de fixation des prix plafonnés aux prix libres selon la vitesse de mise en œuvre des autres trains de réformes. Cependant des résistances des entreprises nationales, jusqu'alors détentrices du monopole sur la production et la commercialisation de produits, se manifestent par le refus de distribuer leur production aux grossistes et commerçants privés, nouveaux concurrents par rapport aux anciens opérateurs publics disposant d'un monopole dans le circuit de distribution. La progressive libéralisation du commerce extérieur a donc nécessité la mise en place d'un nouveau mode de régulation des prix des produits dont la fixation correspond davantage aux conditions du marché. Seulement de nombreux produits pour lesquels les prix ont été libérés correspondent à des branches dont les entreprises sont encore structurées en monopoles ou oligopoles. Les marchés ne comportant que peu d'acteurs, la concurrence ne joue pas suffisamment pour abaisser les prix. Au contraire, on assiste sur la période des réformes à une forte inflation touchant de nombreux biens de consommation et de production.

Tableau 60: Évolution du taux d'inflation (1988-1992)

Années	1988	1989	1990	1991	1992
Taux d'inflation	6%	18%	23.3%	30%	32%

Source : Smaïn Goumeziane (1994)

Malgré l'inflation dont le niveau élevé a été prévu par la réforme du fait de prix de moins en moins plafonnés et de la structure des marchés encore organisés sous forme monopolistique, le nouveau mode de formation des prix a atteint son objectif de mieux refléter les coûts de production et d'inclure une marge rémunératrice des entreprises et in fine des recettes fiscales sur les sociétés. La loi sur la libération des prix prévoit aussi des contrôles et des sanctions contre les pratiques de monopole de collusion, d'entente entre producteurs ou distributeurs, en vue de limiter l'accès aux marchés, de susciter des hausses artificielles de prix ou restreindre artificiellement l'offre de produits à des fins spéculatives, donc de captation de rentes de monopole. La loi interdit également l'imposition d'un prix de vente par le producteur au distributeur ou au vendeur. Ces mesures visent à lutter contre l'inflation par une libération des prix et des marchés officiels. Néanmoins, des rentes de spéculation se développent lorsque l'inflation sur le marché officiel gagne le marché parallèle qui offre également les produits en forte demande sur le marché officiel.

#### 2.1.4 Maintien de rentes de monopole dans le secteur des hydrocarbures (1986-1991)

Le secteur des hydrocarbures a connu au début des années 1990 des réformes engagées dès la loi 86-14 du 19 août 1986, amendée le 4 décembre 1991 en vue de relancer les activités de prospection et de production en association avec des sociétés étrangères. La restructuration en vue de la valorisation du secteur des hydrocarbures a conduit aux amendements de 1991 encourageant les activités d'exploration par l'octroi d'avantages fiscaux aux sociétés étrangères (réduction de l'impôt sur le revenu jusqu'à 42% et de la redevance jusqu'à 10%). L'exploitation du gaz naturel obéit aux mêmes conditions que celle du pétrole brut. Les permis d'exploitation sont accordés aux investissements étrangers pour tout gisement exploitable et non seulement découvert comme le formulait la loi de 1986. La création de contrats de partage de production pour tout gisement existant ou découvert permet d'accroître les capacités de production de la Sonatrach en association avec les sociétés étrangères. Dans ce cas, un aménagement du plafond des 49% de part de production est consenti en faveur des sociétés étrangères, l'amendement de 1991 précisant que cette part est calculée après paiement de l'impôt sur la rémunération, sur la base de la production totale du gisement, ce qui permet des dépassements annuels au-delà des 49% avec un rééquilibrage en fin de période d'exploitation. La suppression de l'obligation de signer un protocole d'accord avec l'État préalable à toute association avec la Sonatrach simplifie la procédure. La société nationale peut désormais négocier directement des contrats d'association pour l'exploitation de gisements avec les sociétés étrangères. L'amendement de 1991 allège aussi la fiscalité pétrolière en faveur des sociétés étrangères lorsqu'elles exploitent des gisements dans des zones déterminées. Cette réforme de la loi de 1986 visait à attirer des investisseurs étrangers en vue de développer l'exploration, la découverte et la production de nouveaux gisements. Depuis la loi de 1986 des avantages ont été octroyés aux sociétés étrangères sous la forme d'exemption de la TGUP, ainsi que des droits, taxes et redevances de douanes pour les importations en admission temporaire et définitive de biens d'équipement, matières et produits listés dans le même arrêté. Enfin, sont exemptées de la TUGPS les prestations de services telles que la reconnaissance et la prospection géographique, les sondages ou forages de gisements, la mise en production et exploitation de gisements découverts, la construction et l'exploitation de moyens de stockage, de collecte et de transport des produits extraits ainsi que leur commercialisation.

## 2.2 Politique budgétaire et charges financières des entreprises publiques

La réforme de la politique monétaire issue de la loi relative à la monnaie et au crédit de 1990 transforme l'ancienne BNA (Banque Nationale d'Algérie) en la Banque d'Algérie et la libère de la tutelle du ministère des finances pour en faire une institution indépendante, dont le gouverneur est nommé par le président de la République pour un mandat différent du sien, sur le modèle britannique d'indépendance de la banque centrale récemment adopté par la France. La politique de rigueur budgétaire menée depuis la seconde moitié des années 1980 va donc se doubler d'une nouvelle politique monétaire permettant le désengagement progressif du Trésor Public des opérations de financement du crédit au profit du secteur bancaire soumis à des règles prudentielles auprès de la Banque d'Algérie. En effet, le trésor va octroyer de moins en moins de prêts d'investissement dont le montant passe de 25% du total de ses dépenses de 1985 à 1988, à 2% en 1990.

La restriction du financement budgétaire, notamment aux entreprises publiques, indique l'affaiblissement des rentes de transferts qui ont alimenté jusqu'au début des années 1980 déficits et découverts bancaires. Le déficit budgétaire persistant de 1986 à 1988 chute en 1989 à moins de 3% du PIB et se résorbe en 1990 avec un excédent de près de 4% du PIB. Cette situation positive des finances publiques coïncide la même année avec un solde positif des opérations budgétaires du Trésor qui réduit ses prêts aux entreprises de 16 à 2 milliards de dinars entre 1989 et 1990. La politique budgétaire restrictive dans l'affectation des ressources couplée à une hausse des recettes fiscales d'origine pétrolières – elles passent de 24100 millions de dinars en 1988 à 45500 en 1989, 76200 en 1990, 161500 en 1991 - permettent ce solde positif. La politique budgétaire repart ensuite à la dérive avec de nouveau un déficit dans les années 1992-1993. Ce sont surtout les dépenses d'équipement qui connaissent une forte croissance entre 1991 et 1992. La part des dépenses budgétaires totales dans le PIB confirme la dérive à la hausse de la part des dépenses dans le PIB sur les années 1992-1993 pour atteindre plus de 45% donc au-dessus de la part atteinte lors de la récession de 1986.

Tableau 61: Dépenses budgétaires totales (en % du PIB)

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
40.6	39.8	41.2	34.8	28.8	28.1	45.7	47.4

Source : élaboration personnelle selon données ONS, id.

Tableau 62: Structure des dépenses budgétaires totales (en % du PIB)

Années	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Dépenses courantes/PIB	24.4	24.4	26.2	22.4	18.7	20.4	30.0	28.9
Dépenses en capital/PIB	16.2	15.4	14.9	12.4	10.0	7.7	15.6	18.4

Source : élaboration personnelle selon données ONS, id.

La décomposition des dépenses totales montre que les dépenses courantes comme en capital enregistrent une part décroissante dans le PIB de 1986 à 1990. Les années 1991-1993 marquent une multiplication par deux de la part des dépenses en capital de 1991 à 1992. Le recours au financement intérieur reproduit un déficit dans les opérations du Trésor équivalent à 90 milliards de dinars en 1992 et près de 170 milliards en 1993. Cette situation est favorable à un relâchement de la contrainte monétaire et une hausse des liquidités dans l'économie, ce qui est favorable à une inflation rapide. La politique budgétaire renoue donc avec les déficits malgré la hausse des rentrées fiscales notamment d'origine pétrolière entre 1990-1991 et 1992. L'année 1993 marquant plutôt une stagnation des recettes d'origine fiscales (pétrolière et autres). L'État demeure donc sur la période interventionniste malgré les réformes de libéralisation économique engagées sur la période. Les dépenses de l'Etat encore affectées à des dépenses de fonctionnement et surtout de capital montrent le maintien de rentes de transferts notamment de financement des déficits des entreprises publiques.

Dans les années 1980, la part dans la valeur ajoutée totale du secteur industriel public comme privé a connu un taux de croissance annuel moyen négatif de 2.35%. Ce changement de structure dans la valeur ajoutée marque un processus de désindustrialisation.

Tableau 63: Indice de la production industrielle – secteur public national- Base 100=1989

Indices / Années	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Total indice général	101.8	102.5	102.0	100	101.9	98.9	95.1	94.7
Total indice industrie HH	108.5	107.5	105.1	100	101.1	96.8	91.9	91.2
Total indice industrie manufacture.	109.7	108.1	105.4	100	100.8	95.6	89.6	88.2

Source : Elaboration personnelle suivant données ONS, Rétrospective Statistique, 1970-2005

L'indice de la production industrielle, spécifiquement du secteur public national décroît progressive sur la période 1986-1993, à la fois l'indice général et ceux des industries hors hydrocarbures et manufacturière. Les tentatives de restructuration de la fin des années 1980 n'ont pas permis la relance de la production industrielle envisagée dans les plans quinquennaux. La structure du PIB sur la période 1986-1993 révèle également une diminution de la part du secteur industriel hors hydrocarbures qui passe de 17.4% en 1986 à 13.0% en 1993. Les hydrocarbures à l'inverse du reste de l'industrie ont une part croissante dans le PIB qui double même entre 1986 et 1991. Leur part dans la valeur ajoutée brute totale finit donc par représenter près du double de celle du secteur industriel hors hydrocarbures en 1992.

Tableau 64: Structure du PIB (en %) et évolution de la part de l'industrie : 1986-1993

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Agriculture	10.4	12.1	13.3	14.4	13.2	11.6	13.9	13.0
Industries HH	17.4	16.4	16.3	13.5	14.1	13.2	13.8	13.0
Hydrocarbures	15.5	17.4	18.1	20.8	26.4	31.3	27.2	24.6
TP pétroliers	2.0	1.7	1.1	1.2	0.9	0.8	1.0	1.3
BTP	17.6	16.3	14.3	14.0	12.0	10.4	11.1	12.0
Transport, télécom	6.4	6.3	6.3	5.9	5.7	5.5	6.1	6.4
Commerce	15.9	14.7	15.3	15.6	13.5	13.6	13.8	16.6
services	4.5	4.8	5.3	4.9	4.5	3.6	3.9	4.2
TUGP	7.6	7.2	6.6	5.8	5.1	4.0	4.7	4.9
Droits de douane	2.0	2.6	2.9	3.4	4.0	5.5	3.9	3.5
PIB	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : calculs et présentation personnels selon données ONS, id.

La tendance à la désindustrialisation coïncide avec la volonté politique sous la présidence Chadli, de remettre en question la politique industrielle des années 1960-1970 et d'évincer les partisans politiques du courant industrialiste au sein de la coalition au pouvoir. En effet, dès 1980 et la mise en chantier des plans quinquennaux, sont remis en question les grands projets d'industrialisation au profit d'investissements dans des projets industriels de petite dimension tout en rééquilibrant la part productive du secteur privé local relativement au secteur public.

### 2.2.1 La restructuration des entreprises publiques : vers l'assainissement et l'autonomie ?

Les entreprises publiques ont constitué le fer de lance de la stratégie d'industrialisation des années 1960-1970. Leur restructuration fut promulguée par le décret n°80-242 du 4 octobre 1980 et programmée dans le premier plan quinquennal 1980-1984 avec un objectif de redimensionnement des grandes unités productives, trop coûteuses et difficiles à gérer, en petites et moyennes entreprises. Il s'agissait alors de mettre en place une gestion plus rationnelle des ressources et capacités productives. La restructuration des années 1980 visait la séparation des fonctions de production et de distribution, la spécialisation par famille de produits, par filière technologique et par activité. Le résultat fut le démembrement de 70 entreprises publiques et la création de 474 entreprises nationales. S'ajoute la création au niveau local de 719 entreprises de wilayas et 1086 entreprises communales. La réforme des entreprises publiques fut poursuivie avec la volonté dès 1986 d'accorder une autonomie accrue dans la gestion de ces entreprises. En 1988, sont votées les lois n°88-01 relative à l'orientation des entreprises publiques et n°88-03 relative aux fonds de participation et n°88-04 portant code de commerce, qui permettent une séparation de la propriété du capital de sa

gestion. Des fonds de participation agissent pour le compte de l'État comme propriétaire et gestionnaire de portefeuilles d'actions des entreprises publiques. Ces sociétés peuvent engager des investissements productifs en mesure de générer une rentabilité financière. Les entreprises sont gérées par une assemblée générale des actionnaires sous la direction du conseil des ministres, des responsables du trésor et de la Banque d'Algérie. Mais les fonds de participation adoptent un mode de gestion administré sous la direction du conseil des ministres et ne parviennent pas à implanter les règles du management des entreprises privées par action n'it à stimuler le marché des capitaux en l'absence de bourse des valeurs mobilières. Cet ensemble de réformes prépare les futures mesures de privation des entreprises publiques. La nouvelle orientation politique sur le statut des entreprises publiques est aussi marquée par la loi n°88-01 qui crée les Entreprises Publiques Économiques (EPE) et abroge les ordonnances promulguées entre 1971 et 1975, relatives aux entreprises socialistes. L'EPE est définie juridiquement comme une société par action ou à responsabilité limitée. L'article 20 stipule que pratiquement tous les biens des EPE sont cessibles, aliénables et saisissables selon les règles du commerce. Cette loi remet l'entreprise publique dans une logique d'économie marchande et abolit le mode de gestion socialiste des entreprises. Les EPE ont été classées en quatre catégories en fonction de leur rentabilité financière. Cette classification permet à l'État de déterminer une politique d'assainissement financière en vue de l'octroi de l'autonomie aux EPE et la transition vers l'économie de marché.

### 2.2.2 Réforme et promotion des entreprises privées dans les années 1980-1990

La nouvelle politique industrielle des années 1980 a consisté à encourager le développement des petites et moyennes entreprises ainsi que l'artisanat, avec la loi n°82-11 du 21 août 1982 relative à l'investissement économique privé national. Cette politique a permis une augmentation de la part du secteur privé dans la valeur ajoutée totale. Il passe ainsi de 47.5 milliards de dinars en 1980 soit 35.8%, à 148.5 milliards en 1989, soit 45.8%. Cette part diminue en 1990 et 1991 et repart à la hausse en 1992-1993. L'agriculture, le BTP et le commerce sont les activités dynamiques du secteur privé contribuant le plus à la valeur ajoutée totale. L'économie algérienne se caractérise par une structure mixte avec un secteur public légèrement prépondérant par rapport au privé dans la valeur ajoutée. L'investissement privé a toujours fait l'objet de mesures incitatives de la part des différents gouvernements et coalitions au pouvoir depuis l'indépendance. Il faut rappeler l'importante loi de 1963 et l'ordonnance de 1966 relative au code des investissements qui ont contribué à la création d'entreprises dans le secteur privé. Néanmoins, la politique industrielle sous la présidence

Boumediene fut davantage axée sur le développement des industries lourdes et d'équipement où les entreprises publiques étaient prépondérantes. Les entreprises privées se sont développées dans le secteur des industries légères. Les objectifs de la loi de 1982 étaient la création d'emplois, le développement des capacités productives et des complémentarités au sein des filières avec le secteur public, la substitution aux importations, le rééquilibrage régional du tissu industriel, notamment en faveur des zones déshéritées.

Les résultats de cette politique de promotion de l'investissement privé sont relativement faibles avec pour 1987 un montant total d'investissements de 11.3 milliards de dinars pour un ensemble de 4348 projets et un nombre d'emplois créés de 75446 ; soit une moyenne de 17 emplois par projet (Boudersa, 1993). Les secteurs concernés sont la chimie, les industries mécaniques, les matériaux de construction, le textile, les secteurs cuir, chaussures, bois, liège, papier, pêche, les industries alimentaires, mais aussi le transport et le tourisme. Les investissements ciblés devant être rentabilisés à court terme étaient faiblement capitalistiques et à faible technologie et qualification. Depuis la mise en œuvre des réformes de 1988-1990, l'évolution de la part du secteur privé dans la valeur ajoutée totale a été la suivante :

Tableau 65: Évolution de la part du secteur privé dans la valeur ajoutée brute totale (en %)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Agriculture	14.7	15.9	14.5	12.8	15.2	14.1
Industries HH	4.8	3.8	3.7	3.4	2.6	2.2
BTP	5.6	5.5	6.1	6.8	7.1	8.0
Transport et communications	2.9	2.9	3.1	3.0	3.7	3.9
Commerce	11.2	13.2	11.4	12.2	10.9	15.4
services	4.4	4.2	3.9	3.2	3.6	3.9
Sous-Total PIB secteur privé	43.8	45.8	42.9	41.6	43.4	47.7

Source : conception et calculs personnels selon données ONS, id.

La tendance à la hausse de la part du secteur privé dans la valeur ajoutée totale se poursuit hormis la période 1990-1991. En 1993, elle atteint 47.7% et tend donc vers 50%. La contribution du secteur privé industriel à la valeur ajoutée connaît une décroissance continue au cours de la période 1988-1993. Cette tendance confirme le processus de désindustrialisation que nous avons évoqué pour l'ensemble de l'industrie hors hydrocarbures, que le gouvernement dirigé par Ali Kafi cherchera à freiner par la promulgation du code des investissements d'octobre 1993 qui vise à attirer de nouveaux investisseurs et à lutter contre la fuite de capitaux. Le code confère des avantages et un régime préférentiel aux investisseurs étrangers et nationaux privés, leur assure des garanties contre la nationalisation de leurs biens et pour le transfert de capitaux. Les entreprises étrangères ou nationales nouvellement créées

qui d'une part, investissent pour étendre leur capacité de production, se réhabiliter, se restructurer et d'autre part, exercent dans l'un des domaines d'activités économiques de production de biens et services non réservés à l'État, pourront bénéficier au titre du décret n°93-12 d'avantages économiques et financiers.

Le chapitre 4 marque le temps de la première stratégie industrielle entamée en 1967 jusqu'aux années 1980, décennie de la restructuration de l'industrie, de la crise économique exacerbée par le contrechoc pétrolier de 1986 qui marque les limites d'une économie mono-exportatrice. L'année 1988 constitue un moment clé de déstabilisation du *political settlement* à parti dominant avec l'avènement du pluripartisme et l'amorce d'une période de réformes économiques qui marque la rupture avec les recherches de rentes de monopole et de transferts distribués par un Etat en crise de gouvernance et à la recherche du maintien de la coalition au pouvoir. L'instabilité politique va culminer avec la guerre civile de la décennie 1990 marquant une période de transition et de blocage des institutions formelles. La politique industrielle va connaître, sous la contrainte des politiques d'ajustement structurels, une orientation institutionnelle vers la lente restructuration et privatisation des entreprises publiques qui n'aboutira que dans la décennie 2000.

## Chapitre 1 Un *political settlement* défavorable à la relance industrielle (1991-2014)

Nous allons présenter le contexte économique de crise des années 1990 et de mise en place des politiques d'ajustement structurels. La politique de restructuration des entreprises publiques sera examinée sous l'angle des réformes institutionnelles visant à les privatiser. Ce n'est que dans les années 2000-2014 qu'une nouvelle stratégie de relance de l'industrie est conçue mais la configuration du *political settlement* de type autoritaire et la persistance de recherche de rentes distribuées par l'Etat, ont empêché sa mise en œuvre. La hausse considérable des ressources issues des exportations d'hydrocarbures ne permettent pas de mener une politique de diversification du secteur industriel qui dépérit. La thèse du Dutch disease est alors discutée. Une typologie des *political settlements* qui se sont succédé en Algérie est proposée à l'aune de notre grille d'analyse.

### 1 Crise économique, restructuration industrielle et instabilité politique

#### 1.1 Politique industrielle et ajustements structurels

Les programmes d'ajustements structurels mis en œuvre depuis l'accord « stand-by » de 1991 s'expliquent par les déséquilibres de la balance des paiements et l'aggravation de l'endettement extérieur du pays. La dette extérieure constitue en effet depuis les années 1980 une entrave dans le fonctionnement de l'économie en raison de la difficulté à obtenir des crédits et à financer les approvisionnements extérieurs. Après un effort de réduction de la dette au début des années 1980 à la faveur de la hausse du cours du baril lors du second choc pétrolier, l'Algérie relâche sa rigueur, son endettement extérieur passant de 13 à 26 milliards de dollars de 1983 à 1989. Dès 1986, dans le contexte du contrechoc pétrolier réduisant les ressources budgétaires et de financement des importations, elle recourt à des crédits commerciaux privés de court terme, les crédits à moyen et long terme étant plus difficiles à obtenir auprès des organismes financiers internationaux.

Tableau 66: Évolution de la dette extérieure et du service de la dette 1990-1993

(Milliards dollars et %)	1990	1991	1992	1993
Dette à moyen et long terme	26.01	25.93	25.21	23.74
Dette à court terme	1.70	1.24	0.95	0.70
Dette totale	27.71	27.17	26.16	24.44
Ratio dette/PIB (%)	63.0	73.3	59.6	46.8
Ratio service de la dette (%)	66.6	72.7	76.0	78.0

Source : Conseil de la planification, Plan national 1993, Dahmani (1999)

La dette extérieure exprimée en dollars représente un stock total de plus de 27 milliards en 1990 et se réduit légèrement à plus de 24 milliards en 1993. Le ratio Dette/PIB décroît sur la même période pour atteindre moins de 50% du PIB en 1993 tandis que le ratio du service de la dette augmente, passant de 66.6% à 78%.

Le budget de l'État doit donc consacrer de plus en plus de ressources pour financer le service de la dette, tout en maintenant un niveau de dépenses de fonctionnement et d'équipement croissants sur la période. En 1992 et 1993 le solde budgétaire de l'Algérie affiche de nouveau des déficits qui alimentent le besoin d'endettement et gonflent le service de la dette, pour financer les demandes d'importation persistantes destinés à la production et à la consommation. Le débat politique du début des années 1990 tourne autour du rééchelonnement de la dette avec l'enjeu sous-jacent de la souveraineté du pays mise en question par la conditionnalité du FMI prescrite en cas d'accord de refinancement de la dette. Les gouvernements qui se sont succédés après la chute du gouvernement Hamrouche entre 1991 et 1994 ont tous refusé l'option du rééchelonnement de la dette au profit de son reprofilage consistant à rembourser la dette par le recours à un nouvel endettement de moyen terme (7-8 ans). Les partis politiques d'opposition, à l'exception du RCD, s'opposent au rééchelonnement, que le gouvernement Reda Malek finit par accepter en avril 1994 avec la signature d'un nouvel accord « stand-by » visant le rééchelonnement des dettes publique et privée dans le cadre des négociations avec les clubs de Paris et Londres..

La politique de développement économique et industriel des années 1970-1980 n'a pas permis de générer des recettes d'exportations hors hydrocarbures suffisantes pour financer les importations croissantes. La gestion par les gouvernements successifs de la dette externe et de son service n'a pas permis d'en juguler l'expansion et a abouti au choix politique contraint du rééchelonnement assimilable à un échec de gestion économique et financière. La mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel sous l'égide du FMI imposent à l'Algérie un programme d'assainissement des entreprises publiques dans la perspective de leur privatisation. Les oppositions syndicales de l'UGTA, de l'UNEP et des partis politiques

comprenant également l'aile conservatrice du FLN, conduisent le gouvernement à repousser l'échéance tout au long des années 1990 et ce jusqu'à 1999 où la privatisation des EPE est finalement engagée. Les programmes d'ajustement structurel permettent un rééquilibrage macroéconomique postérieurement à l'accord stand-by entre 1994 et 1996 : l'inflation, passe de 29.8% en 1995 à 18.7% en 1996, grâce à une politique de stabilisation des prix internes et du taux de change dont la dévaluation du dinar qui s'opère continument entre 1993 et 1996. Sur le plan budgétaire, la résorption du déficit se réalise entre 1996 et 1997. L'équilibre budgétaire reste néanmoins fragile puisque le déficit réapparaît entre 1998 et 1999. La hausse de la fiscalité pétrolière concourt à réduire le déficit qu'alourdit la montée continue des dépenses de fonctionnement. La part des dépenses dans le PIB se réduit aussi drastiquement entre 1994 et 1996, passant de 44.4% à 32.1% pour se maintenir entre 31 et 36% de 1997 à 2000.

Sur la période 1993-2000, la part des recettes fiscales pétrolières dans le total des recettes, augmente, passant de 46.5% à 60.9% entre 1994 et 1997 jusqu'à 74.3% en 2000, soit  $\frac{3}{4}$  des recettes budgétaires totales. Du côté des dépenses budgétaires, la part de l'équipement atteint 41.6% du total des 1994, puis se contracte à 19.4% en 1999. La réduction drastique des dépenses d'investissements publics coïncide avec la mise en œuvre des politiques d'ajustement structurel.

La part des dépenses de transferts courants comprenant les subventions aux entreprises publiques connaissent en fin de période l'évolution suivante :

Tableau 67: Évolution des dépenses et transferts publics (1997-2000) (millions DA et %)

	1997	1998	1999	2000
Dépenses budgétaires	845.1	876	961	1178
Transferts courants	146.1	124.1	166.8	200
Autres transferts (non sociaux)	53.5	38.2	90.8	133.8
Autres transferts/transferts courants (%)	34.2%	30.7%	54.4%	66.9%
Autres transferts/dépenses budgétaires totales (%)	6.3%	4.3%	9.4%	11.3%

Source : calculs personnels, statistiques Banque d'Algérie (2001)

Les dépenses de transferts (non sociaux) comprenant les subventions aux entreprises publiques représentent près d' $\frac{1}{3}$  du total des transferts en 1997-1998, pour atteindre près de  $\frac{2}{3}$  en 2000. Rapportés au total des dépenses budgétaires, ces transferts passent de 4.3% en 1998 à 11.3% en 2000. On peut donc déduire des évolutions budgétaires que la hausse de la part de la fiscalité pétrolière de la fin des années 1990 coïncide avec une reprise des dépenses de transferts (non sociaux) correspondant en partie aux subventions accordées par l'État aux entreprises publiques. La recherche et captation de rentes de transfert de la part des entreprises

publiques se maintient donc malgré la mise en œuvre de politiques de rigueur budgétaire sur la décennie 1990. Sur la même période, le commerce extérieur se redresse avec un excédent commercial dès 1996 qui se poursuit jusqu'à la fin de la décennie 1990. Cependant cet excédent, assorti de bons indicateurs - passage du taux de couverture de 97% en 1995 à 148% en 1996 et 137% en 1999, de la balance des comptes courants de -2.2 milliards de dollars en 1995 à +1.3 milliards de dollars en 1996 - conformes aux objectifs macroéconomiques du FMI, masquent le processus de désindustrialisation déjà perceptible depuis 1986, l'absence de politique de diversification sectorielle et en matière de commerce extérieur, la dépendance des exportations d'hydrocarbures et des importations vis-à-vis de certains produits industriels et agricoles. Les principaux produits exportés et importés montrent une dépendance exclusive à l'égard des exportations d'hydrocarbures.

#### 1.1.1 Remise en question des rentes industrielles dans le secteur public

À la suite des périodes phares des années 1960-1970 de politique d'investissement massif dans le secteur industriel, revu à la baisse dans les années 1980, l'industrie algérienne revêtait la configuration suivante au début des années 1990 :

Tableau 68: Situation de l'industrie algérienne en 1991

Industrie	Nombre d'entreprises	investissements	Effectifs	Chiffre d'affaires 1991
Secteur public	372	160 Mds DA	404181	151 Mds DA
Secteur privé	22382	n.d.	99161	28 Mds DA

Source : ONS, collections statistiques, n°75, in Bouyacoub (1999).

Les chiffres de ce début des années 1990 montrent un secteur industriel public constitué de 372 entreprises sur un total de 22754 entreprises publiques et privées, soit seulement 1.6% des entreprises mais qui emploient 404181 salariés, soit 80% des effectifs de l'ensemble de l'industrie. Le secteur public industriel réalise un chiffre d'affaires de 151 milliards de DA en 1991, soit 84% du total des entreprises industrielles. La tendance à la désindustrialisation en 1986-1993 se poursuit sur la seconde moitié des années 1990. Le niveau de la production industrielle passe de l'indice 84.4 en 1994 (base 100 en 1989) à 74.8 en 1999. Si l'on décompose cet indice on constate que de 1989 à 1999, la chute est plus marquée dans les industries lourdes (ISMME), le textile, le cuir et chaussures. L'Énergie et les Hydrocarbures progressent continuellement sur la même période. Les branches qui ont connu une reprise à la hausse sont : la chimie, caoutchouc, pharmacie qui chute à l'indice 75 (base 100 en 1989) en 1996 pour remonter à l'indice 96.1 en 1999 ; L'agro-alimentaire connaît le même phénomène

de reprise, passant de l'indice 85.1 en 1996, à l'indice 97.2 en 1999. Voici l'évolution de la part de l'industrie (publique et privée) dans le PIB tout au long des années 1990 :

Tableau 69: Évolution de la part des secteurs industriels (public et privé) dans le PIB (%)

	1986	1990	1994	1998
Secteur Hydrocarbures	17.6	27.3	27.1	27.9
Secteur Industries HH	17.5	14.1	12.7	10.6

Source : Comptes économiques, ONS, in Ahmed Bouyacoub (1999)

La part de l'industrie Hors Hydrocarbures (HH) dans le PIB décroît continuellement de 1986 à 1998, alors que celle des hydrocarbures croît sur la même période pour se stabiliser entre 27 et 28% sur la décennie 1990. Dans le secteur des industries HH, la part du secteur public se renforce au détriment du privé sur la période 1986-1994 pour atteindre 83.5% de la valeur ajoutée industrielle. Le secteur privé ne représente donc plus que 16.5% en 1994. Cependant, l'industrie privée remonte à 27% de la valeur ajoutée industrielle. Dans l'ensemble la variation des poids respectifs du secteur public et privé s'inscrivent dans un contexte de désindustrialisation et de crise économique qui pousse à l'adoption depuis 1994 des plans d'ajustement structurels. Le secteur industriel public est particulièrement marqué par une crise économique et financière. Les indicateurs de rentabilité montrent une dégradation du déficit surtout au milieu des années 1990 :

Tableau 70: Indicateurs de rentabilité du secteur industriel public (1994-1999) (Mds DA)

	1994	1995	1996	1997	1999
Valeur ajoutée	125	141	143	135	142
Trésorerie	-0.6	-92	-113	-28.4	-21.4
Taux de déficit (2)/(1)	-4.8%	-65.2%	-79%	-21%	-15.1%

Source : données du Rapport du Ministère de l'Industrie, in Bouyacoub (1999).

L'évolution de la trésorerie du secteur de l'industrie enregistre une dégradation majeure dans les années 1995-1996 pour atteindre un niveau de -113 milliards de dinars, soit un taux de déficit record de -79% en 1996. Les politiques d'ajustement structurels et d'assainissement financier de l'industrie réduisent le taux de déficit à -15.1% en 1999. Des disparités existent néanmoins entre secteurs public-privé et entre branches au sein de l'industrie. Ainsi certains secteurs connaissent même une progression de leur rentabilité : c'est le cas des secteurs publics de la Chimie, pharmacie, engrais qui enregistrent un taux de profit en hausse (rapport entre excédent net d'exploitation et valeur ajoutée) passant de +6.3% en 1997 à +25.9% en 1998. De même, le secteur public agro-alimentaire passe sur la même période de +18.6% à +34.2%.

### 1.1.2 Blocage des réformes économiques et du dialogue politique à Sant' Egidio

La politique économique réformatrice, conduite par Mouloud Hamrouche, et son gouvernement dit des réformateurs et son un programme de réformes engagées entre 1988 et 1991, jugées trop libérales par l'opposition. Sur le front politique le premier ministre Mouloud Hamrouche fit face à une contestation du pouvoir politique et la montée du parti du Front Islamique du Salut (FIS). Il sera remplacé le 5 juin 1991 par Sid Ahmed Ghozali installé pour préparer les élections législatives. Le FIS va remporter les élections locales du 12 juin 1990 au scrutin majoritaire à un tour et le premier tour des élections législatives du 26 décembre 1991. Sur le plan économique, le gouvernement Ghozali a mis un frein à la politique réformatrice de son prédécesseur, dans la mesure où les réformes libérales auraient eu, un coût social jugé inacceptable pour population et un impact négatif aux élections législatives. L'interruption des réformes s'est notamment traduit par le blocage de l'autonomisation des entreprises publiques et le financement par l'État de plusieurs d'entre elles en grande difficulté économique. L'arrêt du processus de libéralisation économique s'est traduit par le refus dans le cadre de la loi de finance complémentaire de la libre installation des concessionnaires et grossistes étrangers, marquant le retour du contrôle de l'État sur le commerce extérieur et sur la redistribution des rentes. La reprise par le ministère des finances de la décision d'agrément des investisseurs étrangers, prérogative initialement confiée à la Banque d'Algérie, montre un retour au dirigisme de l'économie par l'État. La période qui s'ouvre fut ainsi caractérisée par une crise économique, une instabilité et violence politique inédite, avec l'arrêt du processus électoral et annulation du second tour des élections législatives annonçant la victoire du FIS. Le nombre des voix portées vers les partis islamistes (FIS, HAMAS, ENNAHDA) représente 54% du total au premier tour. Le FLN est devancé par le FIS dans presque toutes les wilayates. Les dix partis se maintenant au second tour sont les suivants : FIS, FFS, FLN, MDA, RCD, HAMAS, ENNAHDA, PSD, PNSD et PRA. Il n'y eut aucune alliance entre les partis notamment entre le FLN et le FFS pour contrer la victoire du FIS. Ce changement de rapport de force à l'APN en faveur du FIS conduit à la mise en place d'une cellule de crise informelle autour du chef du gouvernement S.A. Ghozali. La principale décision prise face à la crise politique fut celle de pousser à la démission du président de la république, ce qui crée, avec la dissolution de l'Assemblée Populaire Nationale (APN) le 4 janvier 1992, une vacance du pouvoir et une période de transition caractérisée par le flou juridique et le blocage des mécanismes constitutionnels. En effet, le Haut Conseil de Sécurité (HCS), pourtant simple organe consultatif dans le champ constitutionnel, va initier d'une part la création du Haut Comité d'État (HCE) le 14 janvier 1992, constitué de cinq

membres et présidé par Mohamed Boudiaf, d'autre part la création du Conseil Consultatif National (CCN), organe consultatif au niveau législatif qui remplace les fonctions de l'APN. La proclamation de la constitution du HCE provoque alors une hostilité de la part des partis politiques. S'ouvre alors une période de transition et de vacuité institutionnelle jusqu'au retour aux élections présidentielles et législatives. Sur le plan politique, la période de transition a pour objectif de lutter contre le terrorisme, de restaurer l'autorité de l'État, de renforcer la fonction judiciaire et de maintenir l'équilibre des pouvoirs. Sur le plan économique, la période de transition vise à poursuivre la restructuration des entreprises publiques en vue de les adapter à l'ouverture vers l'économie de marché et de restaurer leurs capacités de production et d'emploi. Le pouvoir de transition affiche également le constat d'une dépendance des ressources en hydrocarbures dans le financement de l'économie et vise au moins dans le discours à diversifier les sources de financement de l'économie comme enjeu de sécurité nationale en cas de baisse du prix du pétrole. Belaid Abdeslam, ancien ministre de l'industrie sous Boumediene, remplace le chef du gouvernement Ghazali entre 1992 et 1993. Sa nomination marque le retour au pouvoir du courant industrialiste conservateur, hostile aux réformes économiques conduites sous le gouvernement Hamrouche. Le nouveau gouvernement va remettre en cause le principe d'autonomie des entreprises publiques gérées par des fonds de participation, au profit d'une réorganisation des entreprises en groupes industriels sous tutelle du ministère de l'industrie. Le nouveau chef du gouvernement fut en effet hostile à toutes les réformes menées dans le secteur industriel depuis les années 1980. Sa politique économique ira à l'encontre de l'économie de marché en revenant notamment sur la libéralisation des prix et du commerce extérieur, et par le retour au laxisme budgétaire à partir de 1992-1993 : après avoir été excédentaire en 1991, le solde budgétaire redevenait déficitaire dès 1992 et ce jusqu'à 1995. Les déficits budgétaires sous le gouvernement Abdeslam se sont creusés par le renforcement du soutien financier de l'État aux entreprises publiques, sous forme de dépenses de fonctionnement et de subventions. À la suite de l'assassinat du président Boudiaf le 29 juin 1992, est nommé à la tête du HCE Ali Kafi dont la mission est alors davantage de renforcer la lutte contre le terrorisme que de mener des réformes économiques bloquées. Le HCE est soutenu politiquement depuis la présidence Boudiaf, outre l'institution militaire, par un ensemble d'associations issues de la société civile dont le CNSA formant une assise ou plateforme de rassemblement populaire. L'idée de ce rassemblement populaire est d'asseoir le HCE sur un soutien politique de type vertical pour stabiliser ce *political settlement* de transition. Le programme de cette plateforme vise à parvenir à un consensus national par le dialogue entre partis politiques et organisations

professionnelles, au moyen de réformes politiques et institutionnelles, concernant le pluralisme politique, l'organisation des élections présidentielle, législative et locales. Parmi les sujets abordés, le choix du président de l'État se fit dès le 30 janvier 1994 lors d'une réunion du HCS, porté d'abord sur l'ancien ministre Abdelaziz Bouteflika dont le désistement a conduit à choisir le ministre de la défense Liamine Zéroual, mettant fin à la période de présidence collégiale du HCE. L'armée, comme pouvoir réel, a toujours été partie prenante depuis 1962 dans la nomination du président de la république qui est également ministre de la défense. Les pouvoirs du président s'étendent de la défense nationale à la politique extérieure, en passant par la nomination du chef du gouvernement et la conduite du dialogue d'entente national. Néanmoins en octobre 1994 le président prend acte de l'étendue des obstacles de conciliation par le dialogue entre l'Etat et les partis politiques et annonce lors du discours de veille du 1<sup>er</sup> novembre 1994 la tenue d'élections présidentielles avant la fin de l'année 1995. Les partis politiques se sentent trahis par cette annonce surprise non abordée lors des dernières discussions d'octobre 1994. Néanmoins le PRA et HAMAS se rallient, dans une moindre mesure pour le RCD et ENNAHDA, à cette décision tandis que le FLN s'y oppose considérant ne pas avoir pris part au même titre que les autres partis politiques à cette décision unilatérale du pouvoir en place.

L'annonce de l'arrêt du dialogue et de la tenue d'élections présidentielles n'empêche pas les partis du FLN, FFS, MDA, HAMAS, ENNAHDA et PRA, aux côtés de la porte-parole du PT et de deux représentants de l'ex-FIS, de se réunir à Sant' Egidio à Rome, pour poursuivre le dialogue national en vue de résoudre le conflit politique. L'initiative de l'opposition procède de la volonté de montrer au pouvoir sa capacité à dialoguer avec l'ex-FIS et à régler la crise. Le secrétaire du FLN, A. Mehri propose le 2 janvier 1995 aux partis et associations d'opposition un projet de réconciliation nationale qui débouche sur la tenue d'un second séminaire à Sant' Egidio du 8 au 10 janvier 1995 mais sans le HAMAS et le PRA. La présidence de l'Etat condamne cette seconde initiative au nom de l'ingérence dans les affaires intérieures de l'Algérie. Cela n'empêche pas le séminaire de déboucher sur un accord ou contrat national dit de Sant' Egidio pour une solution politique à la crise. Le document est remis au HCE qui rejette le contrat de Rome pourtant défendu par le FLN. La tentative de renouer en d'août 1995 un dialogue de consensus entre la présidence de l'État et les partis politiques débouche péniblement sur l'annonce de la tenue du premier tour des élections présidentielles le 16 novembre 1995. Les candidats sont nombreux et comptent outre des membres de petits partis, les personnalités suivantes : Liamine Zeroual, actuel président de l'Etat, Nordine Boukrouh du PRA, Said Saidi du RCD, Réda Malek candidat indépendant,

Mahmoud Nahnah du HAMAS. Le FLN et le FFS s'opposent à la tenue de l'élection tant que Liamine Zeroual, symbole du système politique en place, se présente à sa succession.

Tableau 71: Résultats officiels des élections présidentielles de 1995

	Ventilation	Taux
Electeurs inscrits	15 965 364	
Suffrages exprimés	11 965 280	74.92%
N. Boukrouh	433 257	3.78%
L. Zeroual	7 028 118	61.34%
S. Saidi	1 064 532	9.29%
M. Nahnah	2 907 857	25.38%

Source : Ministère de l'intérieur, cité in Boussoumah, op. cit.

Liamine Zeroual obtient ainsi la majorité absolue dès le premier tour. Le conseil constitutionnel proclame sa victoire le 23 novembre 1995.

Le FFS n'ayant pas participé à cette élection la juge non démocratique et illégitime dans la mesure où le contexte sécuritaire aurait davantage contraint au vote que rassuré la population. L'avis du mouvement ENNAHDA est plus optimiste considérant ce vote comme l'occasion d'une participation massive du peuple et de la relance d'un dialogue avec les partis politiques.

### 1.1.3 Formation de nouvelles coalitions au pouvoir lors des législatives de 1997

L'achèvement du processus des élections présidentielles et l'adoption d'une nouvelle constitution en 1996 ont remis en marche les institutions légales et ouvert la voie aux élections législatives. Tout comme pour les présidentielles, le préalable est alors la mise en place sous l'impulsion du président Zeroual, d'une commission nationale indépendante de surveillance des élections législatives (CNISEL) au début de l'année 1997. Le dialogue va s'établir entre la présidence et les principales formations politiques dont le FLN, RCD, PRA, HAMAS, ENNAHDA, MAJD, MDA. Cependant le FFS et ETTAHADI refusent, comme lors des présidentielles, d'y participer. Les programmes électoraux des partis révèlent au plan économique, pour le FLN, une vision antilibéral et la dénonciation des accords avec le FMI et la Banque Mondiale. Le FLN propose un rééchelonnement de la dette extérieure sur la période 1998-2002 permettant d'atteindre un équilibre macroéconomique, une stabilité monétaire et une rigueur budgétaire. Le programme compte relancer l'investissement et la production dans les secteurs agricole, industriel, le BTP et l'habitat. Sur le plan industriel, le programme de privatisation n'est accepté que sous la condition de favoriser les capitaux privés nationaux tout en acceptant le principe du partenariat avec des capitaux étrangers. Le FLN reste cependant hostile à la privatisation des grandes entreprises publiques opérant dans

des secteurs stratégiques. Le mouvement ENNAHDA vise au plan économique, l'équité dans la distribution des richesses et s'attaque aux monopoles sur les marchés. Le programme propose une réforme fiscale et l'introduction de la zakat (aumône légale) comme élément des recettes fiscales. La réforme du système bancaire est aussi envisagée dans la même logique religieuse que la réforme fiscale. La question de la privatisation est abordée en gardant sous le giron public l'industrie et les secteurs stratégiques. Le programme économique du PRA met en avant la libre entreprise et propose une baisse de l'impôt sur les bénéfices et des charges patronales. L'objectif est de mener une politique fiscale incitative de l'investissement et promoteur de l'emploi dans les entreprises. Le système bancaire privilégiera l'octroi de crédits aux petites et moyennes entreprises. Sur le plan agricole, le programme vise à remettre en exploitation des terres par l'institution de la propriété privée et le système de vente à crédit des terres. Le FFS dénonce dans son programme l'accord d'ajustement structurel de 1994 avec le FMI qu'il considère comme une décision politique ainsi que le plan de privatisation des entreprises publiques. Son programme défend un modèle d'économie sociale de marché adossée à une planification indicative et une redistribution de la rente pétrolière au bénéfice des citoyens par le recours aux subventions des prix des produits de première nécessité et de la santé. La politique de lutte contre le chômage se fera par une relance des secteurs du BTP et de l'habitat, de l'agriculture, de la petite et moyenne entreprise. Le parti ANR (Alliance Nationale Républicaine) de Redha Malek, porte la priorité au plan économique sur le développement du secteur agricole en vue d'atteindre l'autosuffisance alimentaire. Le programme compte créer de nouveaux emplois au moyen de la restructuration industrielle, de la privatisation des entreprises publiques et de la relance du BTP et de l'habitat. Le rôle économique de l'État se concentre sur la conduite d'une stratégie de développement et la régulation du marché. Le parti MSP (ex-HAMAS) vise à promouvoir un islam rassembleur dans le cadre d'un système politique ouvert à la compétition et l'alternance. La politique économique cherche à favoriser la jeunesse par une politique budgétaire et l'orientation des recettes fiscales pétrolières à leur avantage. Le RCD propose un programme économique qui vise à favoriser la jeunesse par une politique de grands travaux ayant recours en abondance à la main d'œuvre. Une politique fiscale incitative et une réforme du système bancaire pour le développement de l'investissement productif seront déployées notamment en direction des petites et moyennes entreprises. La politique de privatisation des entreprises publiques est encouragée comme moyen de faire émerger une économie productive et non plus rentière. L'État devra intervenir dans l'économie par la création d'un office de régulation et non de planification en vue d'atteindre les équilibres macroéconomiques.

Les élections législatives comporteront 7747 candidats réunis dans 753 listes ventilées par formation politique. Le nombre de listes et de candidats montrent un duo de tête avec le FLN et le RND. Le RND nouveau parti dans le paysage politique algérien est né du mouvement de soutien porté à l'élection présidentielle de Liamine Zeroual en 1995. Le RND qui a connu une émergence et une croissance soudaines témoigne d'une recomposition de la coalition au pouvoir et de la perte de leadership du FLN lors de ces élections législatives. Ce changement relatif ne modifie cependant pas le système politique algérien mais incorpore une dose de compétition entre formations politiques au niveau des élections locales et législatives. Les partis islamistes ENNAHDA et MSP arrivent juste derrière en nombre de listes et de candidats avec le PRA.

Les résultats des élections législatives communiqués le 6 juin 1997 montrent la domination en nombre de voix et sièges du RND avec respectivement plus de 33% des voix et 155 sièges. Le RND, parti jeune et issu des comités de soutien au futur président de la république Liamine Zeroual, fait un score qui le place en majorité relative à l'assemblée et constitue donc un parti sans lequel une majorité gouvernementale ne peut se constituer. Le MSP arrive second, devant le FLN, avec 14% des voix et 69 sièges, contre 14% pour le FLN qui compte 64 sièges. Il s'agit donc d'un basculement dans la hiérarchie des partis, au sein de l'assemblée populaire nationale, qui met en avant un nouveau parti, le RND, proche du pouvoir et un parti islamiste qui engrange une partie des voix de l'ex-FIS. L'élection législative de 1997 permet de rétablir ou faire oublier celle interrompue en 1991 dans la mesure où le vote exprimé à l'origine en faveur du FIS s'est dissous puis restructuré autour de nouveaux partis islamistes plus consensuels et prêts à faire coalition avec le pouvoir lors de la constitution de gouvernements. Le mouvement ENNAHDA arrive en quatrième position en recueillant plus de 8% des voix et 34 sièges. Parmi les principaux partis ayant participé à ces élections, le FFS et le RCD obtiennent le même score avec respectivement près de 4 % des voix et 19 sièges.

Tableau 72: Principales formations politiques ayant obtenu un ou plusieurs sièges

Listes	voix	taux	Sièges
RND	3 533 762	33.69	155
MSP	1 553 185	14.81	69
FLN	1 489 561	14.20	64
ENNAHDA	915 066	8.72	34
FFS	465 957	4.44	19
RCD	444 586	4.24	19
Indépendants	475 586	4.24	11
PT	197 251	1.88	04

Source : extrait du tableau n°13, Boussoumah, op. cit.

#### 1.1.4 Interprétation théorique des résultats de l'élection législative de 1997

Les élections législatives de 1997 sont l'aboutissement d'un processus de dialogue laborieux et difficilement consensuel entre le pouvoir exécutif et les partis et mouvements politiques d'opposition, ayant notamment tenté à Sant' Egidio à Rome, de poursuivre le dialogue national pour résoudre le conflit politique ouvert avec l'ex-FIS. L'initiative de l'opposition procède de la volonté de montrer au pouvoir sa capacité à dialoguer avec l'ex-FIS et à régler la crise. Les institutions représentatives du pouvoir exécutif (le HCE) et législatif (le CNT) ont constitué un pouvoir de transition depuis l'arrêt du processus électoral des législatives de 1991, sans avoir obtenu la légitimité populaire ni même respecté à la lettre la constitution. Le *political settlement* issu de la constitution de 1989 et de l'institution du pluralisme politique n'a pas pu se stabiliser et s'est effondré depuis la guerre civile issue de l'arrêt du processus électoral de 1991. La période de transition politique allant de 1991 à 1997 a été instable et caractérisée par la suspension des institutions formelles, avec l'arrêt du processus électoral pour les présidentielles et législatives. Le pouvoir politique s'est maintenu et a été représenté par la présidence collégiale du HCE et du parlement législatif non élu du CNT. On peut qualifier sur le plan théorique une telle période instable de *political settlement* en crise avec une distribution du pouvoir politique non alignée sur les institutions formelles à la fois absentes aux plans exécutif et législatif et de la stimulation de la croissance et du développement économiques.

Tableau 73: Tableau de taxonomie des *political settlements*

	Institutions formelles potentiellement génératrices de croissance économique	Institutions formelles absentes ou non orientées vers la croissance économique
Détention du pouvoir alignée sur les institutions formelles	Political settlement de type capitaliste	Political settlement précapitaliste
Détention du pouvoir non alignée sur les institutions formelles	Political settlement clientéliste	Political settlement en crise

Source : M. Khan (2009)

La distribution du pouvoir depuis les élections législatives de 1997 témoigne de l'émergence du nouveau parti, proche du pouvoir et soutien au président Liamine Zeroual, le RND, du recul du FLN comme parti représentatif de tout le spectre du pouvoir et de la montée de partis islamistes, modérés dans leur conciliation avec le pouvoir, s'étant substitués dans le paysage politique à l'ex-FIS. La constitution ultérieure de gouvernements va prendre en compte la nouvelle distribution du pouvoir issue de ces législatives et voir se former de nouvelles coalitions avec les partis représentés majoritairement à l'APN. Cette nouvelle structure de

distribution du pouvoir législatif va se transmettre au niveau du pouvoir exécutif et constituer un *political settlement* plus stable dans les années postérieures à 1997 et se renforcer lors des élections législatives de 2002. L'Algérie de 1991-1992 est entrée dans une crise politique rendant plus insurmontables les difficultés économiques (endettement extérieur, l'insolvabilité des entreprises publiques, déséquilibre du commerce extérieur, déséquilibre budgétaire...) qui conduiront aux accords avec les institutions internationales. L'entrée de l'Algérie dans la période de crise 1991-1997 peut être interprétée comme le basculement du point de stabilité politique relative au point instable, puis une dégradation de la situation macroéconomique consécutive à la crise politique. La situation d'instabilité est à la fois politique et économique, caractérisée par la violence, la guerre civile et l'effondrement des institutions formelles des pouvoirs exécutif et législatif. Le processus de reprise de constitution des institutions politiques de transitions et d'amorce du dialogue avec certains partis politiques d'opposition, peut être analysé comme un processus de reconstruction d'un consensus politique et de retour progressif vers un processus électoral. Le dialogue est resté interrompu avec l'opposition véritable au pouvoir comme le parti du FFS. De ce fait, le compromis de *political settlement* a pu évoluer, lors des années 1995-1997 où se tiennent élections présidentielle et législatives, vers une situation plus favorable de compromis politique et économique plus soutenable.

#### 1.1.5 Mise en place d'un nouveau *political settlement* dans un contexte de pluralisme restreint

Les années 1990 sont caractérisées sur le plan politique par une instabilité majeure et une parenthèse institutionnelle entre 1991 et 1997, prenant fin avec la réconciliation nationale et le retour à un processus électoral marqué par les élections présidentielles de 1995 et législatives de 1997. Les élections législatives de 1997 ont fait émerger une nouvelle coalition au pouvoir avec le RND nouvellement créé qui avec le gouvernement Ouyahia entre au pouvoir exécutif et soutient le président Liamine Zéroual. Cependant le nouveau président n'ira pas au terme de son mandat et démissionne en 1999. Cette démission procède de dissensions au sein du pouvoir politique et militaire au sujet des modalités de résolution des problèmes sécuritaires, de soupçons de fraude lors des législatives de 1997 et d'affaires de corruption touchant des membres du RND, auxquels s'ajoute la candidature officieuse au poste de président de la république du général ministre conseiller Mohamed Betchine dont l'impopularité rend le projet difficile à réaliser et met le président Zeroual en position instable. S'ouvre alors une

nouvelle campagne électorale dont le pouvoir politique et militaire doit garantir la liberté et la régularité du déroulement auprès des partis politiques inquiets et indécis quant à leur participation. Le chef d'Etat-major de l'armée le général Mohamed Lamari apporte lors de la démission du président Zéroual la garantie de la tenue d'élections présidentielles sûres et transparentes. L'armée se positionne ici comme garante du bon déroulement des futures élections. Cependant, avant même le début de la campagne des membres influents de l'armée comme le général Khaled Nezzar pourtant en retraite se déclarent favorable à la candidature d'Abdelaziz Bouteflika ancien ministre du président Boumediene.

Les soupçons de fraudes dans les premiers bureaux de vote conduisent l'ensemble des six candidats Ait Ahmed, Khatib, Taleb Ibrahim, Hamrouche, Sifi et Djaballah à se retirer en laissant le candidat Bouteflika seul en course. Le retrait des candidats a été suivant leur témoignage, moins motivé par les soupçons de fraudes que par le fait que la lutte entre clans rivaux au sein du pouvoir politique et militaire a basculé en cours de campagne en faveur du soutien au candidat Abdelaziz Bouteflika (Tlemçani, 2003). Mouloud Hamrouche justifie son retrait par le fait qu'une frange du pouvoir militaire soutient par anticipation le candidat du *statut quo*, en lieu et place du candidat issu d'une élection ouverte et démocratique jugée trop risquée pour la stabilité du pouvoir politique actuel. Abdelaziz Bouteflika resté seul en course a conditionné son acceptation de la présidence à un taux élevé de participation permettant de légitimer par le peuple son plébiscite.

Les élections législatives de 1997 n'ont pu émerger que d'un processus de dialogue laborieux et difficilement consensuel entre le pouvoir exécutif et les partis et mouvements politiques d'opposition : La reconstruction des institutions politiques de transition et d'amorce du dialogue avec les partis politiques d'opposition et les organisations représentatives de la société civile, peut être analysé comme un processus de reconstruction d'un consensus politique et de retour progressif vers un processus électoral. L'étape de l'élection présidentielle de 1999 s'est avéré tout aussi laborieuse que la période qui a présidé aux élections législatives de 1997 dont les soupçons de fraude visant le parti RND largement victorieux peuvent être mises en parallèle avec les soupçons de fraude visant le candidat victorieux à la présidentielle de 1999. Dès lors on peut considérer à l'instar de Mouloud Hamrouche que le clan conservateur optant pour le *statut quo* a pris le dessus sur le courant démocratique optant pour une élection ouverte. D'un autre côté on peut aussi considérer que le retrait des six candidats à l'élection présidentielle constitue une prise de conscience et un refus ouvert contre le *statut quo* du régime politique en place et une forme d'avancée laborieuse vers un processus plus démocratique dans le processus électoral en Algérie. Sur le

plan du *political settlement* on peut analyser le résultat des élections présidentielles de 1999 comme la victoire du clan conservateur sur le clan réformateur du pouvoir politique. La victoire aux élections législatives de 2002 marquant un retour en force du parti historique du FLN et l'absence d'émergence des partis considérés démocratiques confirme à postériori ce diagnostic politique. La formation des gouvernements depuis l'élection présidentielle de 1999 montre une ouverture et une participation de partis politiques pour former une coalition sans que les partis minoritaires entrants comme le Hamas ou le RCD n'aient d'influence sur la conduite de la politique du gouvernement. La coalition gouvernementale s'organise donc autour d'un pouvoir que l'on peut qualifier d'autoritaire avec des partis de soutien *insiders* que sont le FLN, le RCD, le MSP et Ennahda et d'opposition *outsiders* que sont le RCD, le FFS et d'autres partis minoritaires demeurant faibles. D'autre part les soutiens horizontaux à la coalition au pouvoir (telles les organisations syndicales, patronales et autres organisations sociales représentatives de la société civile) demeurent tout aussi faibles dans leur capacité d'influence ou de nuisance.

Le scrutin présidentiel de 1999 avec un taux de participation de 60.25%, donne 73.79% des voix à Abdelaziz Bouteflika contre 12.53% pour Ahmed Taleb-Ibrahimi, 3.95% pour Saad Djaballah, 3.17% pour Hocine Ait Ahmed, 3% des voix Mouloud Hamrouche, 2.24% pour Mokdad Sifi et enfin 1.22% pour Youcef Khatib. Le politologue Rachid Tlemçani (2003) considère que cette élection présidentielle constitue un moment historique de confrontation des élites politique au peuple algérien et une expérience de la culture démocratique. Les luttes de courants au sein du pouvoir ont eu pour effet la reproduction du système politique et la reconduction du mode de nomination informel du candidat à l'élection présidentielle.

## 1.2 Recompositions politiques lors des élections présidentielle et législatives (1999-2002)

Les élections législatives de 1997 ont marqué la reprise du processus électoral et du fonctionnement d'une assemblée nationale élue par le peuple. Malgré les soupçons de fraude généralisées lors de ces élections et la victoire écrasante du RND nouvellement créé et soutien politique du président Zéroual, la démission de ce dernier en 1999 marque de nouveau la reprise des doutes quant à l'amorce en 1997 d'un processus démocratique en Algérie, déjà interrompu lors des élections législatives de 1991-1992. L'élection du président Bouteflika en 1999 montre au contraire comme nous l'avons vu une élection non consensuelle et une nomination soutenue par l'état-major de l'armée qui a pesé sur la victoire de Bouteflika et conduit au boycott de tous les autres candidats.

Les élections législatives de 2002 ont conduit au retour du parti historique du FLN dont la victoire supprime la domination quinquennale du RND. La victoire du FLN se confirme d'ailleurs lors des élections locales d'octobre 2002 où il rafle nombre de communes et la majorité des wilayas. La rénovation du parti du FLN menée sous l'impulsion du chef du gouvernement Ali Benflis semble avoir joué un rôle dans la victoire aux législatives.

Inversement, le RND perd les deux tiers de ses députés élus en 1997. Le secrétaire général du RND, Ahmed Ouyahia essaie comme le FLN de rénover son parti en excluant les candidats ayant été impliqués dans des affaires de corruption. Les partis islamistes, le Hamas (devenu MSP) de Mahmoud Nahnah, l'Islah (MRN) d'Abdellah Djaballah et le mouvement Ennahda d'Adami, connaissent également une redistribution du pouvoir lors de ces élections avec la montée en force du parti Islah (MRN) le plus radical des trois partis et refusant de participer au gouvernement pour former une coalition comme le fit le parti MSP de Mahmoud Nahnah. Cette redistribution du pouvoir politique au parlement a aussi un impact au niveau de l'exécutif avec la reconfiguration de la coalition au pouvoir et la formation d'une alliance entre le FLN dominant à l'assemblée et devant former un gouvernement de coalition. La coalition au pouvoir consiste pour le parti dominant à l'issue des élections législatives à s'élargir aux partis minoritaires dont les partis islamistes et démocratiques. En 1997, le Hamas avait ainsi rejoint la coalition au pouvoir du gouvernement Ouyahia alliant le RND et le FLN. En 1999, à l'issue de l'élection présidentielle d'Abdelaziz Bouteflika, un gouvernement de coalition avait été formé avec les islamistes du Hamas et des partis démocratiques dont le RCD de Said Sadi et le PRA de Mouloud Boukrouh. Cette domination du FLN-RND caractérise une gestion du pouvoir sans réel partage pour les partis minoritaires *insiders* et relativement faibles dans leur pouvoir de nuisance et d'accaparement d'une partie du pouvoir exécutif. On peut analyser que depuis 1997 et la mise en place de coalition formelle au pouvoir dans l'exécutif, la coalition au pouvoir demeure autoritaire avec des partis d'opposition *outsiders* ne voulant pas participer au pouvoir ayant une capacité de nuisance faible et avec des partis de coalition également faibles bien qu'ils aient acquis une pouvoir parlementaire et des postes ministériels sans influence notable sur la conduite de la politique du gouvernement. Le socle de soutien vertical à la coalition au pouvoir exécutif s'élargit lorsque des partis d'opposition intègrent le gouvernement mais ce soutien est fragile et peut basculer lors des échéances électorales comme celles des législatives de 2002 ayant conduit à la chute du parti Hamas ayant suivi celle du RND principale composante du pouvoir exécutif et législatif sanctionnée en 2002.

Ainsi les élections législatives de mai 2002 ont conduit à la formation d'un nouveau gouvernement le 18 juin 2002 composé de 15 ministres et 6 ministres délégués : le parti du FLN domine ce gouvernement qui maintient une coalition avec le RND, le PRA et le MSP. Les partis RCD, FFS se montrent les plus dynamiques dans leur opposition au gouvernement d'Ali Benflis nouvellement formé. Le parti islamiste Islah (MRN) gagnant de la législative de 2002 se positionne comme opposant et ne souhaite pas participer à une coalition gouvernementale.

Tableau 74: Coalition au pouvoir au sein du gouvernement Benflis III juin 2002

Partis	Sièges à l'APN	Personnalités politiques au gouvernement	Domination au gouvernement
FLN	199		Forte après la défaite de 1997
RND	48	Ahmed Ouyahia, Cherif Rahmani, Aboubakr Benbouzid	Faible suite au résultat des législatives
MSP	38	Amar Ghoul	minoritaire

Conception personnelle

La structure de la coalition au pouvoir depuis les élections présidentielles de 1999, puis législatives de 2002 avec le retour en force du FLN, va se figer ou connaître des ajustements mineurs lors des élections législatives de 2007 et 2012. En effet, depuis la constitution du gouvernement Benflis III, la coalition au pouvoir exécutif se constitue du noyau dur des partis FLN et RND avec une participation minoritaire du MSP, du PRA et épisodiquement d'autres petits partis. On peut donc faire l'hypothèse que le retour au processus électoral des années 1995-1997 marque certes la fin de la parenthèse de vacance des institutions politiques durant la période de la guerre civile, mais les difficultés à atteindre un consensus lors des élections présidentielles de 1999 et le retour en force du FLN lors des élections législatives de 2002 ont redistribué les forces au sein de la coalition au pouvoir que l'on peut caractériser d'autoritaire et présidentialiste dans la mesure où le FLN bien que majoritaire à l'assemblée populaire nationale demeure faible au regard des pouvoirs du président de la république et des institutions militaires qui influent sur sa désignation. La structure horizontale de la distribution du pouvoir montre dans les années 2000 une relative faiblesse des *outsiders* que constituent les partis politiques d'opposition ou ne voulant pas faire partie du gouvernement même s'ils ont comme les partis islamistes gagnés des sièges aux élections législatives de 2002, 2007 et 2012. Les partis politiques *insiders* autour du FLN sont également faibles y compris le RND qui fut le soutien de l'ancien président Zéroual, même s'ils disposent de membres au gouvernement et d'une position forte à l'assemblée nationale. Sur le plan de la

distribution du pouvoir vertical, les partis politiques, organisations économiques et sociales qui soutiennent le gouvernement sont aussi relativement faibles ou peu influentes, comme le CNES, l'UGTA, les organisations patronales. Le *political settlement* peut alors être caractérisé comme clientéliste depuis l'élection présidentielle de 1999 et les législatives de 2002 qui mettent fin à la période de *political settlement* en crise depuis la fin des années 1980 et toute la décennie 1990. En effet, les institutions politiques formelles existent comme la loi sur le pluralisme des partis politiques, mais ne débouchent pas sur l'alternance politique. Le pouvoir politique procède également d'institutions informelles basées sur la construction de réseaux clientélistes de type patron-client avec une reproduction alimentée par la distribution et captation de rentes. Le *political settlement* clientéliste caractérise les économies en développement émergents, bien que ce processus ne soit pas linéaire et déterminé, dans la mesure où des expériences différenciées et ne sont pas transposables d'une économie à une autre dans l'espace et le temps. La transition économique vécue par des pays comme la Corée du Sud, consiste dans la déstructuration du *political settlement* précapitaliste et l'avènement progressif d'institutions formelles soutenant de manière plus contraignante le système économique moderne marchand grandissant. La catégorie *political settlement* clientéliste, a pu caractériser des expériences allant des dictatures militaires au système de parti dominant dans une démocratie en construction.

Sur le plan de la distribution du pouvoir, la période des années 2000 correspond au modèle de coalition autoritaire mais à caractère vulnérable. En effet, la distribution verticale du pouvoir caractérise des factions faibles qui soutiennent la coalition au pouvoir en échange d'une distribution de rentes assurant la paix sociale auprès de la population et atténuant les conflits potentiels et la capacité de nuisance des organisations économiques, sociales et partis politiques, composantes du soutien. L'horizon politique des coalitions à caractère autoritaire demeure de faible portée et instable dans la mesure où le risque existe d'émergence de partis *outsiders* pouvant par la force des contestations et le ralliement des factions verticales devenir une menace et provoquer des coûts de transition rendant instable la coalition. En Algérie les partis et organisations *outsiders* pouvant constituer une menace c'est-à-dire devenant plus forts et populaires sont rapidement incorporées dans la structure de la coalition au pouvoir comme ce fut le cas du RND à l'issue des élections législatives de 1997. Les partis islamistes ont aussi été inclus lorsque leur score aux élections nationales et locales devenait un gage de force politique exclue du pouvoir. Ce fut le cas du Hamas devenu MSP jusqu'aux élections législatives de 2002 où il perdit en influence mais demeura néanmoins au gouvernement jusqu'en 2012. D'autres partis islamistes ayant remporté des sièges aux élections législatives

de 1997 et 2002 n'ont pas voulu rallier le gouvernement et sont restés partis d'opposition en faction horizontale exclue comme Ennaha et Islah (devenu MRN). Ces partis constituent une base électorale relativement importante et peuvent être qualifiés de factions horizontales fortes sans cependant menacer à court terme la coalition au pouvoir mais rendant son horizon instable et ne permettant pas de constituer une coalition de développement économique potentiel. En effet, la construction des coalitions au pouvoir et le changement dans la composition des élites dépend comme le rappelle Isabelle Werenfeld (2004) de la lutte pour la distribution de la rente issues des hydrocarbures et depuis 1988, de rentes issues de la dérèglementation et libéralisation économiques. Le cadre analytique de cet auteur s'appuie sur la conceptualisation de cercles d'influence des élites autour d'un noyau central. Un premier cercle constitué du cœur des élites au pouvoir, autour duquel des cercles concentriques de groupes d'élites gravitent, dont le second cercle qui soutient le cœur du pouvoir et constitue l'élite gouvernante (parlement, collectivités locales, entreprises et administrations publiques). Un troisième cercle concerne les partis d'opposition, les syndicats, la presse et les médias. Ce système des élites permet de mettre en perspective les interactions entre les *insiders* et *outsiders* dont l'opposition au pouvoir en place s'inscrit non pas hors mais dans le cadre d'un même système de gravitation des élites autour du premier cercle. Cette configuration donne une fonction dynamique au système et permet de comprendre les mouvements d'inclusion et d'exclusion des élites dans les différents cercles du pouvoir. Le changement dans la composition des élites dans les différents cercles du pouvoir explique les pressions qui peuvent s'exercer au niveau du troisième et second cercle et permettre d'infléchir la décision politique du second et premier cercle. Par rapport au cadre d'analyse du *political settlement*, les points de ressemblance concernent la structure de distribution du pouvoir et les sphères d'influence des factions horizontale et verticale par rapport à la coalition au pouvoir. Le changement de la composition des factions ou partis exclus d'une part, des factions de soutien *insiders* d'autre part, peuvent stabiliser ou déstabiliser la coalition au pouvoir en causant des coûts de transition et faire évoluer les orientations politiques en faveur des factions revendicatrices. La captation de rentes et distributions des ressources issues des hydrocarbures constituent le moyen économique de résoudre les conflits politiques et de stabiliser un groupe d'élite au pouvoir du premier et second cercle de pouvoir.

Tableau 75: Synthèse de l'évolution des coalitions au pouvoir et *political settlement*

	<i>Political settlement</i> pré-capitaliste	<i>Political settlement</i> de crise	<i>Political settlement</i> clientéliste
Coalition de développement potentiel	N/A	N/A	Période coloniale (1880-1930) avec une coalition au pouvoir constituée du pouvoir de la métropole, appuyée par les colons et des industriels. Cadre institutionnel permettant de développer un secteur agricole moderne d'exportation ; Période post indépendance axée sur une stratégie de développement industrielle (1967-1980)
Coalition autoritaire vulnérable	Période coloniale française (1830-1880)	Période coloniale de crise économique (1936-1945) et une instabilité politique avec l'émergence de partis indigènes outsiders (1950-1962) ; Période de crise (1988-1999) suite contrechoc pétrolier, au blocage du processus électoral et institutionnel et à la guerre civile	période post indépendance (1962-1965, 1965-1988, 1999-2014) : la coalition autoritaire demeure vulnérable et avec un horizon limité, malgré l'évolution du cadre institutionnel formel ouvert au multipartisme.
Parti dominant vulnérable	N/A	N/A	N/A
Clientélisme compétitif	N/A	N/A	N/A

Source : conception personnelle suivant Mushtaq Khan (2009). (N/A : Non Applicable)

La typologie des *political settlement* et de distribution du pouvoir s'applique davantage au modèle des pays asiatiques (Corée du Sud, Taiwan, Bangladesh, Pakistan, Inde) de sorte que la construction du modèle théorique a été induit des expériences de développement de ces pays sans constituer un modèle universel pour les pays en développement. Ainsi pour l'Algérie comme nous venons de le voir sur la longue période les modes de distribution du pouvoir à parti dominant (vulnérable) et de clientélisme compétitif ne sont et ne furent pas des modèles propres à caractériser l'expérience algérienne. Du côté de la typologie des *political settlement*, le modèle capitaliste n'a pas été encore expérimenté. Les modèles précapitalistes, clientéliste et de crise ont en revanche été vécus par l'Algérie suivant les phases de développement et de l'histoire politique du pays. La non concordance théorique se pose donc davantage pour la typologie des distributions du pouvoir dans la mesure où en Algérie on a expérimenté depuis l'indépendance, sauf pour la brève période de présidence Ben Bella de 1962-1965, une distribution du pouvoir correspondant à une coalition autoritaire dont la

distribution du pouvoir verticale comme horizontale a été ou est rapidement devenue faible, au regard de la structure des organisations (syndicales, associations, fédérations) et partis politiques (parti dominant du FLN et partis minoritaires inscrits dans la coalition) assurant le soutien du pouvoir. D'autre part, les partis d'opposition constituant la distribution horizontale du pouvoir, boycottant ou refusant de participer au pouvoir exécutif, sont tout aussi faibles ou le sont devenus en étant incorporés dans la coalition et devenus par conséquent *insiders*. De fait, la typologie caractérisant la distribution du pouvoir avec constitution d'une coalition à développement potentiel s'appuie sur une distribution du pouvoir verticale et horizontale faible, de sorte que l'horizon politique de la coalition au pouvoir se stabilise et soit assez long pour mettre en place de manière efficiente des réformes économiques sur la base d'institutions favorables au développement, comme en Corée du Sud dans les années 1960. Cependant, l'Algérie s'appuyant sur une distribution du pouvoir verticale et horizontale faible, est loin de correspondre à un modèle de coalition à développement potentiel comme la Corée du Sud. Donc pour le cas de l'Algérie, il faudrait revoir la typologie en excluant les cas invraisemblables de clientélisme compétitif avec alternance entre partis politiques et envisager les trois autres dont la coalition à développement potentiel comme probables à moyen et long terme dans les prochaines décennies, pour proposer une nouvelle typologie en conservant les éléments de l'ancienne mais les réorganisant suivant une méthode inductive partant de l'expérience algérienne. Le modèle caractérise une variété de typologies politiques n'offrant pas de possibilité de dégager un horizon politique long, ni de conduire des réformes économiques à potentiel de développement.

Nous proposons une nouvelle typologie adaptée au modèle politique et économique algérien. Cette typologie permet de caractériser la distribution du pouvoir dans le temps : les coalitions pourront être de type autoritaire vulnérable, autoritaire à parti dominant, de transition vulnérable et enfin de clientélisme compétitif instable. Cette typologie exclut le type de coalition à développement potentiel qui suivant la structure du pouvoir actuel ne constitue pas une option envisageable à court et moyen terme, à moins de réformer la coalition au pouvoir et d'évoluer vers un *political settlement* capitaliste, ou bien vers une distribution du pouvoir de clientélisme compétitif couplée avec un *political settlement* clientéliste qui peut faire émerger un État qui soutienne le développement économique sur la base d'institutions informelles conduites et orientées vers la réforme économique avec le soutien de puissants groupes politiques et économiques de la coalition au pouvoir. Ce modèle correspond dans un pays en développement à l'émergence d'un État ayant une plus grande capacité de

gouvernance et de conduite de la réforme économique et de convergence entre institutions, développement économique et intérêts par la captation de rentes de la coalition au pouvoir. L'intérêt de l'analyse d'Isabelle Werenfels (2004) est de préciser la structure et les dynamiques internes aux factions politique au pouvoir : les cercles d'élites se construisent autour de relations patron-client basées sur la distribution et captation de rentes, mais aussi autour de relations basées sur la région et la religion d'appartenance, la culture commune de la révolution d'indépendance et d'autres liens économiques, politiques, et socio-culturels qui soudent des groupes d'élites et de pouvoir. L'analyse reprend aussi la notion de coût de transition développée par Mushtaq Khan (1995, 2009) comme moyen de faire infléchir les choix politiques du premier et second cercle des élites au pouvoir. Ce système d'imbrication des cercles d'élites et de pouvoir combinée à l'existence d'un potentiel fort de distribution et captation de rentes issue des hydrocarbures rendent les coûts de transition élevés et conséquemment les potentialités de réformes économiques et politiques difficiles du fait de la résistance des différents cercles du pouvoir bénéficiant des rentes distribuées et captées dont la perspective de perte économique et politique encourage les attitudes conservatrices.

Tableau 76: Synthèse de l'évolution de la distribution du pouvoir

		Distribution horizontale du pouvoir : factions exclues	
		Faible	fort
Distribution verticale du pouvoir : factions de niveau inférieur	faible	<b>Coalition autoritaire vulnérable</b> ayant incorporée les factions exclues devenues fortes lors d'élections nationales et locales, le statut quo et l'équilibre du pouvoir entre factions <i>insiders</i> rivales bloquent le processus des réformes économiques et réduit l'horizon politique par peur de générer des instabilités et révoltes. La réforme économique est conditionnée à l'octroi et captation de rentes issues des ressources en hydrocarbures, au bénéfice des factions de niveau inférieur et du sommet du pouvoir : Algérie de la présidence Bouteflika, 1999-2014	<b>Coalition de transition vulnérable</b> : Horizon réduit, difficulté à réformer, faible alternance politique entre factions outsiders et <i>insiders</i> du fait de factions de niveau inférieur faibles constituant un soutien à la coalition au pouvoir. Existence de factions rivales au sein de la coalition au pouvoir : cas de l'Algérie indépendante du président Ben Bella opposée au clan de Boumediene de 1962-1965 ; période 1995-1997 sous la présidence de transition Zéroual et l'émergence du RND comme force politique d'alternance vulnérable et à horizon limité, rivale du FLN.
	fort	<b>Coalition autoritaire à parti dominant</b> : Parti, factions au sein du parti dominant, fédérations et associations devenant forts en tant qu' <i>insiders</i> . Leur pouvoir de revendication et de nuisance s'accroît pour rendre l'horizon politique de la coalition court et la conduite de politiques de développement,	<b>Coalition de clientélisme compétitif instable</b> : soumise à un processus compétitif et clientéliste avec une potentielle alternance du pouvoir du fait du renforcement de factions exclues mais avec un horizon politique et une capacité faibles à mener des réformes structurelles, processus pouvant conduire à la révolte des factions horizontales exclues (partis politiques) et

	conditionnée à l'octroi de rentes par l'Etat et leur captation par les factions inférieures. Cas de l'Algérie coloniale avec le soutien des factions de colon au gouvernement général et faiblesse des partis d'opposition tels les partis des indigènes et de l'Algérie indépendante de 1965-1988 avec l'hégémonie du FLN, l'éviction des partis d'opposition comme le PCA, le PRS et le FFS.	verticales (société civile, acteurs économiques) ; Recherche de compromis dans la négociation entre coalition au pouvoir et opposants ; opposition entre groupes réformateurs et conservateurs : Cas de l'Algérie dominée par la faction réformatrice de 1988-1991, instabilité issue de l'arrêt du processus des élections législatives de 1991-1992, effondrement des institutions et guerre civile de 1991-1997
--	--	--

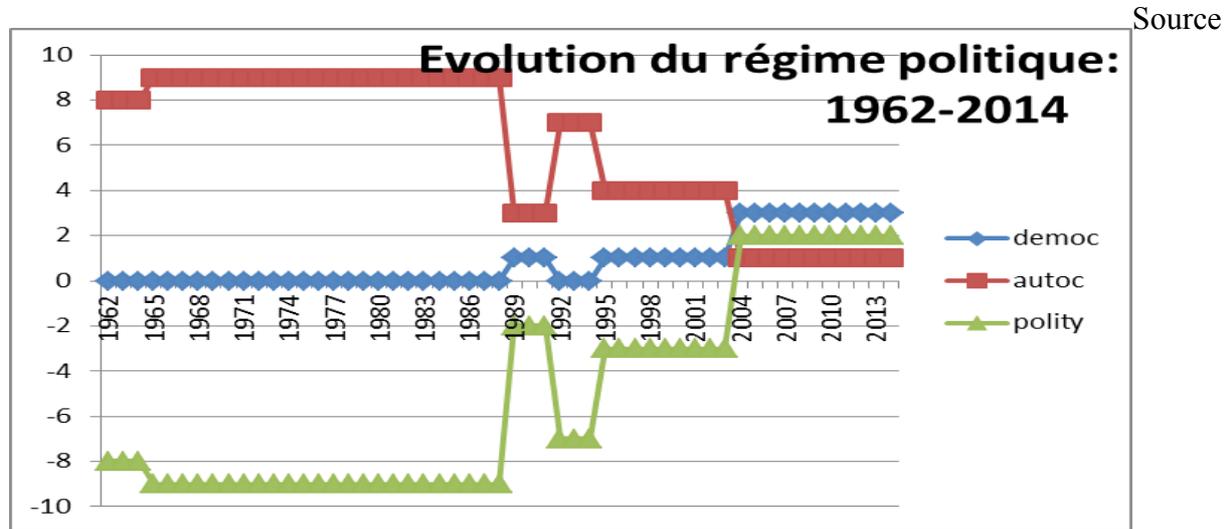
Source : conception théorique personnelle adaptée des typologies de Khan (2009).

L'évolution en longue période des types de *political settlement* peut-elle être croisée avec le taux de croissance de l'économie ou du niveau de revenu par tête ? La question porte en fait à la fois sur la corrélation entre compromis politiques actant une distribution du pouvoir donnée par période et niveau de croissance économique. En d'autres termes peut-on lire dans l'évolution du taux de croissance moyen par période l'indice de compromis politiques favorables ou défavorables à des politiques de croissance et de développement ?

Les variables stabilité politique et croissance économique sont deux variables non pas substituables mais complémentaires dans la construction des courbes d'indifférences stylisées. Les courbes concaves représentées correspondent à des états ou scénarios successifs dans le temps pour un pays donné. Bien que sur le problème épistémologique du passage entre le niveau micro et le niveau macroéconomique soit éludé par Mushtaq Khan (2009), nous allons tenter une analyse comparative stylisée et une périodisation entre données politiques fournies par POLITY et données sur la croissance économique pour évaluer empiriquement le modèle. Les variables politiques globales, autoritarisme et démocratie, révèlent six périodes postindépendance: 1) Entre 1962 et 1965, le régime politique d'indépendance construit un modèle autoritaire qui sera accentué sur 2) la période 1965-1988. 3) L'indicateur démocratie croît de façon concomitante sur la période des réformes politiques et constitutionnelles de 1988-1991, alors que l'indicateur autoritarisme chute du rang 9 au rang 3 jusqu'à 4) la période 1992-1995 qui correspond à l'arrêt du processus des élections législatives gagnée par le FIS, le retour à un régime politique d'autoritarisme militaire en situation de guerre civile et de nouveau 5) entre 1995 et 1997, dates du retour aux institutions politiques et au processus électoral marqué par les élections présidentielles de 1995 et surtout législatives de 1997 qui voient l'élections de plusieurs partis à l'APN et la formation de gouvernements de coalitions restreints à quelques partis. 6) La période 2004-2014 une phase où l'indicateur démocratie se situe au rang 3 ce qui peut traduire un renforcement des institutions et du pouvoir

d'expression politique des citoyens. Cependant, l'indicateur démocratie se stabilise bien en deçà du rang moyen 5, sans montrer de progression en fin de période

Figure 21: évolution des variables du régime politique en Algérie selon POLITY



: construction personnelle suivant données POLITY IV

Cependant, notre grille d'analyse ne corrobore pas cette périodisation POLITY qui ne tient pas compte de toutes les données politiques et institutions, auxquelles s'ajoutent les données économiques pouvant offrir un découpage en cinq périodes fines postindépendance :

1) la période d'indépendance de transition économique et d'instauration d'un modèle socialiste (1962-1965), 2) la période de stratégie d'industrialisation autocentrée (1967-1988), 3) la période de réformes économiques et de changement de modèle économique de marché (1988-1991), 4) la période d'instabilité politique et d'ajustement structurel (1994-1997), 5) la période de stabilité politique et de relance économique basée sur le boom pétrolier (1997-2014). La comparaison des données POLITY avec le taux de croissance du PIB apparaît pertinente pour le début des années 1960 avec une amplitude de variation traduisant une période de transition économique et un redressement à partir de 1966-1967 puis une réelle stabilisation entre 1973 et 1979. Cette période de mise en œuvre des plans quadriennaux correspond à un *political settlement* clientéliste constituée d'une coalition de développement potentiel vulnérable dans le temps. La stabilité de la variable POLITY peut donc être rapprochée de la stabilisation du *political settlement*. Ensuite, la période de 1986-1988 montre une chute du taux de croissance coïncidant avec le contrechoc pétrolier et correspond à l'instabilité politique caractérisée par POLITY dont le score en hausse traduit une baisse de la variable autocratie et une hausse relative de la démocratie. Le *political settlement* est qualifié en crise avec coalition autoritaire vulnérable, mais la période 1988-1991 correspond à une

coalition de développement potentiel vulnérable. Cependant la période 1995-2004 caractérisée comme stable par POLITY ne correspond pas au taux de croissance qui chute en 1997, en 2000 et en 2004. Donc ces variations ne se vérifient pas sur la variable POLITY. En revanche le modèle de *political settlement* permet de repérer les changements politiques et institutionnels de 1997, 1999-2000 et 2004. La relation établie entre taux de croissance et stabilité politique peut être lue pour ces années de changement institutionnel et de redistribution du pouvoir et d'émergence de nouvelles coalitions politiques. De même la période 2004 correspond chez POLITY à une hausse significative de la variable démocratie et la baisse conséquente de la variable autocratie qui se stabilisent dès lors de 2004 à 2013. Or, Le taux de croissance croissant entre 2000 et 2003, chute jusqu'en 2006 puis se stabilise à un niveau relativement plus faible sur la fin de période. Au niveau du *political settlement*, la période des années 2004-2013 correspond à une stabilisation d'un type clientéliste avec une distribution du pouvoir autoritaire vulnérable. La hausse de la démocratie de POLITY ne se perçoit donc pas dans le modèle de *political settlement* qui prend en compte les institutions formelles et informelles qui structurent et stabilisent le pouvoir.

La périodisation que nous proposons prend donc en compte distribution du pouvoir, compromis politiques, structure économique et socle institutionnel. Dès lors, la périodisation suivant une approche d'économie politique diverge de celle de POLITY, notamment sur les décennies 1990 et 2000 qui montrent chez POLITY une stabilité de 1995 à 2004 mais ne correspond pas aux données ni économiques ni politiques de notre analyse. D'autre part, la prise en compte du taux de croissance économique ne permet d'appréhender que le dynamisme de l'économie mais pas sa structure qui dans les années 2000 reste dépendante du secteur industriel des hydrocarbures et témoigne d'un processus de désindustrialisation du secteur industriel manufacturier. Dès lors, la stabilité politique de la période est toute relative et s'appuie sur une croissance économique tirée par le secteur des hydrocarbures qui alimente la dépense publique. Le modèle de Mushtaq Khan montre ici ses limites de vérification empirique pour une économie où la recherche et captation de rentes est basée sur le secteur pétrolier. Le modèle fonctionne mieux lorsque la croissance économique marque une politique de transformation structurelle et de diversification sectorielle permettant d'appréhender au travers des institutions un processus de transformation de *political settlement* comme dans le cas des pays asiatiques émergents.

Figure 22: Évolution du taux de croissance en Algérie (1961-2013)

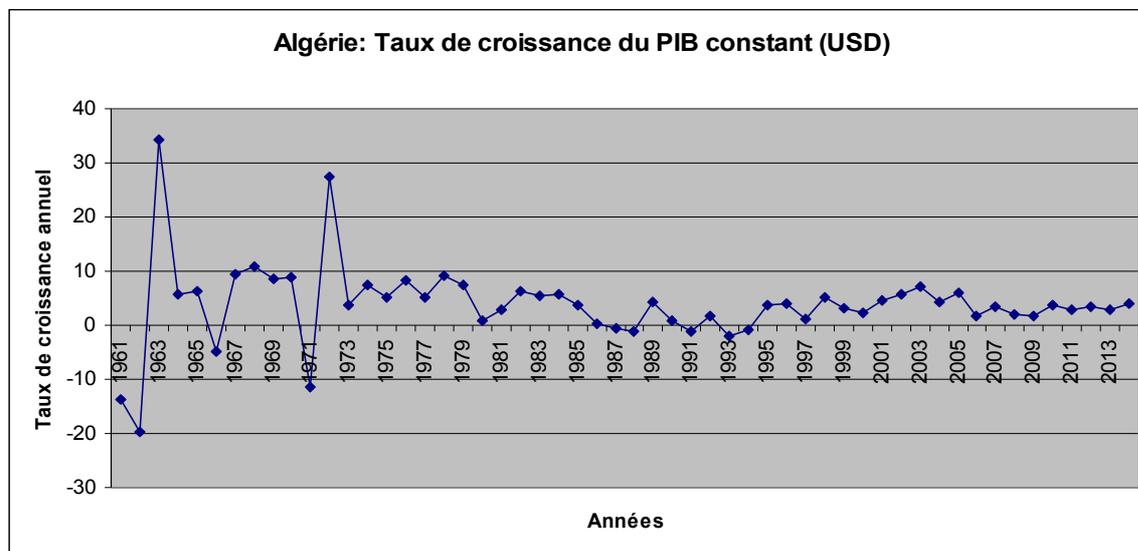
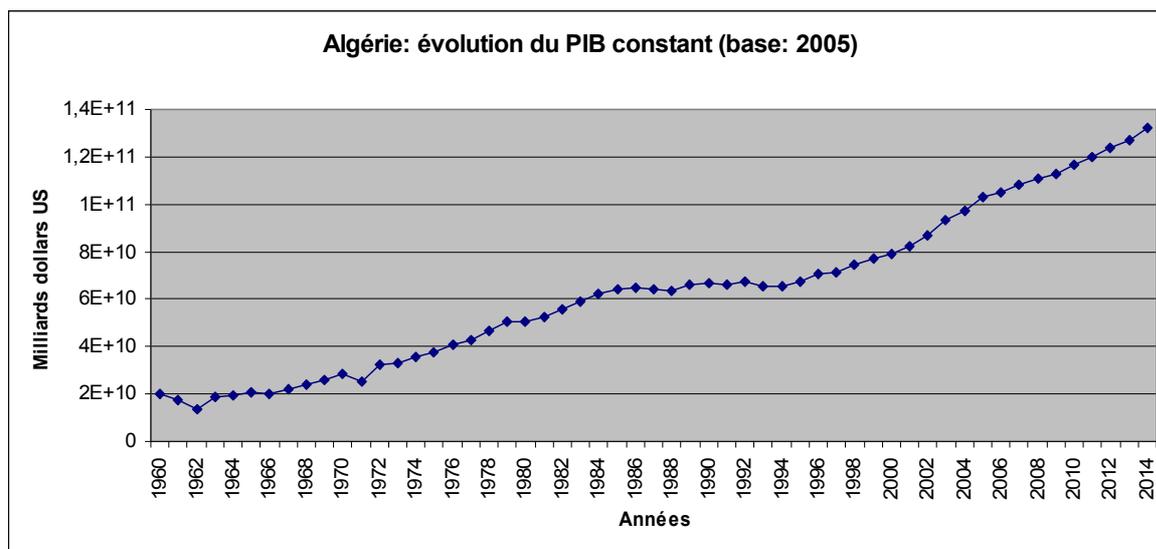


Figure 23: Évolution du PIB constant en Algérie (1960-2014)

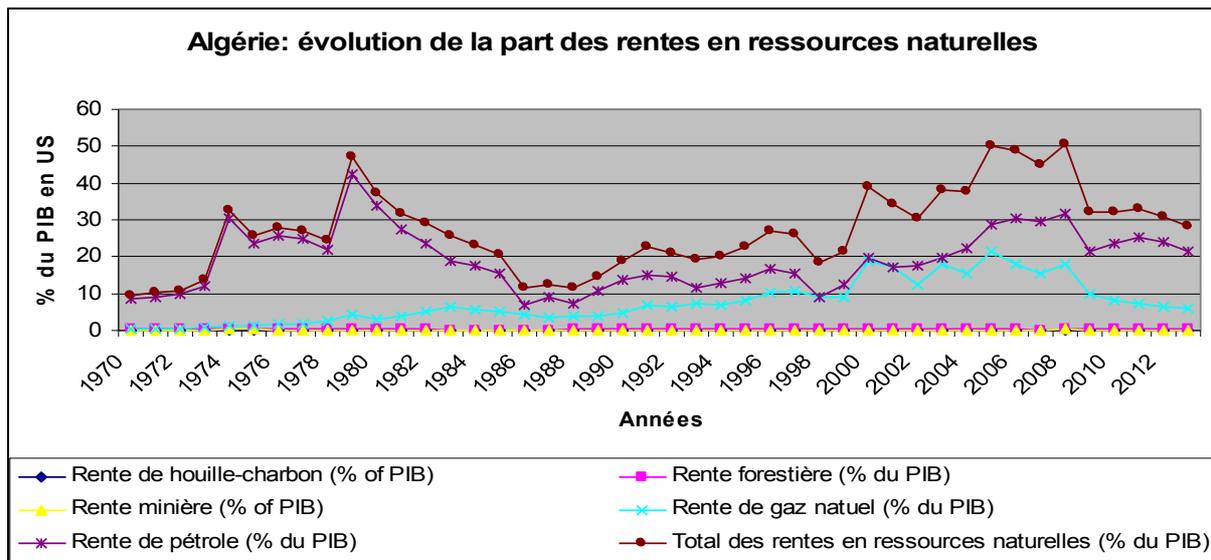


Source : construction personnelle, Banque Mondiale.

L'évolution du taux de croissance comparée à la stabilité du *political settlement* permet de faire le lien entre économie et politique sans toutefois permettre de déceler les flexions dans le changement de stabilité politique et leur impact sur le développement économique. Notamment, la structure de l'économie algérienne révèle une diminution du secteur des biens manufacturés échangeables alors que se renforce dans les années 2000-2010 le secteur des hydrocarbures qui tire la croissance au même titre que le secteur des biens non échangeables

constitué par les travaux publics et les services. La thèse du *dutch disease* est ainsi remise en perspective. En effet, la part du secteur échangeable des hydrocarbures croît fortement au cours des années 2000 pour atteindre près de 50% du PIB entre 2005 et 2008. Sur longue période, la part des rentes issues des ressources naturelles a été essentiellement constituée de gaz naturel et de pétrole. Ce secteur a donc connu trois boom, en 1974, 1979 puis au long des années 2000. La baisse récente de la part des rentes d'hydrocarbures à partir de 2009 constitue une tendance qui s'est accentuée avec la baisse du prix du pétrole brut dans les années 2014-2015. Le secteur en boom des hydrocarbures connaît donc un essoufflement en raison de la baisse de son cours sur les marchés mondiaux et produit un impact récessif sur une économie mono-exportatrice. La notion de rente est aussi utilisée par la Banque Mondiale pour désigner la part de la valeur ajoutée issue du secteur primaire et de l'exploitation des ressources naturelles. La rente au sens de la Banque Mondiale peut faire référence au cadre d'analyse de la théorie de la malédiction des ressources qui considère que la disponibilité d'une ressource naturelle abondante comme les ressources minières peut conduire l'économie à une dépendance et produire des interactions avec la politique économique pouvant mener à des conflits sociaux et politiques et à une trajectoire de déclin de la croissance économique et de violence dans la sphère politique et sociale. La littérature du *resource curse* établit comme nous l'avons évoqué une corrélation entre abondance de ressources et qualité institutionnelle (Barma et al, 2010). La littérature sur la malédiction des ressources naturelles porte également sur l'État rentier, mettant en relation l'existence d'une ressource naturelle qui confère à l'État des ressources financières ou rentes, assurant la domination d'une forme d'État autoritaire ou patrimonial.

Figure 24: Évolution de la part des rentes issues des ressources naturelles

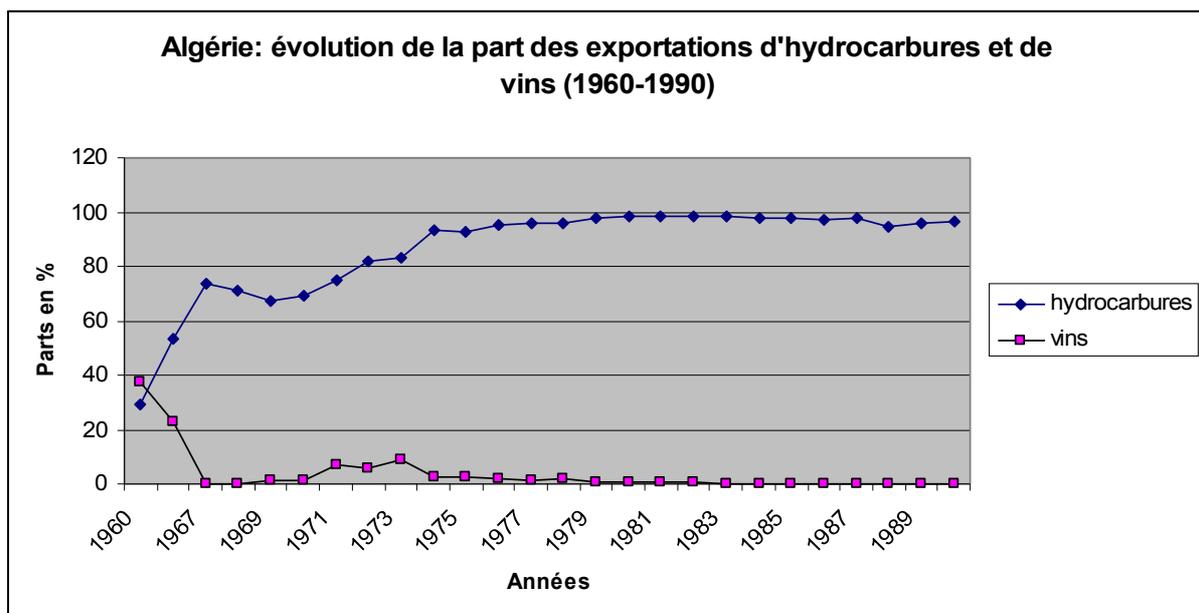


Source : construction personnelle, données Banque Mondiale

L'approche en termes de *political settlement* et de la distribution du pouvoir, permet de sortir de l'écueil des approches du *dutch disease* et du *resource curse* d'une identification des rentes à la seule rente pétrolière qui constituerait une malédiction pour l'économie algérienne et dont le tarissement ou l'éradication signifierait la fin d'une économie de rente pour passer à une économie structurellement productive et en voie de développement. L'étude du modèle économique colonial permet plutôt d'étayer l'hypothèse que la structure de l'économie algérienne d'alors fut déjà fondée sur un socle institutionnel formel et informel qui soutenait une distribution du pouvoir dont les intérêts et la recherche de rentes s'accordaient avec la distribution des bénéfices au profit de l'économie de la métropole et des bénéfices des colons. L'absence de rente pétrolière jusqu'aux années 1960, ne correspondait pas à l'absence de système de rente qu'il s'agira d'identifier et nous permet de proposer la thèse que la rente pétrolière n'explique pas à elle seule les obstacles au développement économique de l'Algérie. En effet, la construction d'un ordre politique colonial fondé sur la captation d'autres rentes économiques, de type agricole ou minier notamment, permit la distribution de bénéfices et stabilisa la distribution du pouvoir politique existant. La question de la gouvernance est envisagée ici en termes d'aptitudes d'un gouvernement à mener une politique de développement compatible avec les intérêts d'une coalition politique recherchant à maintenir ses rentes et stabiliser son pouvoir. À contrario l'absence de capacité de gouvernance d'un État ne résulterait donc pas d'une défaillance à identifier et soutenir les institutions favorables à la croissance mais résulterait plutôt de l'absence de convergence entre le modèle institutionnel et de développement économique d'une part, et la distribution

des bénéfiques en faveur du pouvoir politique en place d'autre part. La relation de causalité ici envisagée serait celle du développement de la capacité de gouvernance en mesure de développer les institutions formelles et informelles d'un État interventionniste conduisant des politiques de développement dont le succès serait conditionné par la captation de rentes définies par période qui stabiliseraient sa structure et réseau de pouvoir.

Figure 25: Évolution de la part des exportations d'hydrocarbures et de vins (1960-1990)



Source : construction personnelle, ONS

Le graphique ci-dessus permet de visualiser la part prise par les hydrocarbures dans le total des exportations depuis les années 1960 et l'inflexion, précédant l'indépendance politique, entre recherche et captation de rentes basées sur la vigne qui laisse place à celles basées que les hydrocarbures. La prise en considération de l'évolution sur longue période des ressources fondant la recherche de rentes et leur rôle dans la stabilisation du *political settlement* permet donc de relativiser la valeur euristique des différentes thèses de la rente basée sur le pétrole et

de mieux appréhender la problématique non pas seulement en termes de réduction de la dépendance au pétrole ou au gaz, mais de façon plus générale de la bonne gouvernance en termes d'aptitudes et de volonté de conduire des réformes structurelles notamment dans l'industrie en tenant compte du cadre institutionnel et de la convergence avec les intérêts des membres de la coalitions au pouvoir et le maintien ou non de la captation de rentes recherchées.

### 1.3 Tentative de relance par l'investissement privé et l'IDE (1999-2009)

#### 1.3.1 Le rôle des institutions formelles dans l'incitation aux investissements

L'élection présidentielle de 1999 et la mise en place d'un nouveau gouvernement de coalition alliant RND, FLN, partis islamiques (Hamass) tentent de mettre en place une nouvelle politique de relance et de transformation économique. Le contexte de l'économie algérienne est celui d'une domination du secteur des hydrocarbures avec plus de 97% des exportations et plus de 60% des revenus budgétaires. Le secteur public demeure détérioré malgré la restructuration entamée du secteur industriel et le chômage atteint 30% de la population active. Sur la période 1995-2000, la croissance économique est demeurée faible avec une moyenne annuelle de 3.3%. C'est dans ce contexte qu'est lancé en avril 2001 un programme triennal de soutien à la relance économique mettant en œuvre un ensemble de réformes permettant de dynamiser la croissance notamment du secteur public, réduire le taux de chômage et maintenir l'inflation à un niveau maîtrisé depuis 2000. Le plan de relance est budgétisé à hauteur de 525 milliards de dinars.

Tableau 77: Structure programmée du PSRE de 2001 à 2004 (millions USD)

Secteur	2001	2002	2003	2004	Total
Soutien des réformes (banques publiques inclus)	392	196	---	---	589
Soutien à l'agriculture et la pêche	139	264	294	157	854
Développement local	425	561	467	39	1491
Travaux publics	1216	1019	492	26	2253
Développement de ressources humaines	515	391	227	46	1177
Total	2687	2432	1481	268	6869
% du PIB	4.7%	4.0%	2.2%	0.4%	

Source : Répartition des fonds du plan de relance économique, in Martin (2003) page 10.

Le tableau montre un plan de soutien majeur aux travaux publics avec un budget total de 2.25 milliards de dollars principalement alloué sur les premières années du plan. Le développement local occupe la seconde place des postes budgétaires du plan de soutien. La priorité accordée

au développement des ressources humaines via la lutte contre le chômage par le déploiement d'un plan de formation. Le plan de soutien à la relance économique a cependant été qualifié par le CNES davantage comme un plan ordinaire répondant à un impératif conjoncturel de relance de l'activité économique et de lutte contre le chômage mais dénué de fond stratégique. Concernant l'apport des investisseurs étrangers, l'ordonnance de 2001 répond certes à une volonté d'égalité de traitement apparent entre investissement étranger et national mais les investisseurs étrangers font l'objet dans la pratique de davantage d'entraves institutionnelles que les investisseurs nationaux (Martin, 2003). L'investissement étranger s'est concentré pour les années 1990-2000 dans les activités du secteur minier et énergétique, les services publics, le bâtiment et travaux publics et moins dans les secteurs productifs industriels. La relance de l'activité industrielle notamment du secteur public a fait l'objet depuis l'ordonnance de 2001 relative à l'investissement, d'une politique favorable à l'entrée d'investisseurs étrangers et au partenariat dans les années 2000-2010. L'Algérie enregistre un début de bonne performance en matière d'attractions d'IDE suite au nouveau code des investissements de 2001 favorable aux investisseurs étrangers. Les investissements se réalisent dans des secteurs stratégiques comme les hydrocarbures, les télécommunications, la sidérurgie. Les hydrocarbures constituent le secteur privilégié. Depuis la loi sur les hydrocarbures de 1991 ouvrant ce secteur aux investisseurs étrangers dans la production, des accords de partenariat entre la Sonatrach et les investisseurs étrangers se multiplient et augmentent les flux d'IDE vers l'Algérie. Ce secteur constitue le principal poste des exportations algériennes et de son PIB et est une source primordiale de ressources fiscales depuis la hausse du prix du pétrole en 2001. La fin de la guerre civile et la politique d'ouverture économique et d'amélioration du climat des affaires des années 2000, ont redynamisé l'évolution et la part des flux d'IDE en Algérie. Ces flux par rapport à ceux vers l'ensemble de l'Afrique du Nord passent de 7.7% en 2008 à 44% en 2011 mais redescendent à 16.4% en 2012. Ce chiffre correspond à 0.7% du PIB algérien en 2012 contre 1.3% en 2011. La croissance des IDE a cependant été erratique sur la période et n'a pas correspondu aux objectifs affirmés par les différents codes de relance de l'investissement étranger ayant pourtant fait l'objet d'amendements et apporté des gages institutionnels de confiance et d'attractivité. Le code de l'investissement de 2009 a été, avec la loi du 51-49%, un frein et une dés-incitation à investir en Algérie ou tout le moins à favoriser les investisseurs nationaux et mener une politique économique patriotique plus ouvertement qu'avant 2009. Les flux d'IDE ont ainsi enregistré un recul en 2010-2012. Ils sont orientés, outre les secteurs du pétrole, du bâtiment et des travaux publics, vers les nouvelles technologies dont les TIC.

Tableau 78: IDE en Algérie de 1998 à 2012 : IDE entrants (millions de dollars USA aux prix courants)

Années	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Flux	607	292	438	1196	1065	634	882	
Stock	2768	3059	3497	4693	5758	6392	7274	
Années	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Flux	1081	1795	1662	2593	2746	2264	2571	1484
Stocks	8355	10043	11606	14199	16945	19209	21780	23264

Source : Trésor, services économiques (2013) et Chabha Bouzar, Fatima Tareb (2012).

Les flux d'IDE sont majoritairement orientés vers l'industrie et le secteur des hydrocarbures. Puis viennent les services et le tourisme. En termes de stocks, les IDE ont connu une progression entre 2008 et 2012 en passant respectivement de 11.6 à 23.2 milliards de dollars. La croissance erratique des flux d'IDE notamment en cas de baisse n'affecte pas le stock d'IDE qui se stabilise sur la période 2011-2012 mais demeure avec 11.2% du PIB à un niveau relativement faible par rapport au Maroc (49.4%) et la Tunisie (73.8). La relance de l'activité industrielle notamment du secteur public a fait l'objet depuis l'ordonnance de 2001 (n°01-03) relative à l'investissement, d'une politique favorable à l'entrée d'investisseurs étrangers et au partenariat dans les années 2000-2010. Les entreprises étrangères ou nationales nouvellement créées ou qui investissent pour étendre leur capacité de production, se réhabiliter, se restructurer, d'une part, et exercent dans l'un des domaines d'activités économiques de production de biens et services non réservés à l'État, d'autre part, pourront bénéficier au titre de l'ordonnance de 2001 d'avantages économiques et financiers. Les investissements déclarés auprès d'un nouvel organisme nommé l'ANDRA pourront bénéficier d'un ensemble d'avantages liés au régime général. Au sortir de la crise économique et de l'instabilité politique des années 1990, le nouveau gouvernement issu de l'élection d'Abdelaziz Bouteflika cherche à rétablir la confiance des investisseurs et faire revenir les capitaux étrangers dans le pays. Ceux-ci vont obtenir des gages sur les lois relatives à la promotion des investissements, des garanties contre la nationalisation de leurs biens, de transfert de capitaux, des avantages et un régime préférentiel. Le code des investissements de 2001 confère aux investisseurs étrangers un droit égal à celui des investisseurs nationaux. L'ordonnance de 2001 a fait ensuite l'objet d'amendements en 2006 puis avec l'ordonnance n°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire, qui a constitué une inflexion dans la politique des investissements et sur les droits de propriété afférents. Le régime des investissements nationaux et étrangers sous la forme d'acquisition d'actifs, de participation au capital des entreprises ou de reprise d'activités consécutives à une privatisation, fera l'objet

d'un renforcement des avantages consentis mais dans le cadre juridique modifié des droits de propriété des investissements réalisés. Les investissements étrangers ne pourront se réaliser que dans le cadre de partenariats dont l'actionnariat national résident qui détiendra 51% au moins du capital social. De plus les activités de commerce extérieur ne pourront se faire que dans le cadre de partenariat entre investisseur étranger et actionnariat national résident détenant au moins 30% du capital social. Le financement des investissements étrangers directs ou en partenariat devront en outre se faire en mobilisant le financement local et le projet devra présenter un bilan en devises excédentaire au profit de l'Algérie durant la période de réalisation du projet. Les conditions d'octroi des avantages consentis aux investisseurs étrangers sont donc contrebalancées par un droit de propriété favorable à l'investisseur national résident. L'inscription de la promotion des investissements nationaux et étrangers dans le cadre d'une politique économique patriotique peut s'avérer contreproductive et dégrader la confiance des investisseurs étrangers et la perception d'un environnement des affaires défavorable. Ainsi, les flux d'investissements directs étrangers entrants en Algérie se sont réduits en 2009-2010, pour passer de 2.7 à 2.2 milliards de dollars. Une seconde phase de dégradation s'est produite entre 2011-2012, faisant passer ces flux de 205 à 1.4 milliards de dollars, sans toutefois impacter le stock d'IDE.

#### 1.4 Développement des infrastructures, captation de rentes et *Dutch disease*

Le contexte politique demeure instable et l'insécurité persistante, malgré la remise en fonctionnement des institutions et le retour au processus électoral depuis 1995. À la suite de la décennie 1990 marquée, sur le plan économique par la mise en œuvre d'ajustements structurels et sur le plan politique par une instabilité dans un contexte de guerre civile, les années 2000 marquent une nouvelle orientation de l'État en faveur de la relance de l'investissement public notamment par le développement des infrastructures. Les raisons en sont la mise à disposition de l'État d'importantes ressources budgétaires générées par la hausse des ressources fiscales pétrolières et la nécessité de restaurer le consensus social en crise depuis les années 1980, autour de nouveaux projets économiques fédérateurs. Sous la présidence Bouteflika, les gouvernements des années 2000 s'engagent dans des plans de réformes économiques avec le plan de relance et de soutien économique (PRSE de 2002-2004) et le plan complémentaire de soutien à la croissance (PCSC de 2005-2009)

En 2001 le secteur industriel connaît une croissance relativement faible par rapport à 2000 de 0.9% qui résulte plus du secteur privé que public. Le secteur industriel public connaît des difficultés persistantes et constitue encore dans les années 2000 une contrainte pour le trésor

et les finances publiques, du fait de ses besoins de financement de son endettement et découvert bancaire et des investissements de renouvellement de son outil de production. La part de l'industrie hors hydrocarbures reste faible et s'élève à 7.2% du PIB en 2001. Le secteur du bâtiment et travaux publics (BTP) représente en 2001 une part de 8.5% du PIB et est dynamisé par le projet de construction d'une autoroute est-ouest, la maintenance et la modernisation du réseau routier existant, les projets d'infrastructures portuaires et aéroportuaires. Le plan de relance 2001-2004 comprend 25 projets d'un montant de 45.3 milliards de dinars. Le secteur de l'habitat, même s'il est en recul entre 2000 et 2001, va être dynamisé par la construction de nouveaux logements inscrits dans le programme de relance. Le secteur des services représente une part de 21.8% du PIB en 2001. L'évolution de la structure des emplois de l'accumulation brute de fonds fixes montrent la prépondérance du poste bâtiments et travaux publics qui régressent de 62.4% en 2000 à 49.3% en 2008. Le BTP représente donc en 2008 une part de près de 50% du total de l'emploi de l'accumulation brute de fonds fixes. On peut également constater que les travaux publics pétroliers retrouvent en 2008 leur niveau de 2000 à 7.7% du total. Les investissements en biens d'équipements représentent le quart du total des emplois en 2008 soit une progression par rapport à 2000. Enfin, les investissements en matériels de transport progressent sauf rupture à la baisse en 2006, pour atteindre 11.2% en 2008. Les travaux publics restent donc sur la période un poste majeur des dépenses d'investissement.

Tableau 79: Structure des dépenses d'investissement (2000-2008)

Années/ Structure (%)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BTP	62.4	60.4	62.1	58.0	54.9	52.2	54.9	52.6	49.3
Travaux publics pétroliers	7.7	5.4	4.8	4.7	3.9	4.1	6.5	7.5	7.7
Biens d'équipements	18.7	20.8	21.7	24.5	27.4	24.2	24.5	23.2	25.1
Matériels de transport	8.2	9.8	8.5	10.5	11.6	16.0	10.7	11.3	11.2
Accumulation brute de fonds fixes	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : construction personnelle, ONS, collections n°147, Comptes économiques:1963-2008

Durant toutes les années 1990 et la première moitié des années 2000, les dépenses de fonctionnement représentent en proportion du PIB une part plus importante que celle des dépenses d'équipement, avec un taux compris entre 15 et 25% sur toute la période. À partir de 2004 la tendance s'inverse avec la baisse de la part relative des dépenses de fonctionnement

au profit des dépenses d'équipement dont la part croit pour devenir prépondérante en 2007. Les plans de relance économique et de soutien à la croissance sont la cause de cette reprise à la hausse des dépenses d'équipement, comprenant les dépenses d'investissement publiques en infrastructures, qui dépassent dans leur ensemble les 35% du PIB. L'État redevient au cours des années 2000 un acteur majeur des dépenses d'investissements qui s'inscrivent dans un projet de réformes et de développement économique favorables au secteur privé et à l'ouverture du commerce extérieur et des investisseurs étrangers. Le développement des investissements publics d'infrastructures, notamment avec les projets routiers et autoroutiers favorise la demande et le marché des véhicules notamment industriels (véhicules de chantiers, de transport de marchandises et de personnes).

Tableau 80: Structure des investissements publics d'infrastructure (2000-2006)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne 00-06
Total infrastructures économiques	8.90	16.00	19.30	19.30	12.80	40.90	47.50	29.90
Routes	4.70	9.60	10.90	10.30	6.60	25.70	21.90	15.70
Ports	0.80	1.50	1.40	1.50	1.30	1.30	2.10	1.50
Aéroports et météorologie	1.40	1.10	1.50	2.30	2.60	1.70	0.50	1.40
Chemins de fer	2.00	3.80	5.50	5.20	2.30	12.20	23.00	11.30

Source : Banque Mondiale, Revue des dépenses publiques, 2007, in Benabdallah (2007)

Le programme de soutien à la croissance (PCSC) de 2005-2009 octroie 45% de son budget au développement des conditions de vie de la population, près de 8% au développement économique et 40% au développement des infrastructures de base, représentant une portion des infrastructures économiques qui couvrent aussi l'électricité et les technologies de l'information et de la communication (TIC). L'effort public mené dans les investissements d'infrastructures de base permet à l'Algérie de renforcer son réseau routier bitumé qui atteint 103000 km, le plus dense d'Afrique (Benabdallah, 2007). Cette réalisation permet des retombées économiques par le désenclavement des régions, le développement de nouveaux marchés pour les entreprises locales et sur le transport routier par la demande croissante de véhicules industriels et de tourisme de toutes gammes.

#### 1.4.1 Relance et captation de rentes du secteur des travaux publics

La politique de relance économique par le développement de grands projets de développement des infrastructures s'est déployée dans le contexte d'un prix du pétrole élevé sur la décennie 2000. Le projet s'appuie sur une politique industrielle de soutien et de restructuration des entreprises publiques considérées comme stratégiques et viables. C'est le cas dans le BTP où les EPE sont conçues comme outil de production national dont le développement servira à densifier le tissu industriel existant. En 2009 une initiative inscrite dans le plan de développement quinquennal 2009-2014 a été prise par le Conseil des Participations de l'État (CPE) pour consolider les EPE, comme socle de l'outil de production national, en mettant les Sociétés de Gestion des Participations (SGP) sous tutelle des ministères concernés. La politique de soutien des EPE du secteur du BTP va s'appuyer sur des mesures institutionnelles comme la révision du code des marchés publics en vue de favoriser les EPE. Il s'agit donc de créer des rentes de monopole captées par les EPE sur les marchés publics. Dans le secteur des travaux publics, les EPE au nombre de vingt-cinq (25) sont regroupées et gérées sous le portefeuille SGP SINTRA qui couvre les filières des routes, aérodromes, ouvrages d'art, travaux maritimes, ferroviaires et signalisation routière. L'effectif total est de 23275 agents et le chiffre d'affaire est de 55204 millions de DA en 2009.

Tableau 81: Hiérarchie des sociétés de travaux publics selon leur taille et chiffre d'affaires :

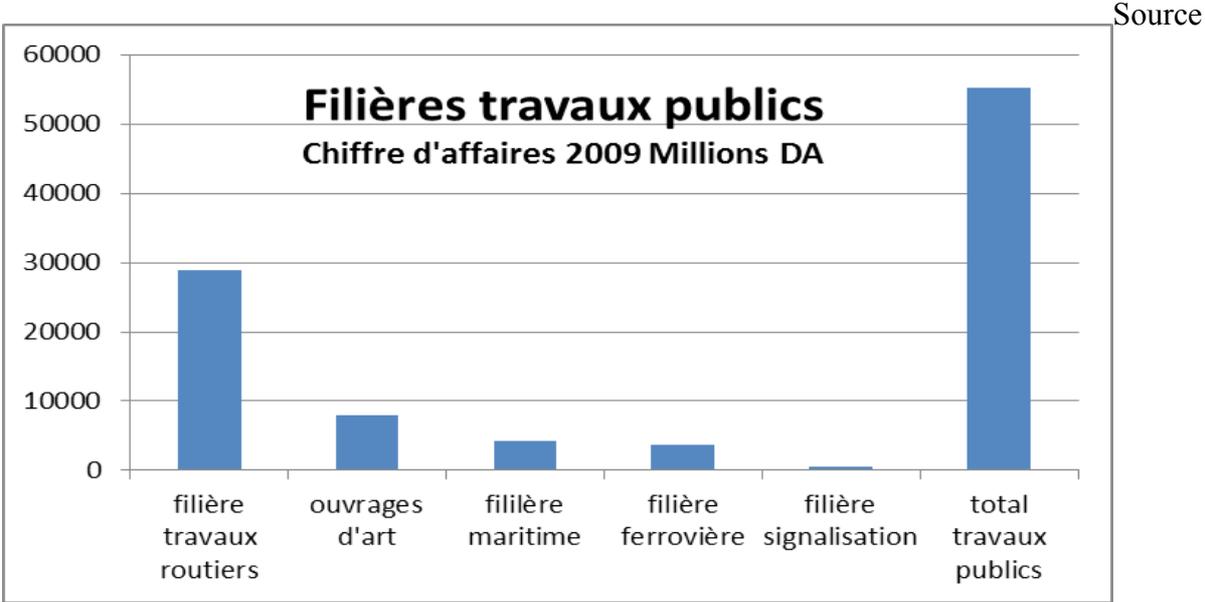
Chiffre d'affaires	Groupe	Nombre d'entreprises
Plus de 2 milliards DA	Grandes entreprises	10
Entre 0.8 et 5 milliards DA	Moyennes entreprises	6
Moins de 0.8 milliards DA	Petites entreprises	9

Source : document interne, Ministère des Travaux Publics, juin 2010

Le programme de développement quinquennal 2010-2014 du secteur des travaux publics, requiert des moyens de réalisation que les EPE du portefeuille SINTRA ne sont pas en 2009 en état de fournir. Elles ne sont en mesure de répondre qu'à une faible portion du marché offert. Il s'agit donc pour le gouvernement de préparer un plan de développement des EPE comprenant un volet de restructuration et de soutien par l'octroi de marchés publics gré à gré. La situation économique des EPE se caractérise par un faible niveau d'investissements, de qualité des travaux réalisés, de non-respect des délais de réalisation des travaux pris en charge et de faible organisation et management. Le gouvernement reconnaît que l'accès aux grands projets de travaux publics requiert que les EPE atteignent un niveau de chiffre d'affaires, de

solvabilité et de conditions techniques, les rendant éligibles aux marchés des grands travaux publics. Parmi les réformes à accomplir, les EPE devront restructurer leur organisation interne en termes de management et gestion. Au niveau financier, elles devront renforcer leur capacité financière et la rentabilité de leurs équipements. Pour accéder aux grands travaux d'infrastructures, les EPE devront de constituer en groupements d'intérêts économiques (GIE), réaliser des économies d'échelles et améliorer la gestion qualitative des projets pris en charge. En écho à la stratégie de relance industrielle de 2007, le gouvernement suggère aux EPE d'introduire une veille ou intelligence technologique et de développer la formation continue du personnel. Cet axe de développement est jugé comme essentiel dans la stratégie industrielle de 2007 fondée sur la valorisation du capital humain et le développement d'avantages comparatifs axés sur la connaissance et l'apprentissage technologique.

Figure 26: Chiffre d'affaires ventilés des filières travaux publics (millions DA)



: document interne, ministère des travaux publics, id.

La filière travaux routiers représente la moitié du total du chiffre d'affaires des filières de travaux publics. Les EPE du portefeuille SINTRA sont caractérisées par une spécialisation respective dans les activités routières, maritimes, ferroviaires, d'ouvrages d'art et de signalisation. La taille, les performances et la localisation géographique des EPE sont disparates. Voici la situation financière des EPE du portefeuille SINTRA :

Tableau 82: Situation d'endettement fin 2009 pour les entreprises les plus endettées :

EPE/ Dettes MDA	Emprunt	Dettes	Dette	Dette	Découvert	Avances,	total
-----------------	---------	--------	-------	-------	-----------	----------	-------

	bancaire	fournisseurs	fiscale	parafiscale	bancaire	dettes invest.	
ALTRO Skikda	1619	2529	1190	29	0	2913	8280
INFRAFER Alger	762	2875	809	31	0	3080	7557
SONATRO Alger	0	1841	1124	1198	230	1588	5981
ENGOA Alger	1079	444	1676	194	330	1156	4879
EVSM S. Moussa	330	1906	726	15	395	1048	4420
SAPTA Alger	150	148	1191	21	0	2223	3733

Source : construction personnelle, données internes du Ministère des Travaux Publics.

Les dettes des EPE sont très importantes et représentent dans la globalité du portefeuille SINTRA 99.6% de leur chiffre d'affaires, 436% de leur EBE en 2009. Les entreprises classées comme les plus performantes enregistrent également un niveau d'endettement important comme MEDITRAM, ETP Constantine, EPTR Médéa et ALTRO Skikda. Les EPE ayant un bilan économique viable sont au nombre de 19 (dont 9 dans la filière route, 5 dans les ouvrages d'art, 3 dans la filière maritime, 1 dans le ferroviaire et 1 dans la signalisation). Les EPE non viables sont au nombre de 6 et comprennent SONATRO Alger, SNTF Alger, EPTF Ghardaia, EPTF Boussaada, EPTF Sidi Bel Abbes, SOTRAMO Oran. Quoique viables, les EPE citées comportent comme points faibles un endettement important, une productivité faible, une taille relativement insuffisante eu égard à la taille des grands projets de travaux publics, un équipement vétuste et aussi une organisation dans le management et la gestion faible. Face à ces difficultés, le ministère des travaux publics propose de maintenir et renforcer la viabilité des EPE par leur restructuration, le renforcement de leurs capacités financières, l'accroissement de leur part de marché public, la facilité d'accès à l'investissement. L'État engage ainsi un processus de soutien économique et financier aux EPE que l'on peut qualifier de rentes de monopole et de transferts. L'accroissement de la captation de marchés publics passe cependant par l'élargissement de la taille et des capacités financières de ces entreprises. Concernant de la taille, l'État engage une augmentation des capacités de production par un large programme d'investissement public d'un montant de 45257 Millions de DA étalés sur le plan quinquennal 2009-2014. Le budget octroyé aux EPE se réalise par le crédit bancaire sous l'égide des ministères des travaux publics et des finances. Ce financement des investissements par l'État permettra d'accroître les capacités de production et d'accéder aux marchés des grands projets de travaux publics. La

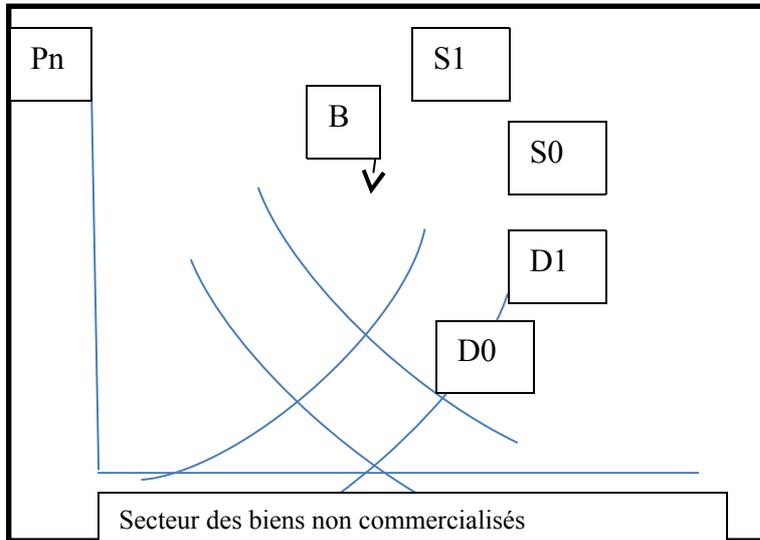
production totale du portefeuille SINTRA passerait respectivement de 57378 à 380628 millions de DA sur la période, soit une multiplication par six des capacités de production. La relation entre le mémorandum du ministère des travaux publics et le document de stratégie de relance industrielle de 2007 peut être établie à la fois par le plan de restructuration des EPE et le développement des filières de travaux publics, mais aussi le développement des ressources humaines comme moteur de développement d'une économie basées sur le savoir et l'acquisition de technologies pour être compétitives dans l'obtention de marchés publics. Ainsi, le programme vise à développer, en partenariat avec les écoles et universités, la formation et le perfectionnement du personnel comme élément de remise à niveau des entreprises, dans les domaines technologiques, de la comptabilité-finances et du management. Le plan de formation sera accompagné d'un système de gestion du suivi des compétences et d'incitations financières par des rémunérations plus attrayantes permettant de fixer les personnels compétents. Les rentes de transferts sont aussi captées par les entreprises les moins performantes et les plus en difficulté comme SONATRO, EPTP Boussaâda, SOTRAMO et SNTP. Le plan d'assainissement prévu par le ministère de l'industrie comporte l'octroi de marchés publics de gré à gré, un accompagnement bancaire et un plan d'investissement pour rénover l'outil de production.

#### 1.4.2 Le modèle du *Dutch disease* en Algérie : théorie et réalité

Depuis le premier choc pétrolier de 1973 des travaux d'économistes ont pris en considération l'effet d'une augmentation du prix du pétrole et des hydrocarbures sur l'économie. Cet effet consiste en l'émergence d'une économie dépendante de l'exploitation de cette ressource et à produire des effets pervers. La notion de rente pétrolière fut dès lors utilisée pour désigner un mode de fonctionnement et de dysfonctionnement des économies tirée par l'exploitation de cette ressource. W. M. Corden (1981), Corden et Neary (1982), Corden (1984) ont été à l'initiative du modèle de *dutch disease* avec un secteur en boom, les autres biens commercialisés (secteur en retard) et les biens non commercialisés. Le secteur en boom produit deux effets, un effet dépense et un effet de mouvement de ressources. Par l'effet dépense, les prix des biens non échangeables augmentent et la main d'œuvre migre du secteur des biens commercialisés en retard vers celui des biens non échangeables. Par l'effet ressources la hausse des prix des exportations du secteur en boom produit aussi un transfert de main d'œuvre du secteur en retard vers le secteur en boom, ce qui est nommé « désindustrialisation directe ». Le processus continu de migration de main d'œuvre du

secteur en retard vers le secteur des biens non échangeables couplé à l'effet dépense produit un effet de désindustrialisation indirect.

Figure 27: Diagramme *Dutch disease*



Source: Sid Ahmed Abd-el-Kader (1987). ( $P_n$ : prix, D: Demande, S: Offre, B : Boom)

Dans le secteur en boom, les revenus des facteurs croissent du fait de la découverte d'une ressource comme les hydrocarbures. L'effet de dépense procède de cet accroissement de revenus. Le prix des biens non échangeables va ainsi croître relativement aux échangeables. Un transfert de ressources a lieu des deux secteurs de biens échangeables en boom et en retard vers le secteur des biens non échangeables. Le glissement de la courbe  $D_0$  vers  $D_1$  est le produit de l'effet dépense et ce qui augmente  $P_n$  et produit un transfert ou mouvement de ressources du secteur en retard vers le secteur des biens non échangeables. Le secteur en boom augmente de son côté sa demande de travail et produit un transfert de main d'œuvre à taux de change fixe en provenance des autres secteurs, ce qui produit un effet de désindustrialisation directe. D'autre part, l'effet dépense accroît aussi la demande du secteur de biens non échangeables, ce qui déplace la courbe de demande de  $D_0$  à  $D_1$ , ce qui provoque une demande excédentaire, une augmentation des prix relatifs, que le surcroît d'offre va combler en attirant de la main d'œuvre en provenance du secteur en retard. Cet effet provoque une désindustrialisation indirecte. L'effet dépense produit aussi par une augmentation de la demande à la fois dans le secteur des biens non échangeables et une appréciation du taux de change réel. L'accroissement de demande s'opère aussi dans le secteur en retard de biens échangeables dont la faiblesse de l'offre provoque une augmentation des importations. Les effets de dépense et ressources produisent donc une action négative sur le secteur en retard en provoquant un processus de désindustrialisation dénommé dutch disease. Le modèle Corden



Sources : construction personnelle, données ONS, Banque d'Algérie.

La part de l'industrie Hors Hydrocarbures dans le PIB décroît continument de 1986 à 2008, alors que la part du secteur des hydrocarbures croît sur la même période pour se stabiliser à 27 % du PIB sur fin de la décennie 1990, puis remonter à près de 50% en 2008. Sur la période 2003-2008, la part des industries HH atteint son niveau le plus bas avec 5% du PIB en 2008. La part du BTP reste stable autour de 8%. Dans le secteur des industries HH, la part du secteur public se renforce au détriment du secteur privé sur la période 1986-1994 pour atteindre 83.5% de la valeur ajoutée industrielle. Le secteur privé ne représente donc plus que 16.5% en 1994. Dans l'ensemble la variation des poids respectifs du secteur public et privé s'inscrivent néanmoins dans un processus de désindustrialisation et de crise économique qui pousse à l'adoption depuis 1994 des plans d'ajustement structurels. Le secteur industriel public est particulièrement marqué par une crise économique et financière. Les indicateurs de rentabilité montrent une dégradation du déficit surtout au milieu des années 1990 : le taux de déficit (trésorerie/valeur ajoutée) du secteur industriel public passe de -4.8% en 1994 à -15.1% en 1999 du fait que la trésorerie se dégrade pour passer respectivement de -0.6 à -21.4 milliards de dinars. La baisse de la production industrielle des entreprises publiques sur la période considérée é été de pair avec un faible taux d'utilisation des capacités de production de l'ordre de 40%. L'économie algérienne a connu en effet dans les années 2000 une croissance tirée par le secteur des hydrocarbures et les dépenses en travaux publics et n'a pas permis malgré les transferts budgétaires massifs de soutien au secteur industriel public de se développer et de combler son retard. La concordance récente entre secteur en boom et effet négatif possible sur le secteur en retard et l'effet positif sur le secteur des biens non échangeables, conduit à remettre en perspective le *dutch disease*. Le secteur pétrolier en boom au cours de la décennie 2000 permet de générer d'importantes recettes pétrolières passant de 20 milliards de dollars en 2000, à 77 milliards en 2008, soit une multiplication par 3.8. Youcef Benabdellah (2006) considère que l'évolution de la structure de l'économie algérienne se rapproche du modèle de *dutch disease* avec une croissance vive du secteur pétrolier en boom, qui attire des investissements massifs passant de près de 21 milliards de dollars entre 2000 et 2005, à 32 milliards entre 2005 et 2009. D'autre part une croissance du secteur des biens non échangeables comme le bâtiment et les travaux publics, ainsi que les services marchands. Enfin avec un processus de désindustrialisation du secteur industriel manufacturier. Les réformes économiques ayant libérées les prix et le commerce extérieur et permis la convertibilité courant du taux de change, ont rendu le modèle plus vraisemblable sur

la décennie 2000. La vérification du *dutch disease* se fait suivant l'évolution du taux de change effectif réel (TCER) qui constitue le mode de transmission du *dutch disease*. Le TCER permet d'appréhender les changements de prix relatifs qui dans le modèle traduisent la hausse de la demande de biens non échangeables au détriment du secteur en retard en l'occurrence l'industrie manufacturière. Or l'évolution du TCER n'a pas provoqué de *dutch disease* en Algérie du fait qu'il a connu sur la période du boom de 2004 à 2008 une tendance à la baisse donc une dépréciation ne coïncidant pas à l'évolution des termes de l'échange.

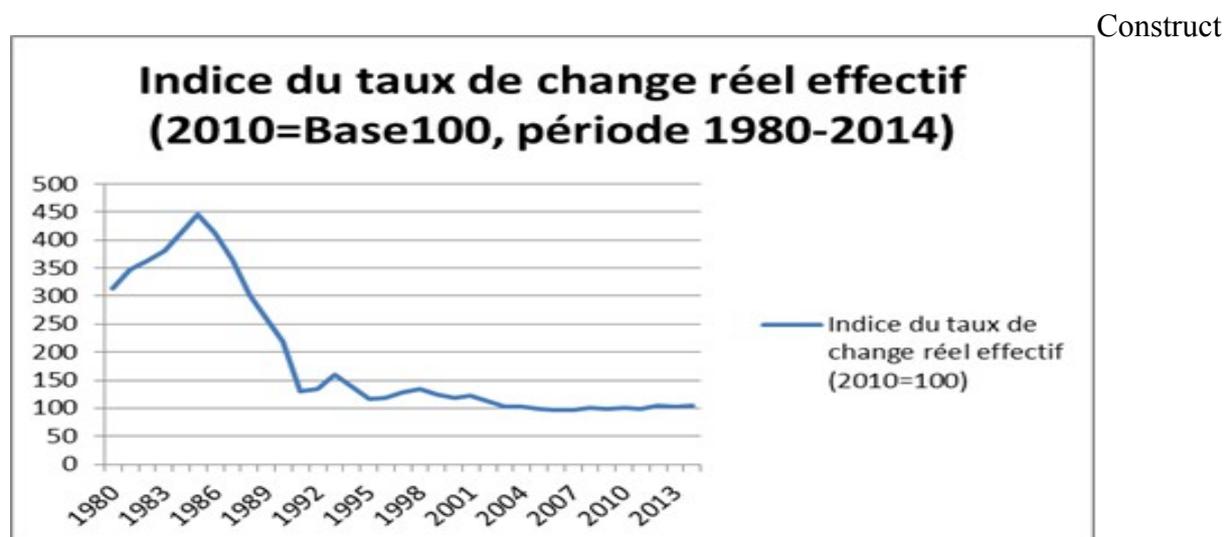
Le taux de change effectif réel connaît une baisse depuis le milieu des années 1980. Plus récemment, le TCER connaît une baisse entre 2004 et 2005, puis une nouvelle baisse entre 2006 et 2008, alors que les termes de l'échange ont connu sur la même période une évolution inverse à la hausse entre 2004 et 2005, puis entre 2007 et 2008, traduisant la hausse du prix des hydrocarbures.

Tableau 84: Variation annuelle des termes de l'échange et du TCER (2000-2009)

(-) dépréciation	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Termes de l'échange (% DA constants)	72.1	-7.8	-8.8	9.7	15.5	33	12.4	1.0	15.2	0.4
TCER (%indice 2010 = 100)	-5.6	3.4	-6.6	-10.6	0.6	-4.0	0.0	-1.0	-1.2	-1.0

Source: FMI, note d'information au public, années 2006-2010, Banque Mondiale.

Figure 28: Évolution du taux de change réel effectif (1980-2014)



ion personnelle suivant les données statistiques Banque Mondiale et FMI.

Les calculs du FMI du taux de change effectif réel montrent une tendance vers l'équilibre sur le moyen terme (entre 2011 et 2016). L'appréciation du TCER entre 2009 et 2011 due à la hausse des prix du pétrole et des dépenses publiques a pu faire diagnostiquer par le FMI un risque de *dutch disease*. À contrario une politique de maîtrise des dépenses publiques et la baisse des différentiels d'inflation avec les partenaires commerciaux dans un contexte de baisse des prix du pétrole, peuvent induire une dépréciation prévisionnelle du TCER à moyen terme. Le *dutch disease* ne peut donc expliquer à lui seul la désindustrialisation.

## 2. Débats autour de la stratégie industrielle (1994-2007)

### 2.1 Bilan et remise en cause de la politique de privatisation

Le choix assumé par le gouvernement algérien de privatisation des entreprises publiques remonte au début des années 1990 en raison de la dégradation des finances publiques accentuée par la chute des recettes fiscales pétrolières conjuguées à l'endettement extérieur a conduit à l'adoption de politiques d'ajustement structurels. Il s'agissait alors suivant les directives du FMI de changer de politique économique en faveur de l'instauration d'une économie de marché. La difficulté pour l'État de poursuivre le financement d'entreprises publiques déficitaires et lourdement endettées a conduit au choix contraint de leur privatisation en même temps qu'une remise en cause du choix idéologique du modèle économique socialiste. Le choix politique d'un modèle économique libéral fut davantage contraint par la situation de crise économique que par la dissension entre factions politiques dominées par les conservateurs. Deux ordonnances, n° 95-22 du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques et n° 95-25 du 25 septembre 1995 relative à la gestion des capitaux marchands étatiques, ont constitué la base institutionnelle de la restructuration et de l'autonomie plus avancée du secteur public marchand. La poursuite de la réforme engagée par la loi de 1988 relative à l'autonomie des entreprises publiques économiques s'est ainsi caractérisée par la réorganisation du mode de gestion des capitaux publics marchands et le remplacement des Fonds de participation par des Holdings publics. Les holdings sont organisés et divisés en fonction des filières industrielles et de leurs avantages comparatifs sur le marché mondial et sont chargés de mettre en place la politique de restructuration des entreprises publiques. La mise en œuvre des plans d'ajustement structurels durant les années 1994-1998 va imposer une politique de réduction des dépenses publiques et la restructuration des entreprises publiques en vue de leur privatisation. On peut schématiser le processus de

restructuration des entreprises publiques s'étalant sur les décennies 1980-1990 de la façon suivante :

- 1) Restructuration dans les années 1980, par le découpage et la réorganisation des grands groupes industriels en de nouvelles entreprises recentrées sur leur cœur de métier.
- 2) Réformes institutionnelles sous le gouvernement Hamrouche (1988-1991) conférant de l'autonomie dans la gestion des entreprises publiques
- 3) Poursuite de la restructuration économique et financière des entreprises publiques par la mise en place sous la houlette de cabinets conseils internationaux de plans de redressement internes (PRI) et le respect de contrats de performance.
- 4) Évolution du cadre institutionnel en 1995 avec le remplacement des fonds de participation par les holdings
- 5) Réalisation de plans de privatisations totale ou partielle.

La politique de restructuration des entreprises publiques par la filialisation de leurs unités de production a permis de constituer depuis les années 1980-1990, plus de 1117 filiales dont 250 dans le secteur des entreprises industrielles. En revanche, plus de 80 unités économiques et 10 entreprises industrielles publiques ont été dissoutes, avec le licenciement de 60000 salariés. Plus de 700 entreprises locales ont également été dissoutes, 300000 salariés licenciés, en contrepartie d'une privatisation par la cession des actifs aux salariés. La politique d'assainissement financier prise en charge par l'État (Trésor et banques publiques) et accompagnant les dissolution-restructuration des entreprises publiques a représenté un total de plus de 840 milliards de dinars à la fin de 1999 (Nacer-Eddine Saadi, 2005).

Tableau 85: Dépenses publiques d'assainissement des entreprises publiques, 1988-1999.

(Milliards DA)	Annulation des dettes	Rachat des créances bancaires	Dotations en argent frais
Restructuration financière	26.1	---	---
Passage à l'autonomie	16.7	---	7.4
Assainissement financier 1991-1994	49.5	88	35.9
Assainissement financier 1995-1998	84.4	454	78.5
Total	176.7	542	121.8

Source : Ministère de l'Industrie et de la restructuration, 1999, in Nacer-Eddine Saadi, op. cit.

Le montant total cumulé des ressources publiques consacrées à l'assainissement financier des entreprises publiques est considérable mais sans effet sur la résorption des déficits et la poursuite du besoin d'endettement auprès des banques. L'enjeu de la politique de restructuration interne des entreprises publiques est en effet de recouvrer des marges de profits, de compétitivité et de productivité, passant par des dépenses d'investissements de

modernisation, de gains de parts de marché et d'augmentation du taux d'utilisation des capacités de production. Ce n'est qu'en 1994-1995 qu'émerge une nouvelle tentative de réformes institutionnelles relative à la privatisation. On peut schématiser le processus de transition vers l'économie de marché et de désengagement de l'État auprès des entreprises publiques aboutissant à leur privatisation comme suit :

Figure 29: Schématisation du processus de transition vers l'économie de marché

Économie socialiste : 1962-1988	Transition vers l'économie de marché : 1988-2001
1-Première phase de restructuration des entreprises publiques	2-Deuxième phase de restructuration économique et d'assainissement financier en vue de l'autonomie des entreprises publiques
Redimensionnement et démantèlement des grandes unités industrielles et politique de rationalisation économique et réduction du soutien budgétaire de l'Etat	Politique de filialisation et de mise en œuvre de la privatisation

Typologie de la politique de privatisation par la distribution du pouvoir :

Distribution du pouvoir politique 1962-1988	Distribution du pouvoir politique 1988-2001
Coalition au pouvoir dominée par le parti unique du FLN. Faiblesse de la faction réformatrice et des soutiens verticaux <i>insiders</i> et des <i>outsiders</i>	Domination de la faction réformatrice du pouvoir : prise du pouvoir exécutif temporaire et faiblesse dans la capacité de s'y maintenir
Structure du pouvoir constituée d'une coalition au pouvoir stable structurée autour d'institutions politiques et d'un parti unique dominés par l'armée. La faction conservatrice du pouvoir domine l'exécutif	Structure du pouvoir constituée d'une coalition avec une instabilité de l'aile réformatrice au pouvoir. Distribution horizontale constituée d' <i>outsiders</i> (opposition politique) faibles, distribution verticale constituée d' <i>insiders</i> (aile réformatrice du pouvoir, organisations sociales, syndicats de travailleurs et du patronat) faibles

Chronologie des institutions de privatisation des entreprises publiques

Loi de 1988 relative à l'autonomie des entreprises publiques	Loi de finances complémentaire de 1994 : articles 24 et 25	Ordonnance de 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques	Décrets exécutifs de 1996 relatifs à l'instauration des organes institutionnels de privatisation	Ordonnance de 2001 relative à l'investissement qui vise à favoriser le partenariat
--	--	--	--	--

Source : conception personnelle

La politique de privatisation instituée par l'ordonnance de 1995 englobe une conception large de la privatisation qui va du transfert d'actifs physiques et financiers au profits d'investisseurs privés nationaux et étrangers, au transfert partiel portant sur la gestion et non sur le transfert de propriété des entreprises publiques appartenant à l'État. Le contexte politique instable dans

lequel se trouvait la coalition au pouvoir durant la décennie 1990, avec une opinion publique et des partis d'opposition défavorables à la privatisation, a conduit à une politique de privatisation partielle avec transfert de gestion des entreprises publiques à des personnes physiques et morales de droit privé. Les organes institutionnels chargés de gérer, conduire et contrôler le processus de privatisation sont nombreux et des conflits de compétences vont surgir et retarder ou contrarier son application. En effet, le gouvernement agit comme organe décideur ultime et définit la liste des entreprises publiques privatisables. La mise en œuvre de l'opération est confiée au Conseil National des Privatisations et la commission de contrôle des opérations de privatisation s'assure de sa bonne marche dans le respect des règles mises en place. Les premières privatisations effectives n'auront lieu qu'en 1998. Comment expliquer ce retard de programmation ? Sur le plan externe au dispositif, le contexte de crise économique et de mise en œuvre des politiques d'ajustement structurels entre 1994 et 1998, combiné au contexte politique d'instabilité du pouvoir, de guerre civile et de rejet de la privatisation par une partie des factions de la coalition au pouvoir, n'ont pas été favorables à l'afflux d'investisseurs privés peu incités à reprendre des entreprises publiques en grande difficulté. Sur le plan interne, le cadre institutionnel issu de l'ordonnance de 1995 a conduit à des chevauchements de compétences entre différents organes ayant des fonctions définies par décrets mais ne disposant pas du pouvoir politique de décision de mise en marche de la privatisation. Le gouvernement d'alors a tenté de corriger les défauts du dispositif législatif de 1995-1996, par une ordonnance rectificative 97-12 du 19 mars 1997, suivie de décrets d'application ayant pour but d'accroître les incitations à l'investissement privé national et étrangers dans les actifs des entreprises publiques, de clarifier le rôle des organes de privatisation et de lister un premier nombre d'entreprises publiques privatisables. Il faut néanmoins attendre une nouvelle ordonnance 01-04 du 20 août 2001 relative à la privatisation des entreprises publiques, pour accélérer le processus sous la direction du ministre des participations Hamid Temmar. Malgré l'opposition entre ce dernier et le chef du gouvernement d'alors Ahmed Benbitour qui finira par démissionner, la nouvelle orientation prise par l'ordonnance de 2001 va réorganiser le dispositif institutionnel avec la suppression des holdings et leur remplacement par des Sociétés de Gestion des Participations (SGP), le rattachement des organes sous le patronage du conseil des ministres qui sous la direction du chef du gouvernement entérine les orientations de la privatisation. Le remplacement du CNPE par le nouveau Conseil des Participations de l'État également présidé par le chef du gouvernement qui conserve le pouvoir de décision dans les cessions d'actifs et la fixation des stratégies et types de privatisation. La réforme institutionnelle visant à éliminer les obstacles

liés au chevauchement et la confusion des rôles des organes de surveillance et de gestion de la privatisation, conduit en revanche à une centralisation du pouvoir pyramidal. Les rôles sont cependant clarifiés avec l'ordonnance de 2001 avec au sommet le conseil des ministres qui approuve la stratégie de privatisation élaborée par le CPE qui supervise et approuve les dossiers de cessions d'actifs. Le ministère de l'industrie élabore et gère les dossiers de cession. Les SGP sont l'interface entre les entreprises publiques et les investisseurs potentiels candidats et réalise les dossiers de projets de privatisation transmis pour lecture, amendement et approbation du ministère. Le choix des entreprises privatisables, de la forme de privatisation retenue, du degré d'ouverture aux investisseurs privés nationaux et étrangers est depuis les années 1990, sont dictés par les intérêts du pouvoir politique qui imprime un rythme lent aux réformes et peut traduire ainsi des hésitations ou des conflits interne aux factions au pouvoir sur l'opportunité de la privatisation et plus généralement sur l'approfondissement des réformes visant à établir l'économie de marché en Algérie.

L'ordonnance de 2001 étend le périmètre des entreprises publiques privatisables à toutes les entreprises publiques économiques (EPE), y compris les secteurs jugés stratégiques sans toutefois renoncer à un droit de regard du pouvoir politique par la nomination de représentants de l'État aux conseils d'administration. Les résultats de la privatisation ont été limités en nombre d'entreprises réellement cédées au sens d'un transfert de propriété vers le secteur privé et se chiffrent sur la période 1995-2003 à seulement cinq entreprises :

Tableau 86: Entreprises publiques privatisées sur la période 1995-2003

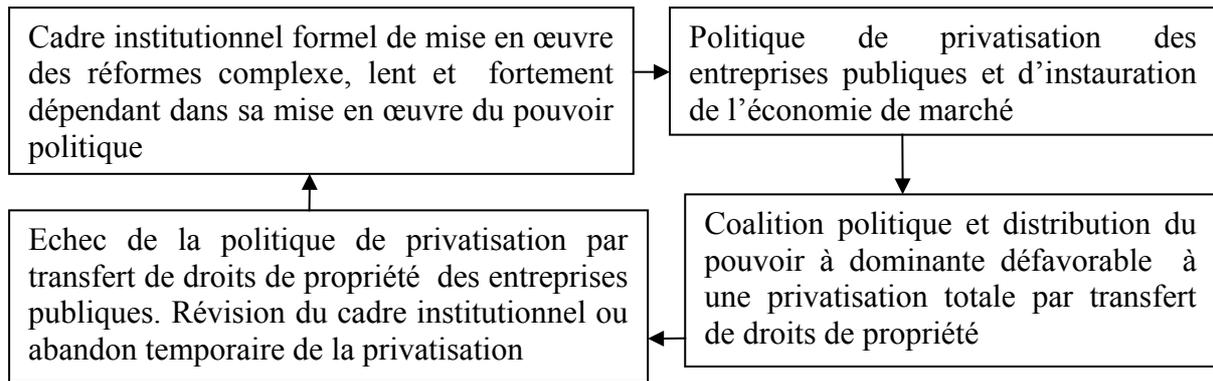
Entreprises privatisées	Secteur d'activité	Capital social cédé	Technique de privatisation	Apports du partenaire investisseur
Hôtel EL-Aurassi	Tourisme	20%	Introduction en bourse	Revenus de la cession
SAIDAL	Chimie-Pharmacie	20%	Introduction en bourse	Revenus de la cession
ERIAD, Sétif	Agro-industrie	20%	Introduction en bourse	Revenus de la cession
SIDER, El-Hadjar	Sidérurgie	70%	Ouverture du capital à la firme indienne LNM-ISPAT (Mittal)	Investissements dans l'outil de production de 50 Mds de DA et maintien de 22000 emplois
ENAD	Détergents	60%	Ouverture du capital à la firme allemande Heinkel	Investissements de modernisation et marque commerciale

Source : Nacer-Eddine Sadi (2005), op.cit.

Outre les cinq entreprises publiques ayant fait l'objet d'une réelle cession d'actifs au profit du secteur privé, 959 autres dont 696 entreprises publiques locales ont été cédées aux salariés après un processus de liquidation et d'assainissement financier. La cession d'actifs réalisée a

permis de créer 1774 entreprises détenues par les salariés, ce qui a permis de conserver au total 1/5<sup>ème</sup> des effectifs initialement employés (Sadi, 2005). L'échec de la politique de privatisation sur la période 1995-2003 est à rechercher dans la non résolution de la complexité du dispositif institutionnel et les conflits de pouvoirs et d'intérêts entre factions au pouvoir et leurs soutiens (opposants et défenseurs de la privatisation au sein du gouvernement, des partis politiques de coalition et d'opposition, des syndicats et de l'opinion publique). La concentration du pouvoir de décision et de surveillance dans le processus de privatisation a aussi pu être un obstacle à l'engagement des investisseurs étrangers dont l'article relatif à la présence de l'État au conseil d'administration des entreprises privatisées pouvait contrarier les avantages économiques consentis par le code des investissements de 1993. D'autres causes économiques sont à rechercher dans le manque de capacité financière des investisseurs nationaux et la situation financière dégradée des entreprises publiques à privatiser. La politique de privatisation par transfert d'actifs vers le secteur privé a donc échoué. D'autres modes ont relativement mieux fonctionné : par concession, par contrats d'association qui permet d'attirer d'importants investissements étrangers (cas du secteur des hydrocarbures), par contrats d'association et de partenariat (cas de la SNVI), enfin par liquidation avec transfert d'actifs vers d'autres entreprises publiques (cas des Galeries algériennes/EDGA). La dérèglementation a ainsi eu un impact positif sur l'essor du secteur privé jusqu'à devenir dominant dans les industries agroalimentaires, le BTP, le textile-confection et le cuir-chaussures. La réforme de libéralisation économique des années 1990 s'est déroulée dans le cadre d'un *political settlement* clientéliste qui n'a pas coïncidé avec les intérêts de factions politiques dominantes conservatrices dans le spectre de la distribution du pouvoir. Dès lors, le pouvoir politique a hésité ou freiné le processus de privatisation craignant sans doute de perdre une part de souveraineté sur la sphère économique et au plan idéologique, de souveraineté nationale vis-à-vis des investisseurs étrangers.

Figure 30: Illustration de la relation entre *political settlement* et politique de privatisation



Source : conception personnelle

Le cadre institutionnel formel de la privatisation et plus généralement de passage à l'économie de marché n'aurait donc pas rencontré un soutien fort et volontaire du pouvoir politique, notamment de la faction politique conservatrice opposée à la cession d'actifs et de position de monopole d'entreprises publiques sur des marchés et des secteurs d'activités dont la mise en concurrence ferait perdre des parts de marché au profit du secteur privé. En termes de *Rent Seeking*, la recherche et captation de rentes des détenteurs des entreprises publiques (administration, cadres, ministère) mise en cause par les réformes de libéralisation des années 1990-2000 redistribue au secteur privé la possibilité d'entrer dans la course à la recherche de rentes économiques sur des secteurs jusque-là captifs d'une élite économique et politique étatique ou émanant du secteur public.

### 2.1.1 La nouvelle stratégie de relance industrielle en Algérie : 2006-2007

La stratégie industrielle présentée aux assises de l'industrie de 2006, a tenté de s'appuyer sur un nouveau modèle de développement industriel axé sur la promotion des exportations et la définition de nouveaux avantages comparatifs et le choix de filières motrices. La première stratégie industrielle des années 1960-1970 est critiquée comme « version dure » consistant en une politique de substitution d'importations par le recours à des investissements massifs et la construction d'usines importées clés en main dans un modèle de développement autocentré. La crise du modèle économique socialiste et les politiques d'ajustement structurels des années 1990 ont poussé à reconsidérer le modèle d'économie de marché et la mise en œuvre d'une politique de libéralisation et d'insertion dans l'économie mondiale. C'est dans ce contexte que la nouvelle stratégie s'est bâtie en tentant de tirer le bilan des obstacles de la première stratégie industrielle, en identifiant les avantages comparatifs et en relançant les filières industrielles en mesure de devenir compétitives sur le marché mondial. Lors du second mandat du président Bouteflika en 2004 s'est développée dans un contexte

économique et budgétaire plus favorable l'ambition de mener une nouvelle politique industrielle. Il s'agit pour l'économie algérienne de revaloriser ses avantages comparatifs, de renforcer son appareil productif au moyen d'investissements privés et publics, de sorte que le secteur industriel retrouve un niveau de croissance, de productivité et de compétitivité sur le marché mondial. La nouvelle stratégie initiée sous le ministre des Participations puis de l'industrie, Hamid Temmar, consiste à développer un programme de ciblage des filières industrielles à potentiel économique, en mesure de constituer des pôles de compétitivité à l'export sur le marché mondial. La faiblesse d'une stratégie industrielle basée sur ses seules ressources en hydrocarbures, incite les stratèges à chercher de nouveaux avantages comparatifs construits et non naturels, consistant en une action politique à même de développer les capacités de production et de diffusion de technologies dont les technologies de l'information et de la communication (TIC) et de valoriser le potentiel des ressources humaines. Sur le plan politique, la nouvelle stratégie industrielle se veut recueillir une adhésion large des acteurs politiques, économiques et sociaux, de sorte que toute la société civile comme militaire soient partie prenante du projet industriel. Le gouvernement cherche à fédérer l'ensemble des acteurs de la société tout en conservant le pouvoir de définir la stratégie et les modalités de sa mise en œuvre. La réussite de la stratégie industrielle dépend de la convergence de son contenu économique avec les intérêts de la coalition politique au pouvoir demeurant forte eu égard à ses opposants et à sa base. Le développement du cadre institutionnel formel et informel favorable à la réforme industrielle ne peut émerger sans consensus politique et une stabilité de la coalition au pouvoir, donc par la sauvegarde de la captation et distribution de rentes économiques. La nouvelle stratégie conserve, relativement à l'ancienne, le rôle de l'État entrepreneur, acteur majeur de la relance de l'industrie algérienne mais cette fois en prenant en compte dans un cadre théorique plus libéral, les modalités d'une insertion des entreprises algériennes dans un marché mondialisé. La stratégie cherche à créer de nouvelles valeurs ajoutées industrielles mais s'appuie également sur des avantages comparatifs existants pour s'insérer dans le marché mondial et souligne la disponibilité d'une main d'œuvre à faible coût et bien sûr de l'énergie non renouvelable que constituent les hydrocarbures. Mais paradoxalement, le facteur travail n'est pas retenu comme stratégique pour l'Algérie. Cette éviction de l'avantage du bas coût de la main d'œuvre semble contradictoire avec la volonté affichée de la stratégie industrielle de susciter la création massive d'emplois et de placer la lutte contre le chômage au premier plan. La stratégie cherche ensuite à identifier les branches ou filières motrices ayant une capacité à développer des produits à haute valeur ajoutée et technologie, suivant leur position hiérarchique en

recourant à une analyse multidimensionnelle et une fonction de préférence multicritères axée sur les avantages comparatifs de la filière, son potentiel industriel, et surtout la capacité d'insertion des entreprises de la filière sur le marché mondial. Le financement de la stratégie industrielle et la réhabilitation des entreprises publiques des filières sélectionnées se fera principalement par les ressources tirées de l'exportation d'hydrocarbures. La stratégie s'appuie sur les entreprises les plus performantes du secteur public choisies par filière et moins sur celles du secteur privé national reléguées dans un rôle de sous-traitant et non concurrents des entreprises publiques. En ce sens, le secteur privé est constitué d'un tissu prépondérant de PME et ne dispose pas encore des capitaux suffisants pour investir massivement ou innover. La nouvelle stratégie industrielle place en son cœur le rôle moteur de l'innovation et notamment des TIC dans le développement et la croissance industrielle. Les TIC seraient porteurs de croissance de la productivité et de la rentabilité dans l'industrie. L'informatique permettrait de réorganiser les systèmes de production et de gestion de la production, de l'approvisionnement, du stockage et des flux logistiques. Il est envisagé grâce aux TIC d'accroître l'insertion des entreprises algériennes dans la division internationale des processus productifs et d'augmenter les économies d'échelle par l'étendue du marché. Le rôle moteur des TIC dans la croissance suppose un cadre institutionnel et un soutien de l'État pour les promouvoir auprès des administrations et des entreprises publiques comme privées. Cette politique volontariste en faveur du développement des TIC ouvre des perspectives de croissance du marché des infrastructures réseaux des administrations et des entreprises publiques<sup>19</sup>.

### 2.1.2 Quelques hypothèses sur la période récente (2007-2014)

Relance de la politique industrielle : continuité ou rupture ?

A la suite de l'échec du premier plan de relance industrielle soutenu par Hamid Temmar, un nouveau projet a été élaboré en 2013 sous le ministre de l'industrie Rahmani, qui s'inscrit semble-t-il dans la continuité de l'avant-projet de relance industrielle de 2007. Tout comme la stratégie portée par Hamid Temmar, elle cherche à créer de nouveaux avantages comparatifs et compétitifs à partir d'une politique volontariste de création de valeurs ajoutées

---

<sup>19</sup> L'enquête que nous avons menée auprès d'Huawei, leader mondial dans l'équipement en réseaux de télécommunications (Mira, Talahite, 2012), visait à confronter le projet de modernisation industrielle par les TIC en Algérie à la stratégie interne de l'entreprise chinoise. Huawei s'est implanté en Algérie en vue d'équiper le territoire de réseaux de télécommunications et de répondre aux besoins en TIC des administrations et entreprises publiques en TIC et de proposer des solutions réseaux. Le partenariat entre Huawei et le ministère des télécoms algérien (MPTIC) consiste en contrats d'équipements et de réalisation entrant pour partie dans la stratégie industrielle et le projet d'e-gouvernement promu en 2008.

industrielles et du développement de l'apprentissage technologique et de l'innovation suscités par l'apport des investissements étrangers et le soutien des TIC, mais aussi du développement de la formation du capital humain. Cependant la stratégie s'appuie également sur des avantages comparatifs existants pour s'insérer dans le marché mondial et souligne comme en 2007 la disponibilité d'une main d'œuvre à faible coût et bien sûr de l'énergie non renouvelable. Mais paradoxalement, le facteur travail n'est toujours pas retenu comme stratégique pour l'Algérie en arguant que l'avantage comparatif du bas salaire n'est pas pérenne du fait de la concurrence internationale entre économies à bas salaires. La stratégie poursuit comme en 2007 l'identification des branches et filières motrices ayant une capacité à développer des produits à haute valeur ajoutée et technologie, suivant leur position hiérarchique en recourant à une analyse multidimensionnelle et une fonction de préférence multicritères axée sur les avantages comparatifs de la filière, son potentiel industriel, et surtout la capacité d'insertion des entreprises de la filière sur le marché mondial. La nouveauté de la stratégie de 2013 tient à ce que le développement de chaque filière fera l'objet d'un suivi au moyen d'un plan indicatif et avec l'appui des associations professionnelles par filière et de bilans d'étapes. L'appui du ministère de l'industrie aux acteurs économiques des filières ciblées constitue une nouveauté relativement à la précédente stratégie industrielle dans la mesure où le gouvernement et le pouvoir politique ont pris conscience que le soutien des principaux intéressés à la réforme est fondamental pour la réussite du projet. La prise de conscience concerne en particulier le rôle et la place du secteur privé et de la figure de l'entrepreneur comme acteur principal avec l'État dans le soutien à l'industrie. Le développement de filières industrielles requiert celui de l'investissement, du partenariat dans le secteur public permettant de redynamiser la politique de substitution d'importation. L'enjeu de la nouvelle stratégie est de développer, par un nouveau cadre institutionnel, les filières orientées vers l'exportation comme la pétrochimie, l'agro-alimentaire, les matériaux de construction et les fertilisants.

L'objectif est de construire des groupes industriels leaders ou champions dans les secteurs publics et privés qui auront une fonction motrice et dynamisante par leur capacité à innover et investir dans la recherche et le développement.

Un effort particulier est porté sur le développement des PME par une augmentation de ses capacités de production et de débouchés ainsi que la mise en place d'un programme de développement de la sous-traitance. Un autre axe est consacré à l'établissement de pôles industriels et technologiques dans différentes régions du pays.

Le cadre institutionnel vise avec la création d'une agence de développement de l'investissement à attirer de nouveaux investisseurs et partenaires par un ensemble d'incitations financières, fiscales et bancaires ainsi qu'une simplification administrative et une meilleure information destinées aux investisseurs. La stratégie se fonde aussi sur l'avantage compétitif de l'innovation portée par les entreprises et les universités. Le projet s'appuie sur l'établissement d'un système national d'innovation (SNI) et de la qualité pour promouvoir une politique de l'innovation industrielle par le renforcement de la formation et des aptitudes managériales. Le gouvernement a pris aussi conscience que la réussite du plan de relance industrielle requiert au préalable et à chaque étape de réalisation d'une large concertation sociale entre l'État au sens large des institutions en charge du projet, les entreprises, les représentants du patronat. La méthode de la concertation et de l'agir ensemble procède de la prise de conscience des limites de la prise de décision centralisée de l'État et l'action du seul ministère de l'industrie. La réussite du projet industriel requiert donc une concertation sociale de toutes les parties prenantes au projet et d'une synergie interministérielle traduisant l'engagement de l'État et de la société civile. La mise en œuvre de la nouvelle stratégie industrielle se justifie par une faible et volatile croissance du PIB hors hydrocarbures qui passe de 6% à 5.2% respectivement de 2005 à 2011, tiré principalement par le secteur des services et non de l'industrie. L'économie algérienne reste dépendante du secteur des hydrocarbures et ne dispose pas de secteurs industriels moteurs d'une croissance endogène. En effet, l'industrie hors hydrocarbures a connu une baisse continue de sa contribution au PIB depuis la fin des années 1980. La contribution de l'industrie au PIB est passée de 15% au milieu des années 1980 à 4.3% en 2011. L'investissement des entreprises hors énergie et hydrocarbures demeurent relativement faible à hauteur de 6.8% du total des investissements en 2009, principalement réalisés par l'État et dans le secteur de l'énergie. La stratégie industrielle vise à réduire les importations par substitution d'importation et redistribution des dépenses publiques des marchés extérieurs vers le marché intérieur. Le développement de l'industrie nationale s'appuiera sur celui des relations interindustrielles et une diversification de la production locale ainsi que sur l'appropriation de technologies et l'innovation technologique pour s'insérer dans des activités de conception et de production plus complexes, générateurs de valeur ajoutée. Le projet implique les EPE dans une quête d'apprentissage de technologies et de formation des ressources humaines, au sein de filières d'activités choisies en fonction de leurs avantages compétitifs pour s'insérer sur les marchés mondiaux. Il s'agit de construire des grands groupes industriels publics qui combinent la gestion de l'État à celle des entreprises privées. Cette convergence de gestion s'appuie sur le

partenariat public-privé et l'attraction d'investisseurs privés étrangers dans des partenariats avec des entreprises publiques choisies par filière. Ce choix de partenariat procède du constat de la faible représentation des grandes entreprises internationales dans les investissements en Algérie due à la faible attractivité du cadre institutionnel et au climat des affaires offrant peu de confiance aux potentiels investisseurs. Le projet de 2013 vise à développer des avantages comparatifs construits sur la base du savoir, de l'apprentissage technologique et de l'innovation. Tout comme en 2007, la stratégie s'appuie sur les TIC et l'intelligence économique initiée par l'État et les EPE. Les coûts salariaux doivent ainsi constituer un avantage combiné à l'accroissement de la productivité du travail. La stratégie s'appuie sur le diptyque entreprise et État comme acteurs majeurs de la nouvelle politique industrielle. L'entreprise privée comme publique est mise sur un piédestal comme acteur incontournable du développement de l'industrie, alors que l'État se positionne comme stratège et régulateur. La constitution de groupes industriels leaders est une ambition qui s'appuie sur le constat que l'entreprise considérée individuellement est limitée dans le développement de ses capacités productives. Le constat est aussi celui de l'échec des actions de restructuration des EPE et des modes de gestion publics ayant empêché toute prise d'initiative des PDG et cadres dirigeants. De plus, les SGP ont échoué en tant que gestionnaire de leur portefeuille d'entreprises à développer une stratégie de fondée sur des business-plans et des contrats d'objectifs. La constitution des groupes a nécessité au préalable d'identifier le potentiel des EPE affiliées aux SGP existantes (parts de marchés national et international, diagnostic interne) avant de définir une stratégie de développement des groupes industriels. La politique industrielle dans le secteur public consiste donc à développer des groupes industriels autour des filières sélectionnées et d'entreprises à fort potentiel de croissance sur les marchés national et étranger. Ces groupes industriels publics permettraient la création d'emplois, la poursuite de la politique de substitution d'importation et le développement de la production et du processus d'apprentissage et d'innovation technologiques. Du côté du secteur privé, la stratégie reconnaît que les entreprises privées ne parviennent pas à créer suffisamment de valeur ajoutée pour tirer la croissance hors hydrocarbures. Le tissu industriel privé constitué principalement de PME fait balancer la stratégie entre le soutien au développement de ces PME et la constitution de grands groupes, capables de tirer, par la taille et les économies d'échelle, la production industrielle. Cependant, la constitution de groupes industriels privés leaders dans certains secteurs comme l'agroalimentaire est davantage un constat économique qu'une volonté politique, quoique l'implication de ces groupes privés dans la politique industrielle soit fondamentale pour la cohérence d'ensemble du projet. La distinction entre

secteur industriel public et privé s'appuie encore sur l'ancienne dichotomie entre industrie lourde promue par le secteur industriel public et industrie légère promue par le secteur privé. Le secteur industriel privé se concentre dans le textile, l'agroalimentaire, les cuirs, chaussures et le BTP. Alors que le secteur public conserve la sidérurgie, la mécanique, les ciments, mines, chimie. Dès lors, le risque serait de mener une politique inégale dans le développement de groupes industriels en incitant les entreprises privées à n'investir et ne se développer que dans les secteurs qui leur ont été historiquement affectés. La politique d'innovation industrielle, basée comme en 2007 sur le savoir, l'acquisition et la maîtrise technologique, vise à institutionnaliser un système national d'innovation sous l'égide de l'État en vue de permettre l'apprentissage et le transfert de technologies au sein des entreprises, conçues en pépinières d'innovation. Il s'agit de développer les interactions et réseaux entre les différents acteurs de l'innovation (Université, entreprises, État, collectivités locales). La politique de développement de l'innovation industrielle est couplée avec le développement de l'économie numérique en vue d'une diffusion des TIC dans l'économie et au sein des entreprises. Le développement de la formation et des compétences dans les entreprises constitue aussi un pilier de la stratégie industrielle de 2007 et 2013. Le développement industriel fondé sur le savoir conduit à promouvoir la formation et le développement des compétences du capital humain. Dans le secteur public, le plan de formation vise à remettre à niveau les compétences des salariés en adéquation avec les nouveaux investissements réalisés dans le renouvellement des équipements de production. Cependant dans le secteur privé, le plan de formation ne paraît pas aussi clair puisque il s'agit d'identifier les besoins de formation exprimés par le secteur industriel privé en vue d'obtenir un gain de productivité, de qualité et de management. Les objectifs de la politique industrielle de 2013 sont de ramener la part de l'industrie de 4.5 à 6% du PIB à l'horizon 2020 et de dynamiser le secteur industriel pour qu'il puisse croître au rythme de 10% par an (étant alors à 3-4%). Le second objectif est de répondre à la demande nationale par l'accentuation de la politique de substitution aux importations et la réduction de la part des importations à 25% du PIB d'ici 2020. Le troisième objectif est diversifier le tissu économique national en vue de promouvoir les exportations et d'amener la part des exportations industrielles respectivement de 5 à 25% entre 2020 et 2030. Le quatrième objectif est de développer l'industrie sur l'ensemble du territoire algérien y compris les zones déshéritées et du sud. Enfin le cinquième objectif est de développer la maîtrise technologique pour en faire un avantage comparatif industriel.

Dans la continuité de la stratégie industrielle de 2013, la constitution des groupes industriels menée par le nouveau ministre de l'industrie et des mines, Abdeslam Bouchouareb, vise pour

réussir à s'appuyer sur une large concertation de toutes les parties concernées, dont les SGP, les EPE et l'avis des experts. Comme en 2013, la mise en place des groupes industriels devra s'appuyer sur une réalisation graduelle, ponctuée par des rapports d'étapes et la conduite du chantier par un comité de pilotage appuyé par des cabinets d'audits des SGP et des EPE. La politique de constitution des groupes industriels est menée à partir de ceux existant au nombre de cinq, dans la mécanique (SNVI), la pharmacie (SAIDAL), le tabac (SNTA), les mines (MANAL) et le ciment (GICA). Le ministre de l'industrie poursuit cette politique pour réaliser sept autres groupes industriels dans la mécanique, la métallurgie et la sidérurgie, la chimie, l'électricité et l'électronique, l'agroalimentaire et le textile et cuir. Le projet de constitution de groupes industriels leaders sur le marché national et mondial, développant des avantages comparatifs et compétitifs, ne date donc pas du ministère Bouchouareb mais s'inscrit dans la lignée des stratégies industrielles non assumées et validées politiquement.

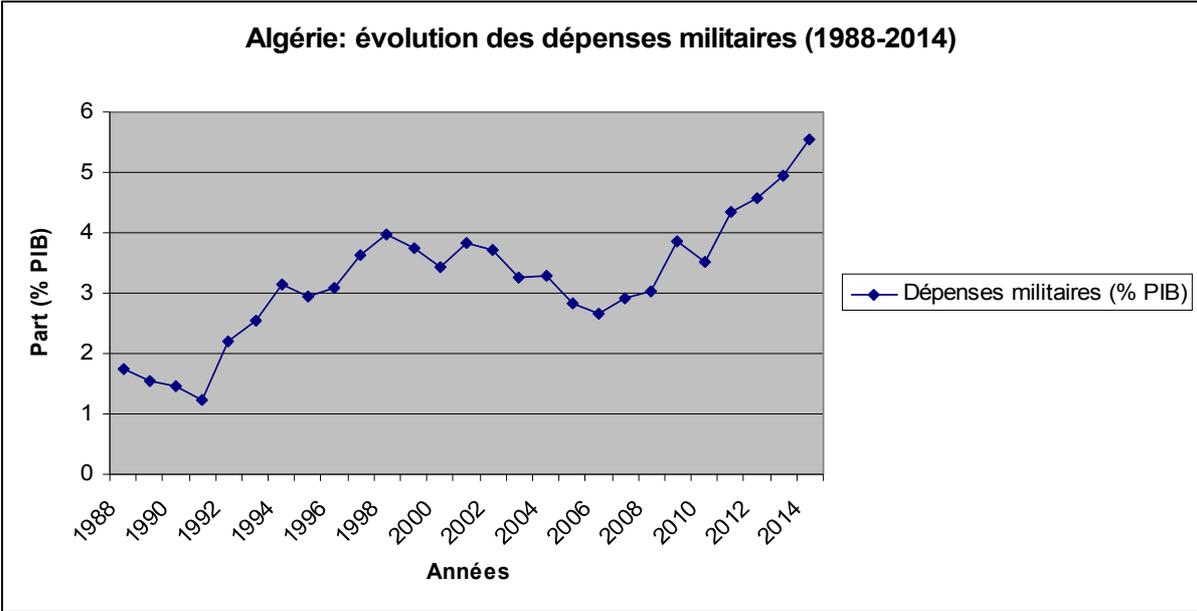
## 2.2 La stratégie industrielle sous l'angle de l'édification d'un complexe militaro-industriel

Cette nouvelle politique industrielle menée par le ministre de l'industrie Bouchouareb dans la continuité de celle de 2013 peut-elle réussir ? La réponse nécessite de repenser la politique économique dans le cadre de l'architecture des compromis politiques. Rappelons que la stratégie industrielle de 2006-2007 avait échoué du fait de rivalités entre factions politiques au sein de la coalition au pouvoir. Le projet industriel porté par le ministre de l'industrie d'alors Abdehamid Temmar avait été désavoué par le premier ministre Ahmed Ouyahia. Ce désaveu était de nature politique plus qu'économique dans la mesure où l'enjeu était alors une guerre de factions pour la conquête de la présidence de la république. Les rivalités entre le premier ministre Ouyahia et son prédécesseur Abdelaziz Belkhadem d'une part et son ministre de l'industrie pourtant proche du président Bouteflika d'autre part, se sont focalisées sur la stratégie industrielle, alors qu'il s'agissait en réalité d'une délimitation de territoires de pouvoir dans les sphères politiques et économiques. Néanmoins, le projet de stratégie industrielle de 2007, politiquement discrédité, va renaître de ses cendres en 2013 sous le ministre de l'industrie Rahmani et se poursuivre en 2014 de façon indicible sous le ministre Bouchouareb. Le départ du premier ministre Ouyahia et son remplacement par Sellal a correspondu à une recomposition des factions politiques au sein de la coalition au pouvoir sous le quatrième mandat du président Bouteflika. La difficile mise en œuvre des réformes visant à instaurer l'économie de marché dans les années 2000-2010, peut s'expliquer en partie par la faiblesse de l'État dans ses capacités de gouvernance. L'économie devient politique

lorsque les institutions politiques formelles sont doublées par des institutions politiques informelles qui les affaiblissent dans leur fonctionnement. Les blocages dans la mise en œuvre des stratégies industrielles peuvent être approchés sous le prisme de la distribution du pouvoir et de la lutte entre factions politiques cherchant à capter le sommet du pouvoir. Le cas des rivalités de 2007-2009 entre le ministre de l'économie Temmar et le premier ministre Ouyahia montre d'une part que l'État en tant qu'entité politique apparaît comme disparate, dissolu dans la distribution du pouvoir exécutif, capté par portions inégales dans les différents ministères, dont ceux de l'industrie et de la défense. L'armée a depuis l'indépendance, conservé sa légitimité à intervenir de manière informelle dans la vie politique et économique. L'armée constitue donc une force politique décisive au sein de la coalition au pouvoir. La structure imbriquée des pouvoirs politique et militaire n'a pas totalement permis à l'armée de s'émanciper ou de s'autonomiser du pouvoir politique. La désignation des présidents de la république s'opère en amont par le choix des candidats portés par l'institution militaire. Les modalités ou institutions informelles conduisant au choix du président de la république sont aussi à l'œuvre dans le contrôle de la vie politique. En effet, l'armée assure au travers de l'institution de la Sécurité Militaire devenue Direction du Renseignement et de la Sécurité (DRS) des missions de renseignement à des fins de sécurité nationale, mais dispose aussi de façon informelle de missions d'ordre et de contrôle dans la vie politique, économique et sociale. Les institutions politiques formelles se doublent donc d'institutions et de réseaux patron-client informels jouant un rôle majeur dans l'issue des élections et la formation des gouvernements. Le régime politique est formellement défini comme présidentiel, mais l'élection du président dépend informellement de l'armée (Benchikh, 2003). De fait, les difficultés de mise en œuvre de la stratégie industrielle comme celle de 2007 peuvent s'expliquer du point de vue politique par l'inadéquation entre les intérêts de factions au pouvoir, dont la faction militaire. Lorsque le premier ministre Ouyahia indique que la stratégie de relance industrielle de Temmar n'émane pas d'une initiative du président de la république, cela signifie qu'elle n'a pas reçu l'aval du sommet du pouvoir dont la faction militaire fait partie. La relation entre distribution du pouvoir politique, captations d'intérêts économiques et mise en œuvre d'une politique industrielle a pu s'observer dans les années 2010 lorsque l'armée a voulu développer et diversifier sa branche économique en créant des sociétés en partenariats avec des investisseurs étrangers pour fabriquer des biens sur le marché national. Dans le but de s'inscrire dans le tissu industriel algérien, l'armée au travers de sa Direction des Fabrications Militaires (DFM) a décidé en 2012 de convertir ses usines d'industries militaires en sociétés publiques à caractère industriel et commercial. Les EPICS

constituées de sociétés mixtes dans les secteurs du textile, de la mécanique et de l'électronique (Scafse) émergent au moyen de partenariats avec des entreprises étrangères, notamment allemandes pour l'électronique avec le consortium Deutsche fur Algerian et la mécanique avec Daimler pour la fabrication de moteurs et de véhicules spéciaux et de véhicules 4x4. Le complexe militaro-industriel peut être évalué au travers du poids du poste budgétaire de défense et de l'importance de l'industrie de défense en Algérie. Le budget défense ou dépenses militaires, est ainsi passé (en dollars constants) de 3152 millions de dollars en 2003, soit 3.3% du PIB, à 9104 millions de dollars en 2012, soit 4.5% du PIB. Entre 2010 et 2013, années de plus forte croissance des dépenses militaires, la part du budget défense a représenté respectivement 14 à 19% du budget de l'État, soit le plus grand poste budgétaire, devant l'éducation et l'intérieur. Le complexe comporte néanmoins une industrie de défense encore peu développée mais évaluée à 9,4 milliards de dollars en 2012, qui croit rapidement au taux annuel moyen de 6% et devrait ainsi atteindre une valeur de 13.6 milliards de dollars en 2017 (Ammour, 2013). La prédominance du poste défense dans le budget de l'Etat correspond à un processus déjà engagé mais accéléré de modernisation de l'équipement de défense et de formation des militaires justifié notamment par l'argument d'accroissement de la menace régionale au plan géopolitique.

Figure 31: Évolution des dépenses militaires en % du PIB (1988-2014)

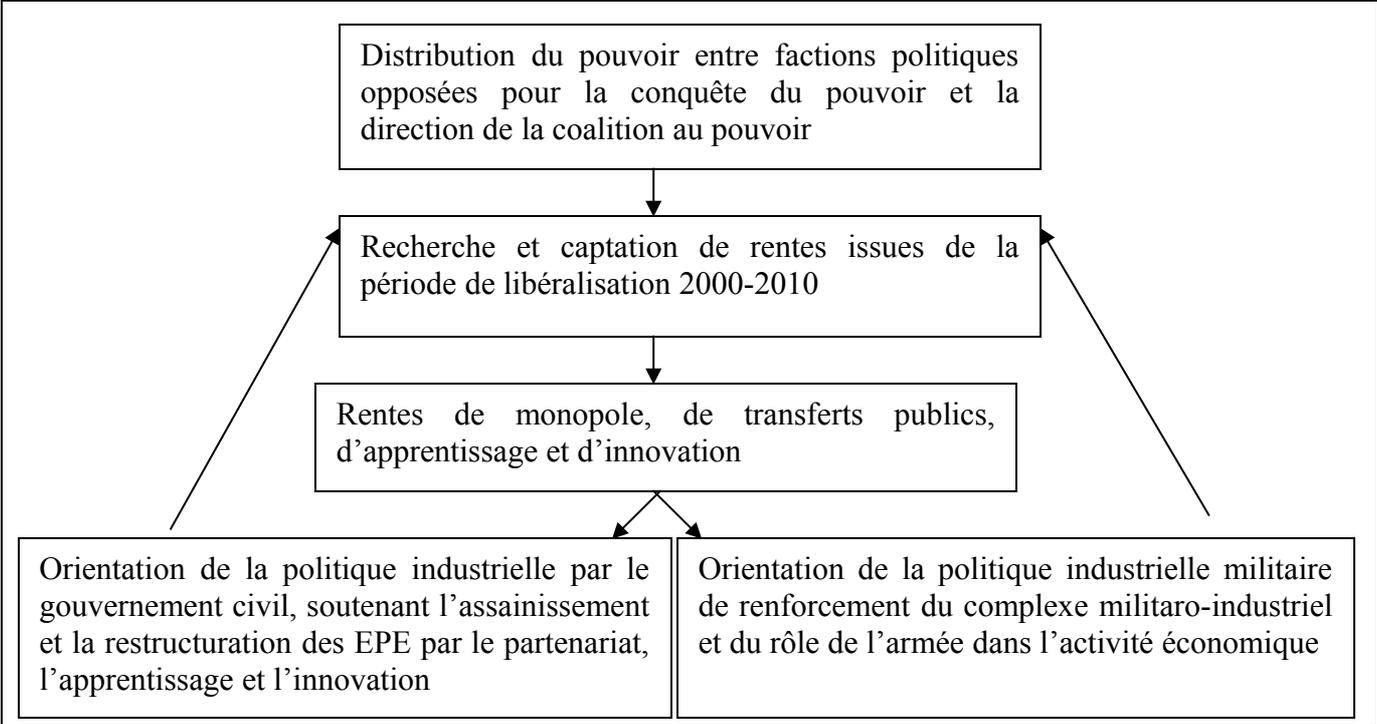
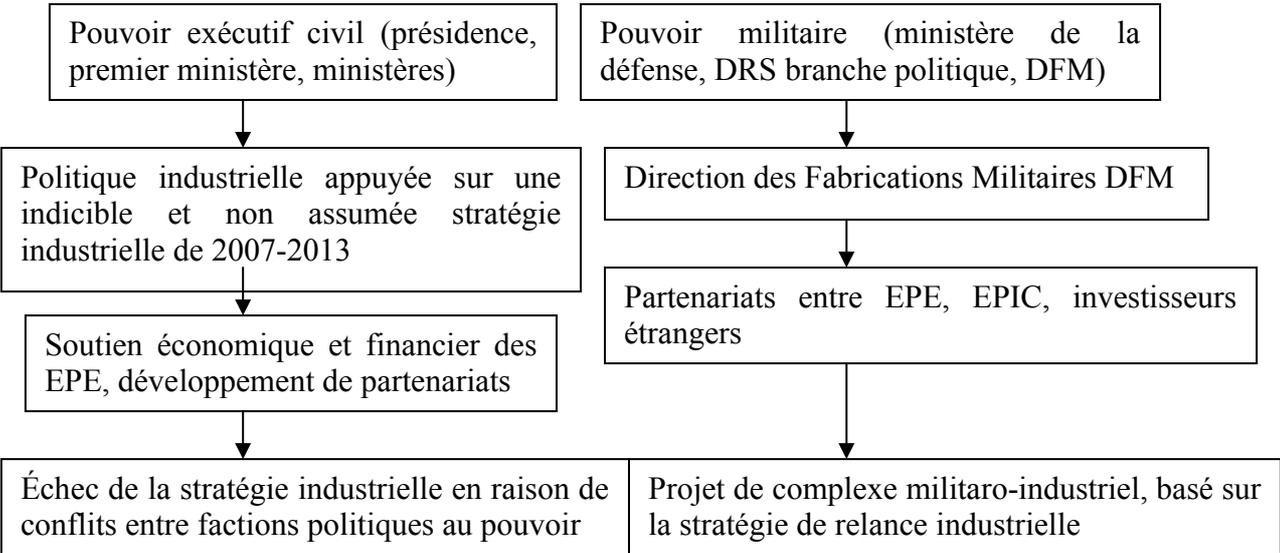


Source : construction personnelle. Données Banque Mondiale.

Le projet industriel a une vocation qui dépasse le seul cadre des besoins militaires, puisqu'il vise à participer au développement du tissu industriel algérien et renforcer le taux d'intégration de l'industrie nationale. Ainsi, dans le secteur électronique, la Scafse constitue un partenariat germano-algérien étalé sur trente ans et visant d'une part à réaliser des opérations de montage électronique avant de passer à une phase d'apprentissage puis d'innovation. Le projet industriel vise à couvrir les besoins militaires et ensuite les besoins du marché local, comme l'indiquent les propos du directeur de la DFM, le général-major Rachid Chouaki. La stratégie de développement de l'industrie militaire pourrait être calquée sur les stratégies industrielles de 2007 et 2013 dans la mesure où la politique de partenariat avec des investisseurs étrangers est le socle de développement des EPE et du tissu industriel national. En effet, le projet de développer des avantages comparatifs et compétitifs basés sur la connaissance et l'innovation sont aussi présents au sein de la DFM et du ministère de la défense qui développent depuis les années 2010 des partenariats en vue d'exploiter des licences et des brevets de fabrication de biens dans les secteurs de l'électronique, la mécanique et le textile. Le projet a nécessité de s'approprier des terrains industriels qui étaient désaffectés comme le site de Tiaret, puis de lancer un plan de formation des personnels de la DFM, mais aussi des EPE partenaires avec l'aide des entreprises étrangères partie prenantes des projets. Le complexe militaro-industriel algérien est constitué dans son ensemble d'opérateurs économiques qui conçoivent, produisent et entretiennent des armes et équipements militaires, communs et stratégiques, qui fournissent de l'énergie et des carburants et qui apportent les moyens de subsistance comprenant le textile, l'habillement, le logement. Dans les années 2000, la DFM va se doter sous l'impulsion du ministère de la défense de nouvelles activités et entités économiques en vue de moderniser ses équipements et de renforcer son autonomie productive et sécuritaire. La spécificité de la DFM est de se positionner comme acteur entrepreneur habité par une volonté de participer à la conduite d'une politique industrielle militaire et civile. Sur le plan politique, la DFM dépend du haut commandement du ministère de la défense qui a de façon informelle participé à la stratégie industrielle en vue de construire un tissu industriel plus dense et diversifié et de sortir de la dépendance des ressources en hydrocarbures. On peut donc ici faire l'hypothèse que la stratégie de renforcement du complexe militaro-industriel entre dans une recherche et captation de rentes économiques (foncières et immobilière, d'apprentissage technologique, de monopole et de transferts publics) prenant acte de la fin du modèle socialiste, de l'entrée dans un monde multipolaire où il s'agit pour la défense nationale de se positionner comme une force régionale capable de se doter d'un outil de défense modernisé et performant et de créer

un tissu industriel rentable pour les actionnaire dont le ministère de la défense. L'armée au travers de la DFM constitue comme un centre de gravité qui fédère et structure le tissu industriel et s'avère développer des aptitudes de gouvernance que ne met pas en œuvre avec autant de volonté l'État au travers de ses ministères civils. Ainsi, l'armée a été dans la constitution de la société mixte de véhicules industriels décisive pour capter des investissements étrangers Émiratis et le choix du constructeur allemand Daimler, entrant en partenariat avec la SNVI et le ministère de la défense que nous détaillerons au chapitre 6.

Voici l'organisation de la coalition au pouvoir dans le projet industriel :



Source : construction personnelle

La distribution du pouvoir entre factions politiques adverses au sein de la coalition s'appuie donc sur des ressources captées sous forme de rentes qui orientent les politiques industrielles menées par le gouvernement civil et la faction militaire. La disparité entre intérêts publics et privés, entre pouvoir civil et militaire, entre recherche et captation de rentes entre factions politiques, produisent des résultats industriels inégaux entre le niveau local et global. Les avancées dans la stratégie du complexe militaro-industriel ne sont que locales et concernent les secteurs de l'électronique, la mécanique et le textile. Aussi même si elles veulent s'inscrire dans une stratégie industrielle globale, leur ampleur ou impact se révèle limité au vue des autres secteurs industriels à développer. L'incapacité de l'État à conduire une politique industrielle cohérente et ambitieuse dans le temps révèle la limite de l'État entrepreneur et inversement conforte le rôle et les aptitudes de l'armée comme acteur entrepreneur, ce qui renforce les institutions informelles au regard des institutions formelles, dans le fonctionnement de l'économie.

### 2.3 Le patronat algérien faction verticale de la coalition politique au pouvoir ?

La période des années 1990-2000 fut celle de la conduite d'une nouvelle politique industrielle, de restructuration et de privatisation du secteur public. Le secteur privé fut alors positivement considéré jusqu'au revirement de la fin des années 2000, avec le constat d'échec de la privatisation des entreprises publiques et le retour à une politique économique défavorable au secteur privé perçu négativement comme recherchant des activités lucratives dans le commerce et s'éloignant des activités productives. La loi de finance complémentaire de 2009 marque un retour au patriotisme politique et la volonté de sauvegarder le patrimoine du secteur public et réhabiliter l'outil de production national. Cette politique replace l'État au centre du fonctionnement de l'économie comme acteur régulateur et entrepreneur. La volonté affichée par l'État de construire et réformer le cadre institutionnel favorable à l'investissement et l'entrepreneuriat du secteur privé se trouve donc contredit par la celle de redynamiser le secteur industriel public, acteur majeur de la stratégie de relance industrielle. Les entreprises privées qui travaillent comme sous-traitants du secteur public se trouvent fragilisées par leur dépendance à l'égard de l'obtention de marchés publics et des délais de paiements allongés. L'État a depuis la fin des années 1980 instauré un cadre institutionnel formel ayant soutenu la relance de l'investissement et de la production du secteur privé et permis la création de petites et moyennes entreprises. Mais il a aussi produit une législation contraignant ces mêmes entreprises à se développer dans des secteurs déterminés, souvent au gré de l'obtention de

marchés publics, à investir dans le cadre de partenariat avec des entreprises publiques, en créant volontairement une situation de dépendance, de contrôle et de limitation de l'expansion du secteur privé. Le dynamisme du secteur privé se traduit par la création de 25000 entreprises en moyenne annuelle sur la décennie 2000, avec un pic enregistré à 167585 unités en 2010 dont une majorité détenue par des personnes physiques. La taille de ces entreprises se concentre donc sur les PME et TPE de moins de 10 salariés. L'ONS recense en 2011 plus de 920000 entreprises soit 96% du total, qui sont détenues par des personnes physiques et 854000 unités qui ont une activité dans le secteur tertiaire et la branche du commerce.

Le patronat algérien s'est fortement développé dans les années 2000 où un grand nombre de fédérations ont émergé pour représenter les intérêts des patrons et influencer les pouvoirs publics afin de permettre le développement des entreprises qu'elles représentent. De nombreuses fédérations certes inégales en taille et poids politique dessinent le paysage économique algérien, dont la Fédération des Chefs d'Entreprises (FCE) de Réda Hamiani remplacé par Ali Haddad, la Confédération générale des entreprises algériennes dirigée par Habib Yousfi, la Confédération du patronat algérien dirigée par Mohand Said Nait Abdelaziz, la Confédération des industriels producteurs algériens de Abdelaziz Meheni, la Confédération algérienne du patronat de Boualem Mrakach, de l'Union nationale des investisseurs de Abdelmalek Kheloufi, de la Confédération générale du patronat BTPH de Abdelmadjid Denouni, l'Union nationale des entreprises publiques avec Mohamed Merzouk, ainsi que des organisations comme le Club économique algérien de Abdelkader Semari.

De quelle influence dispose le patronat dans le système économique et politique algérien ?

La Fédération des Chefs d'Entreprises (FCE) joue depuis sa création en 2000, un rôle de leader dans la représentation des entrepreneurs pour défendre leurs intérêts économiques auprès des organisations syndicales et du pouvoir exécutif. Son président, Réda Hamiani, élu en 2006, finit par démissionner en septembre 2014 en raison de désaccords au sein de la fédération suite au soutien de la candidature à un 4<sup>ème</sup> mandat d'Abdelaziz Bouteflika. Cette position politique du FCE provoqua des désaccords venant de patrons comme Slim Othmani, président de NCA Rouiba et Issad Rebrab, président de Cevital, la plus grande entreprise privée algérienne, qui ne partageait ni la ligne politique du FCE, ni les relations d'influence qu'entretenaient certains de ses membres avec le pouvoir politique, en ayant cherché à bloquer ses projets industriels. En effet, d'autres chefs d'entreprise ont soutenu la position de Rebrab contre l'accaparement par quelques chefs d'entreprises de la sphère d'influence des pouvoirs publics en vue de capter des rentes sur le marché national. Cette attitude

individualiste de quelques membres du FCE aurait donc délégitimé la fédération et conduit des chefs d'entreprises privées mais aussi publiques (dont la SNVI et Saidal) à démissionner. Des factions d'entrepreneurs plus radicaux dans le soutien au président Bouteflika, comme Ali Haddad, chef d'entreprise dans le BTP, qui deviendra président de la FCE, ont conduit Réda Hamiani à la démission. La division au sein de la FCE produit une crise de gouvernance que la situation financière du forum aggrave par défaillance de cotisants. Le départ de Rebrab a entraîné celui d'autres patrons de son groupe au FCE, constitué de 520 adhérents et représentant près d'un tiers du chiffre d'affaire total de la fédération, ce qui a eu un impact dans la déstabilisation de la fédération. Suite à la démission de Réda Hamiani, le FCE est dirigé par Ali Haddad, qui avait soutenu politiquement et financièrement le candidat Bouteflika lors de la campagne présidentielle de 2014, se rapprochant ainsi du pouvoir politique de la présidence. Il s'agit selon Abed Charef (2014) de l'émergence d'une nouvelle génération de chefs d'entreprise du secteur privé dirigée par Ali Haddad et Laid Benamour, dont le remplacement de l'ancienne génération dirigeante n'a pas entraîné la disparition de la recherche et captation de rentes, notamment par sa relation de soutien à la coalition au pouvoir politique et de la position privilégiée dans l'obtention de marchés publics. Cependant, la position de Slim Othmani, président de NCA Rouïba, infirme l'hypothèse de Abed Charef dans la mesure où Slim Othmani membre par ailleurs du *think tank* Nabni, dénonce la persistance de l'usage abusif par le gouvernement des ressources pétrolières, en distribuant des rentes de transferts au moyen de subventions sociales à la population. Le rôle des entrepreneurs comme groupe ou faction d'influence verticale du pouvoir politique reste cependant à nuancer dans la mesure où il s'agit de groupes d'entrepreneurs dialoguant et ayant une écoute de la part des pouvoirs publics leur permettant d'avoir une influence relative sans être décisive auprès du gouvernement. Les factions composant la FCE sont du reste disparates et ne constituent pas un bloc homogène de soutien à la coalition au pouvoir. La position politique de Rebrab et sa conception moderne et indépendante de l'entrepreneur, fut soutenue par nombre d'entrepreneurs l'ayant suivi dans sa démission. Sa position contre la proximité de quelques chefs d'entreprises de la sphère d'influence des pouvoirs publics en vue de capter des rentes sur le marché national, marque une césure au sein du patronat algérien entre proches et indépendants du pouvoir politique. En effet, même si Issab Rebrab a disposé de moyens de financement propres à même de créer et développer le groupe Cevital, l'indépendance ou la non proximité du pouvoir politique est une gageure pour une entreprise qui a atteint cette taille. Abed Charef (2014) considère qu'Issaad Rebrab n'aurait jamais pu atteindre la taille critique du groupe Cevital sans un soutien du pouvoir. La question de la

proximité du pouvoir pourrait être ainsi posée en deux temps : d'abord la phase de création de l'entreprise et l'obtention de marchés publics et privés, ainsi que de prêts bancaires pour assurer le développement de l'entreprise, réalisée avec le soutien des pouvoirs publics. Ensuite, la phase de développement de l'entreprise et d'atteinte d'une taille critique à même de permettre son développement sur les marchés internationaux et de s'affranchir d'une proximité avec le pouvoir politique. L'indépendance politique de Rebrab peut par hypothèse se situer dans cette seconde phase et permettrait de construire la figure inédite de l'entrepreneur indépendant du pouvoir. A l'opposé, son rival Ali Haddad, à la tête de la FCE, se trouve plus proche du pouvoir politique dans la mesure où il avait lors de la campagne présidentielle de 2014 soutenu politiquement et financièrement le candidat Bouteflika. Rebrab considère au contraire que l'on peut travailler dans le sillon des pouvoirs publics sans pour autant en être politiquement dépendant.

#### 2.4 L'émergence d'un *think tank* sur l'économie et la société : le cas Nabni

Nabni est une organisation non gouvernementale qui a émergé de la société civile devant le constat de l'échec des politiques mises en œuvre depuis l'indépendance par les différents gouvernements en Algérie. Nabni se positionne comme acteur de la vie politique, économique et sociale et cherche en menant des études et en prodiguant des conseils, à peser auprès des pouvoirs publics pour obtenir des inflexions dans les politiques et les réformes menées par le gouvernement algérien. Les membres de Nabni constituent une nouvelle génération et élite dans le paysage politique, économique et social algérien. Dans le cadre de ses travaux économiques, Nabni a établi un bilan depuis l'indépendance et ambitionne de participer aux réformes économiques de l'Algérie et propose un plan d'action pour 2020-2030. Le nouveau modèle économique basé sur la recherche de diversification de la production industrielle hors-hydrocarbures est en effet dans une impasse dans la mesure où la désindustrialisation se poursuit depuis la fin des années 1980 et la croissance économique est fortement dépendante des ressources en hydrocarbures et du financement de l'économie par les dépenses publiques. Le secteur privé ne représente pas une part suffisante du PIB pour tirer la croissance et s'inscrit dans le sillage d'une stratégie de revalorisation du secteur public depuis la fin des années 2000, notamment à la suite de l'échec du programme de privatisation des entreprises publiques. Le tableau de la situation économique dressée par Nabni est donc négatif en raison du regain d'interventionnisme de l'État qui entrave l'éclosion d'une économie de marché et l'attraction des investisseurs étrangers repoussés par un climat des affaires dégradé. Le constat est celui d'un échec des pouvoirs publics à mener la transition vers l'économie de marché, un

manque d'horizon stable et de cohérence dans la conduite des politiques économiques et la persistance de la dépendance des finances publiques à l'égard de la fiscalité pétrolière. Les taux de croissance du PIB de l'Algérie ont depuis les années 1960 été caractérisés par une évolution erratique suivant de près l'évolution du prix des hydrocarbures. Le taux de croissance de la production industrielle s'est dégradé au cours des trente dernières années caractérisant une tendance à la désindustrialisation avec une part de la production industrielle dans le PIB tombant à 6% en 2011. Enfin, la fragilisation de l'économie s'est aussi confirmée, avec un taux de croissance des investissements des entreprises publiques comme privées passant de 30% au milieu des années 1970 à moins de 10% au début des années 2010. Depuis les années 2000, l'économie algérienne s'est caractérisée par une croissance du PIB hors hydrocarbures sans changements structurels notamment dans le secteur de l'industrie qui ne se diversifie pas, constitue une part faible du PIB et n'attire pas suffisamment d'investisseurs étrangers en dehors de la filière des hydrocarbures. En effet, les investissements publics sont ceux qui permettent le développement des entreprises publiques, sans toutefois développer les filières à forte valeur ajoutée et ne génèrent pas de développement des entreprises du secteur privé. La dépendance du budget de l'État à l'égard des recettes fiscales pétrolières montre aussi une absence de diversification des recettes fiscales en direction de l'accroissement des recettes ordinaires. La volatilité du prix du baril du pétrole rend donc le budget de l'État fragile et occasionne des périodes de difficulté à régler les dépenses de fonctionnement en augmentation. Nabni caractérise la défaillance de l'économie algérienne par analogie avec le drame du Titanic. L'Algérie doit donc à la vue de l'iceberg symbolisant la perspective de fin de la rente pétrolière, négocier le virage de la réforme structurelle permettant de sortir de la dépendance aux ressources en hydrocarbures. La rupture avec la rente pétrolière doit cependant se faire de façon progressive en tablant sur une réduction annuelle de la part des exportations en hydrocarbures de 2 à 4% par an entre 2015 et 2025 pour atteindre en 2030 la moitié de leur valeur actuelle. Corrélativement, la part des exportations hors hydrocarbures devrait croître à mesure que la politique de diversification de la production nationale se développera sur la période. Ne rien faire conduirait suivant les projections de Nabni à un creusement des déficits publics, une diminution drastique du fonds de régulation des recettes sur un laps de temps court d'ici 2020. Le maintien des dépenses de l'État nécessiterait de recourir massivement à la dette, qui pourrait doubler en proportion du PIB d'ici 2020 et tripler d'ici 2030. Les réserves de change, qui représentent 200 milliards de dinars fin 2012, diminueront à mesure que les exportations ou le prix des hydrocarbures baisseront et que les importations ne seront pas contenues. L'échéance prévue de tarissement des réserves de

change se situerait en 2024. Ces perspectives macroéconomiques alarmantes pourraient ramener l'Algérie au seuil de l'austérité et à un plan de stabilisation et d'ajustement structurel comparable à ceux des années 1990. Les contraintes structurelles qui pèsent sur l'économie algérienne sont principalement ce que Nabni nomme communément la rente pétrolière qui bloque le processus de diversification de l'économie, l'absence d'un environnement institutionnel favorable à l'investissement des entreprises privées nationales et étrangères, l'absence d'une politique de diversification cohérente et de cadre institutionnel d'appui aux entreprises du secteur privé, des politiques de l'emploi défaillantes dans le secteur formel et informel. Une défaillance de l'État caractérisée par un manque d'institutions fortes et de capacités de gouvernance. Le concept de rente pétrolière sert à identifier la politique économique basée principalement sur les ressources issues des exportations d'hydrocarbures qui produit une dépendance budgétaire et caractérise une économie souffrant du *dutch disease*, avec un taux de change surévalué qui réduit la facture des importations, une productivité faible et un coût des facteurs élevés des secteurs économiques hors hydrocarbures dont l'insuffisante diversification et attraction des investissements privés provoquent un processus de désindustrialisation. L'objectif serait de lever cette contrainte de la rente pétrolière qui finance le budget de l'État en menant une réforme fiscale et budgétaire quant à la composition des recettes fiscales et des dépenses notamment de transferts sociaux. La réforme viserait à rendre le cadre institutionnel et le climat des affaires plus stables, cohérents offrant des incitations claires et un accompagnement des investisseurs par des organismes tels que l'ANDI, l'ANREF dont l'action et le moyens seraient plus élargis. Autre contrainte, l'absence de politique économique volontariste, stable et axée sur la diversification sectorielle. L'exemple est celui des lois de finances et lois de finances complémentaires dont les revirements dans le temps n'offrent pas d'horizon certain aux investisseurs. La contrainte de l'emploi est considérée comme fondamentale pour réduire le chômage. Une politique de formation, de soutien à l'emploi ambitieux et de reconsidération du secteur informel en cherchant à institutionnaliser des pratiques économiques initialement informelles qui constituent pourtant une source de croissance et d'emploi. Enfin, une contrainte de défaillance institutionnelle dans la conduite des politiques économiques et de bonne gouvernance, constitue ce que la littérature qualifie de « défaillance de l'Etat » et de « bonne gouvernance ». Ces contraintes à lever peuvent apparaître confuses car elles peuvent recouvrir des champs de réformes économiques, politiques et institutionnelles proches ou imbriquées. Le champ de la réforme des institutions est omniprésent dans la typologie des contraintes économiques et ne fait pas l'objet d'un traitement théorique suffisant. En effet, Nabni se

contente de reprendre la définition de la bonne gouvernance de la Banque Mondiale et identifie l'objectif d'en améliorer les paramètres constitutifs, comme le climat des affaires, pour redonner confiance aux investisseurs et diversifier les secteurs d'activités, sans bien appréhender la cohérence d'ensemble des réformes. D'autre part, la rente pétrolière n'est elle-même appréhendée que sous l'angle du *Dutch disease*, sans d'ailleurs développer la question de la politique monétaire et de taux de change et sans faire de réel diagnostic notamment en termes d'économie politique de la rente pétrolière et de conditions politiques de réduction de la dépendance aux hydrocarbures. Seule une évocation de la réduction des rentes perçues comme dans la théorie du *rent-seeking*, sous leur angle négatif par rapport au marché et à l'allocation des ressources et des investissements est prise en considération. Y a-t-il une relation entre le plan de relance économique de Nabni et la stratégie industrielle de 2013 ? La stratégie industrielle développée en 2013 s'avère plus détaillée que le premier plan de relance industrielle de 2007 et s'appuie notamment sur une méthode et des principes cherchant la mise en œuvre avec des étapes et des objectifs intermédiaires. En outre, elle a mis en avant la volonté de recourir au dialogue le plus large possible avec tous les acteurs concernés par la relance industrielle dont les entreprises privées, els syndicat, les organisations issues de la société civile comme Nabni. Cette implication a pu conduire à l'écoute des propositions économiques de Nabni par le gouvernement et une prise en compte dans le plan de relance industrielle. Ainsi, on peut retrouver dans les propositions de Nabni de 2012 des éléments ou des thèmes communs à la stratégie de relance sectorielle gouvernementale proposée l'année suivante en 2013. Le rôle des TIC, la politique de formation, la stratégie de développement des filières, la politique de diversification de l'industrie, la réduction de la dépendance aux hydrocarbures et la perspective de leur tarissement d'ici 2030, constituent autant de thèmes communs au gouvernement et à Nabni. On peut donc faire l'hypothèse que la stratégie industrielle de 2013 a davantage pris en considération des revendications, les propositions des acteurs de la société civile que cela n'a été fait dans le passé et notamment lors de la première stratégie industrielle de 2007. Le nouveau ministre de l'industrie Bouchouareb a d'ailleurs repris de son prédécesseur Rahmani le projet de constitution de groupes industriels qui ne constitue donc pas une mesure inédite mais est bien inscrite dans une continuité de la politique industrielle. On peut donc faire l'hypothèse que le choix non assumé des politiques et stratégies industrielles dans le temps par les différents gouvernements connaît une évolution vers un choix plus assumé car plus partagé par la société civile représentée par Nabni. La recherche de légitimité du pouvoir peut rendre les politiques économiques et

industrielles plus performantes et devenir plus réalisables car mieux assumée par la totalité des acteurs de la vie économique et politique.

Le chapitre 5 nous a permis de présenter le contenu et l'échec de la politique de privatisation sur la période 1995-2003 qui procède de la non résolution de la complexité du cadre institutionnel et les conflits de pouvoirs et d'intérêts entre factions au pouvoir et leurs soutiens. La concentration du pouvoir de décision dans le processus de privatisation a aussi pu être un obstacle à l'engagement des investisseurs étrangers. Le cadre institutionnel de la privatisation n'aurait donc pas rencontré un soutien fort et volontaire du pouvoir politique, notamment de la faction conservatrice opposée à la cession d'actifs et de position de monopole d'entreprises publiques sur des marchés et des secteurs d'activités mis en concurrence avec le secteur privé. La recherche de rentes des détenteurs des entreprises publiques (administration, cadres, ministère) serait mise en cause par les réformes de libéralisation des années 1990-2000 qui permettrait au secteur privé d'entrer dans la course à la recherche de rentes sur des secteurs jusque-là captifs au profit du secteur public.

Au terme de la présentation du *political settlement* des années 2000-2010, une nouvelle typologie adaptée de celle de Mushtaq Khan (2009) est proposée, mais excluant les types précapitaliste et capitaliste. Cette typologie permet de caractériser la distribution du pouvoir en Algérie, où les coalitions peuvent être, suivant les périodes, de type autoritaire vulnérable, autoritaire à parti dominant, de transition vulnérable et enfin de clientélisme compétitif instable. Cette typologie exclut le type de coalition à développement potentiel qui suivant la structure du pouvoir actuel ne constitue pas une option envisageable à court et moyen terme, à moins de réformer la coalition au pouvoir et d'évoluer vers un *political settlement* capitaliste, ou bien vers une distribution du pouvoir de clientélisme compétitif couplée avec un *political settlement* clientéliste qui peut faire émerger un État et une coalition au pouvoir ayant des capacités de gouvernance, qui soutiennent le développement économique sur la base d'institutions informelles conduites et orientées vers la réforme économique.

Nous cherchons à présent à étudier au niveau local comment se mettent en œuvre les politiques industrielles. L'étude de la SNVI (Société Nationale des Véhicules Industriels) qui fait partie de la branche des industries mécaniques a retenu notre intérêt pour mener une enquête de terrain sur un fleuron d'une industrie édiflée lors de la première stratégie industrielle. Il s'agit d'illustrer par cette étude de cas la mise en œuvre des politiques

industrielles en examinant au moyen de notre grille d'analyse institutionnaliste, le plan de restructuration de la société sur les années 2000-2014, ses résultats et ses limites.

## Chapitre 2 La Société Nationale des Véhicules Industriels (SNVI) (1990-2014)

### 1. La restructuration des entreprises publiques en Algérie : la SNVI de Rouiba

#### 1.1 Restructuration de l'entreprise publique SNVI

Notre intention première dans l'étude du cas de la SNVI était de faire écho à une étude terrain menée il y a 30 ans par l'équipe de recherche de Abderrahmane Bouzida (1990) sur la gestion socialiste des entreprises dans les industries mécaniques et faire le point sur le procès de travail, son organisation, sa division et son effet sur la productivité, les incitations mises en œuvre, le turn-over et les relations de travail au sein de la SNVI (ex-Sonacome). Nous

sommes parti du questionnaire de l'enquête de 1990 puis l'avons fait évoluer au regard de notre problématique.

Notre recherche vise à poursuivre l'étude des politiques industrielles en Algérie sur longue période par la mise en œuvre de concepts de *political settlements* et de rentes, en tentant de mettre en relation les coalitions politiques au pouvoir et les choix d'orientation de la politique industrielle. Le cheminement de notre recherche nous a conduit à la période critique des années 1990 où se met en place une politique graduelle de libéralisation économique et sous l'impulsion des politiques d'ajustements structurels, la mise en place d'institutions formelles favorables à la privatisation d'une partie des entreprises publiques et l'élaboration d'un vaste plan de restructuration réhabilitation de l'ensemble des EPE, en vue soit de les privatiser, soit d'attirer après leur assainissement des partenaires industriels ou financiers étrangers. La recherche concrète sur les choix politiques, les orientations des politiques industrielles, les ressources budgétaires, les types de rentes et les institutions créées pour mettre en œuvre la restructuration et la relance de l'industrie algérienne, nous a conduit aussi à regarder au niveau local comment se mettaient en œuvre ces politiques : l'étude de la SNVI comme EPE emblématique de la construction des industries mécaniques et des premières stratégies et politiques industrielles de la période du président Houari Boumediene, nous a conduit à décliner les questionnements énoncés dans ma problématique générale au niveau local.

Quelle a été l'évolution de la politique de développement de la SNVI depuis les années 1990 ? L'étude met l'accent sur les dernières évolutions du plan de restructuration de la société des années 2000-2014 en regardant la cohérence des choix du gouvernement et du ministère de l'industrie entre les années 1990 et 2000. Pourquoi les choix arrêtés dans les années 1990 pour le sauvetage économique et financier de la SNVI ont-ils tardés à voir le jour ? Y a-t-il une continuité entre les choix industriels publics menés il y a vingt ans et aujourd'hui ? Y a-t-il un intérêt économique à maintenir une industrie locale dans le secteur mécanique plutôt qu'à faire le choix économique et en termes de coûts d'importer ces véhicules industriels ? Quel rôle jouent l'armée et le ministère de la défense dans le choix de soutenir la SNVI ? La SNVI n'entre-t-elle pas dans une stratégie de développement d'un complexe militaro-industriel en Algérie ?

Il s'agit de rechercher quelles sont les institutions formelles nationale et locale à la base du fonctionnement SNVI, son organisation, le mode de prise des décisions, ses relations avec le ministère de l'industrie : la réorganisation de l'entreprise par la filialisation de ses unités de production lui permet-t-elle de s'assainir et retrouver une rationalité économique et un niveau compétitivité dans un marché des véhicules industriels ouvert et concurrentiel ?

Quels sont les types de rentes locales mises en œuvre par le gouvernement et le ministère de tutelle pour réhabiliter l'entreprise ? Nous examinons les rentes d'apprentissage et technologique concrétisées par le partenariat entre la SNVI, le MDN, Mercedes et un investisseur Qatari.

Pourquoi fabriquer des véhicules industriels de marque Mercedes en Algérie ? y-a-t-il un besoin local du ministère de la défense, d'autres administrations ou du marché privé ?

L'un des objectifs serait d'initier un processus d'apprentissage technologique en vue de le faire essaimer aux autres productions du groupe. Il s'agit d'une stratégie de réhabilitation de l'entreprise pour devenir plus concurrentielle sur le marché local mais aussi pour exporter les véhicules Mercedes fabriqués à la SNVI.

La recherche sur les rentes et captations de rentes porte sur la structure du marché des véhicules industriels et la part qu'y prend la SNVI : existe-t-il une rente de monopole conférée à la SNVI par la captation de marchés publics, notamment des ministères de la défense, de l'intérieur et des communes ?

L'étude porte ensuite sur la politique de formation et de montée en compétence du personnel. Un budget important est prévu pour lancer une politique de formation ambitieuse dans le but de développer une technicité de haut niveau du personnel SNVI. Elle vise non seulement les techniciens mais aussi les personnels encadrant. L'ambition est de former une élite de dirigeants aux techniques de management pour assurer la reconversion de l'entreprise et la relève économique. Cette politique est-elle en relation avec l'idée d'investir dans le capital humain de l'avant-projet de relance industrielle de 2007 constituant une stratégie industrielle officieuse. Étudier la mise en œuvre de cette politique permet de cerner l'un des volets de la captation de rentes d'apprentissage et d'aptitudes à intégrer de nouvelles technologies et de nouvelles méthodes de management.

Cette question est à mettre en perspective avec la réduction drastique du personnel sur 20 ans et le mode gestion de ces licenciements. A-t-on cherché à conserver les savoir-faire et à conduire une politique de compression du personnel en concordance avec la politique de développement du capital humain ?

Le questionnaire comprend un volet dédié au département recherches et développement du groupe : quelles sont les activités actuelles de ce département ? A-t-il une activité conforme aux standards internationaux du secteur des véhicules industriels ? plus précisément quelle est la cohérence de la politique de R et D de la SNVI en relation avec le projet de partenariat et la possible transfert de technologie avec Mercedes ?

Nous évoquons aussi le foncier industriel de la SNVI l'intérêt porté par le ministère de la défense à la SNVI pour s'approprier une part de son foncier et l'utiliser comme outil de modernisation de l'équipement et du parc de véhicules industriels en vue de faire face aux enjeux sécuritaires. La recherche de rentes s'opère donc dans le foncier et dans l'apprentissage technologique. Il y a aussi les rentes de transfert budgétaire et financier avec le soutien de l'État, du Trésor et des banques publiques dans le sauvetage de la SNVI. Nous nous interrogeons sur les canaux de financements et les moyens mis sur la table pour sortir la SNVI de la quasi-faillite dans laquelle elle se trouvait à la fin des années 1990. L'ensemble de ces questions ont été posées dans le cadre d'un questionnaire large, dont la méthodologie et le contenu sont présentés en annexe 1, couvrant les différentes divisions et filiales et la direction centrale de la SNVI : ces questionnaires ont été distribués à partir de Mai 2013. L'enquête s'est clôturée en Mai 2015<sup>20</sup>.

La Sonacome a été créée par l'ordonnance du 9 août 1967 puis du 21 avril 1969 lui attribuant le monopole de la production mécanique. Le décret n°67-150 du 09 août 1967 porte création de la société qui a pour vocation d'exploiter et de gérer les usines de construction mécanique du secteur public. La Sonacome est alors une société étatique, dotée d'une personnalité morale et d'un capital détenu par l'État. Ce capital a été ensuite par la circulaire du ministère des finances du 26 juillet 1971 en crédit remboursable à des fins de bonne et saine gestion.

Le plan étatique est au début le processus de coordination et d'harmonisation par l'État des décisions d'investissement et de production des sociétés nationales. La Sonacome a hérité du patrimoine de la société africaine des automobiles Berliet (SAAB/SA). Berliet s'est installée en Algérie en 1957 et comprenait une usine de montage de véhicules poids lourds et était localisée à 30 km à l'est d'Alger, à Rouiba avec des succursales à Hussein Dey, Constantine, Oran et Ouargla. La dissolution de Berliet s'est faite par décret n°73-764 du 01 octobre 1973. Cependant la Sonacome restera localisée sur les sites historiques de Berliet. Son schéma d'organisation regroupe 10 divisions dont celle des véhicules industriels qui deviendra la future SNVI. Cette dernière est créée par le décret 81-342 du 12 décembre 1981. Elle hérite des structures, moyens, biens activités monopole à l'importation et personnel détenus ou gérés par la Sonacome par (décret n°81-345 du 12 décembre 1981).

---

<sup>20</sup> L'enquête sur la SNVI s'est déroulée dans le cadre du Programme National de Recherche mené par le CREAD (Centre de Recherche en Economie Appliquée au Développement d'Alger), avec l'accord du ministère de l'industrie.

## 1.2 Missions de l'entreprise SNVI (ex Sonacome)

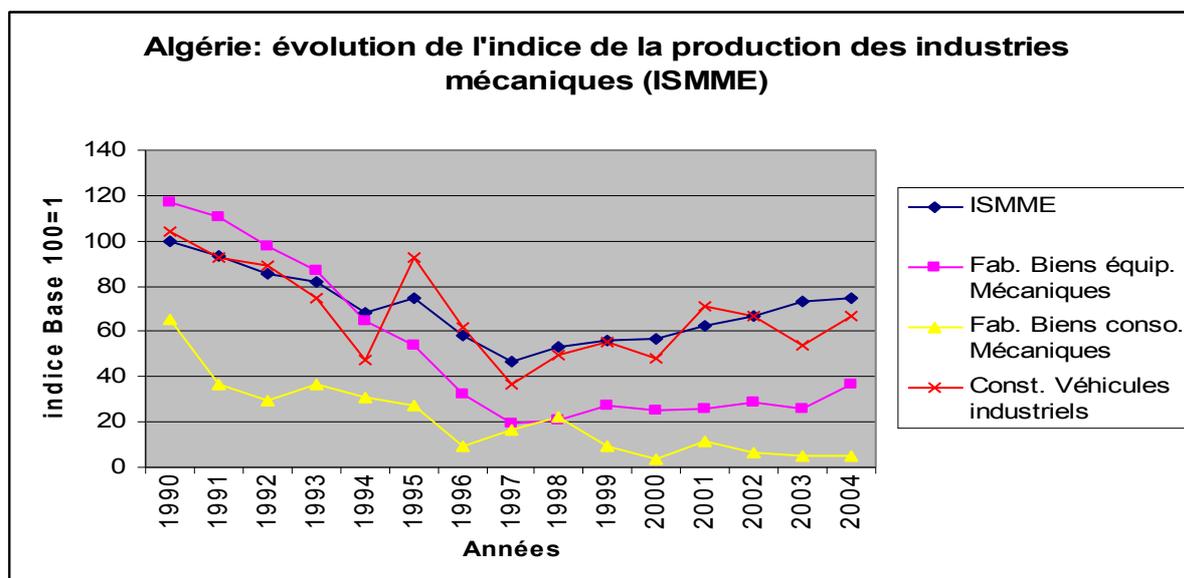
La SNVI issue de la restructuration de la Sonacome a pour mission dans le cadre du plan national du développement économique et social de faire de la recherche, du développement, de l'importation, de la distribution. Elle se spécialise dans le secteur des véhicules industriels et leurs composants dont : camions ; autocars, autobus, minicars, minibus ; camions spéciaux ; matériel tracté (remorques, semi-remorques...) ; pièces brutes de fonderie. La spécialisation de la SNVI concerne de façon générale la production, vente, entretien des véhicules industriels effectuant du transport par route de personnes et marchandises d'une charge utile supérieure à 1.5 tonne. La SNVI, entreprise publique économique (EPE) a été constituée en société par action en mai 1995. Son rôle est de produire et commercialiser des véhicules industriels. Elle produit et commercialise des camions de 6.6 à 26 Tonnes de poids total à charge, des autocars et autobus de 25 à 100 passagers, des équipements de carrosserie, remorques, semi-remorques et porte-engins de 3 à 75 tonnes. Elle dispose dans son circuit de production d'un savoir-faire technologique avec une fonderie fonte et aluminium, des techniques d'estampage à chaud, d'emboutissage, formage, usinage de précision, modelage de pièces en polyester, de chaudronnerie et soudage. En recherches et développement, l'entreprise s'appuie sur un centre d'études et d'adaptation de pièces sur véhicules, d'un laboratoire de chimie, métallurgie et métrologie. Un centre de formation interne vient en appui à l'apprentissage des travailleurs. La SNVI fut d'abord organisée autour d'une direction centrale en divisions d'unités de production que sont la fonderie, les véhicules industriels et la carrosserie de Rouiba et Tiaret. La restructuration de l'entreprise l'a mené à la fin des années 2000 vers la filialisation et l'autonomie des unités de production.

## 1.3 Évolution de la rentabilité du secteur public des ISMME

Si l'on analyse les coûts et bénéfices du secteur des ISMME, on a une structure des coûts qui fait apparaître un taux de valeur ajoutée (VA) et des résultats d'exploitation (ENE) en décroissance sur la période 1990-2000 : le ratio VA/CA (chiffre d'affaire) passe de 48% en 1990 à 34% en 2000, soit une baisse de 29%. Le ratio ENE/CA passe de 13% à -21% soit une chute vertigineuse de -160%. Si l'on compare ces chiffres avec ceux de l'industrie privée des ISMME le taux de valeur ajoutée y est stable sur la même période en passant respectivement de 48 à 47%, soit -2% et le résultat net d'exploitation est croissant de 13 à 18%, soit une progression de 38%. Les activités du secteur privé sont essentiellement de l'importation et du montage et non de la production. Le secteur public connaît pour de nombreuses entreprises du secteur ISMME une dégradation de son ENE qui la met en situation de pré-faillite au seuil des

années 2000. Aux pertes cumulées s'ajoute une structure de coûts élevée notamment la part des salaires dans la valeur ajoutée atteint 86% en 2000. La part des salaires dans le chiffre d'affaire (CA) étant de 30% dans le secteur public et de 26% dans le secteur privé. Les amortissements représentent 26% dans le public, contre seulement 3% dans le secteur privé.

Figure 32: Indice de la production industrielle des industries mécaniques (1990-2004):



Source : construction personnelle, Collections Statistiques, n°122, ONS, juin 2005.

L'indice de la production industrielle du secteur mécanique connaît une dégradation conjointe des biens de production et de consommation. La chute est plus sévère pour les biens de production qui passent de l'indice 120 en 1990 à l'indice 20 en 1997, pour ensuite stagner entre l'indice 20 et 40 entre 1998 et 2004. Les biens de consommation partent d'un indice 60 en 1990 pour rejoindre l'indice 20 la même année 1997 pour ensuite poursuivre sa dégradation jusqu'en 2004. De son côté, l'indice de production de véhicules industriels épouse la même tendance à la baisse que celui des biens d'équipement sauf redressement des années 1994-1995, puis 2001-2002

### 1.3.1 Performances financières de la branche mécanique-métallurgique en Algérie

Les données de la branche mécanique-métallurgique sur les années 2000-2001 révèlent une dégradation de 28% de la trésorerie avec mais ponctionne et représente une part de 92% de la trésorerie totale du secteur public des ISMME. La valeur ajoutée progresse sur la période mais ne représente que 7% tu total du secteur public. Les emplois de la branche métallurgique-mécanique atteignent en revanche 16% de l'emploi public industriel, ce qui traduit une

situation de sureffectifs dans la branche. Les investissements quoiqu'ils progressent masquent une sous-consommation des capitaux fixes, avec une faible part de 4% dans le total du secteur public. Le taux d'utilisation des capacités de production de la branche s'élève à seulement 56%. Les importations en revanche croissent rapidement de 50% pour représenter 12% du total. Les exportations progressent mais les importations pour revente atteignent presque un tiers du total du secteur public. Les achats sur le marché local algérien, bien qu'en hausse, ne représentent qu'une faible part de 9% du total.

#### 1.4 Restructuration économique et financière de la SNVI

##### 1.4.1 Situation financière avant plan de redressement de l'entreprise

Si l'on examine la dynamique des mouvements de trésorerie de la SNVI, sur la période 2005-2007, on remarque un déphasage des courbes d'encaissement et de décaissement qui induit des difficultés de trésorerie dont le solde est cycliquement négatif à partir du second puis troisième trimestre 2005, puis sur les derniers trimestres 2006 et 2007. La Banque qui octroie des crédits à la SNVI est la BNA qui a mis en place un système d'octroi de facilités de caisses à hauteur de 15 jours du Chiffre d'Affaire de l'année précédente. La BNA applique des règles prudentielles pour se prémunir contre l'insolvabilité de l'entreprise lors de l'octroi de lignes de crédit. Cette pratique est contraignante pour l'entreprise qui demeure sous observation de la BNA qui peut à tout moment suspendre ses crédits si le seuil des crédits dépasse les limites fixées et si les règles prudentielles ne sont pas respectées.

Le financement du plan d'approvisionnement pour la production peut donc être compromis à tout moment et créer des retards dans la chaîne de production. En effet, la SNVI définit un plan d'approvisionnement élaboré en année n-1 qui peut être interrompu en l'absence d'octroi de crédits, ce qui peut conduire à une utilisation partielle et irrationnelle de son outil de production. L'entreprise risque ainsi de constituer des stocks intermédiaires du fait de ruptures d'approvisionnement sur des pièces entrant dans le processus de production. En matière de stocks, la SNVI gère près de 60000 références et nous le verrons est en relation en matière de sous-traitance et d'approvisionnement, avec 500 fournisseurs étrangers répartis dans plusieurs pays et 400 fournisseurs et sous-traitants algériens.

L'accumulation de ressources financières et budgétaires issues de l'exploitation et la vente des hydrocarbures ont permis à l'Algérie de conduire un programme de développement des infrastructures de base (autoroutes, ponts, tunnels...) dans le cadre des plans de développement quinquennaux élaborés au cours des années 2000. L'essor du secteur de la

construction, travaux publics et des infrastructures de transport a redynamisé le marché des véhicules industriels et de travaux publics. Le marché spécifique des véhicules lourds de transport de personnes et de marchandises (autobus et camions) totalise 1.2 millions d'immatriculations soit le tiers du volume global de véhicules (en tenant compte des véhicules de tourisme). La combinaison de l'état de vétusté du parc avec de l'interdiction d'importer des véhicules d'occasion, booste la demande de véhicules industriels. En 2008, les importations de véhicules de transport de marchandises représentent une valeur de 1.3 Md de dollars, soit une hausse de 45% par rapport à 2007 (Ubi France, 2009). Les principaux fournisseurs de l'Algérie sont dans l'ordre le Chine, le Japon puis la France. L'importation de véhicules industriels d'Afrique du Sud connaît une croissance exceptionnelle de 1200% en 2008 par rapport à 2006, avec une part de 12% du marché

La progression des importations de remorques et semi-remorques est aussi importante si l'on prend la période 2007-2008 avec une hausse de 70%, de 106.8 M. à 181 M. de dollars. La France tient la plus grande part de marché suivie de la Tunisie. Cependant en termes de croissance, les importations en provenance de Chine, de Belgique et d'Italie progressent le plus.

On peut considérer comme une institution formelle en faveur du développement d'une industrie localisée en Algérie le décret du 12 mai 2009 confirmé par la loi de Finances complémentaire qui fixe pour les sociétés créées après le 28 juillet 2009, qu'au moins 30% de leur capital soit détenu par des personnes physiques ou morales de nationalité algérienne. Ces mesures restrictives aux importations concernent les produits et matières premières vendues en l'état sans autres transformations. Pour le secteur des véhicules industriels, la loi de finances complémentaire prévoit la mise en application d'une taxe sur les véhicules et engins neufs qui s'élèvent à 340000 DA pour les véhicules de moins de 22 tonnes et de 500000 DA pour ceux de plus de 22 tonnes. De plus les importations de véhicules, d'engins et de pièces détachées d'occasions sont interdites.

#### 1.4.2 Positionnement de la SNVI sur le marché des véhicules industriels en Algérie

La SNVI a connu au cours des années 1990 une dégradation ou une stagnation de sa production de véhicules industriels : le nombre de véhicules et matériels (toutes gammes de véhicules industriels + cars et bus) est passé de plus de 7000 unités en 1990 à 2811 unités en 2001.

Tableau 87: Le parc des véhicules industriels SNVI en Algérie (1992-1997)

	1992	1997	Commentaire
--	------	------	-------------

		Camions	Cars et bus	
Parc total	100000 poids lourds	334760	29900	Estimation pour 1992
Parc SNVI véhicules porteurs (gammes basses, moyennes et hautes)	n.d.	Estimation entre 160000 et 230000 selon les sources	Estimation entre 20000 et 25000	L'estimation de la fourchette haute est plus probable
Parc véhicules SNVI (matériel tracteur et tracté)	76000+ 44000 importés	86310	10266	
Age moyen	13 ans			

Source : établi par nos soins selon l'étude SNVI, Ernst and Young. Synthèse PRI 2008-2010

Au sein du parc SNVI les véhicules porteurs toutes gammes confondues sont prépondérants par rapport au matériel tracté et tracteur. Cependant les estimations n'indiquent pas quel est le taux d'immobilisation (amortissement fiscal) du parc, et donnent un âge moyen relativement court.

#### 1.4.2.1 Quel est le marché des pièces de rechange sur le parc des véhicules SNVI ?

Le marché des pièces de rechange montre un potentiel de soutien à l'activité de production pour le service après-vente de la SNVI sur le marché local. Sur la seule année 1997, les ventes de pièces détachées se sont élevées à 1.8 milliard de DA ce qui représente un marché stratégique pour autant nous le verrons que la SNVI puisse restructurer sa gestion des approvisionnements et de stocks de pièces détachées.

Tableau 88: Marché des pièces de rechange sur le parc des véhicules SNVI

	Consommation par véhicule (milliers de DA)	Marché pièces de rechange (milliard DA)
Marché sur tout le parc SNVI (97000)	60	5.8
Marché sur 65% du parc SNVI (63000 véhicules)	60	3.8

Tableau personnel selon données internes SNVI.

La SNVI dispose d'une gamme large de camions de 6.5 à 26 tonnes de PTAC :

Les véhicules vont de la gamme de marque K66 avec 6.6 tonnes, le K120 avec 12 tonnes, le C60, C290, B260 et TB340 allant de 19 à 26 tonnes de PTAC.

Les ventes de ces gammes de camions montrent sur l'année 1997, un fort succès de la gamme basse K66 avec 726 unités et 42% du total des ventes toutes gammes confondues. Le K120 représente 345 unités vendues (20%). En troisième position le haut de gamme TB340 avec 261 unités vendues (15%)

Tableau 89: Positionnement des camions SNVI face à la concurrence sur le marché algérien :

Comparatif gamme équivalente à	SNVI K66	Mercedes 714D Vario	Iveco 65 <sup>E</sup> 12 Eurocargo	Iveco 65 <sup>E</sup> 14 Eurocargo	RVI S 135.07 Midliner
Comparatif économique					
Prix sortie usine (millions DA)	Entre 1.16 et 1.46	Entre 1.40 et 1.51	Entre 1.44 et 1.445	Entre 1.539 et 1.54	Entre 1.37 et 1.43
Comparatif technique					
Puissance moteur (en kW)	54	100	85	101	100
Nombre de vitesses	4+1	6+1	5+1	6+1	6+1
PTAC	6.6	6.6	6.7	6.7	6.85

Tableau personnel selon données SNVI (PRI 2008-2010)

Tableau 90: Positionnement des véhicules de transport de personnes SNVI face à la concurrence :

Comparatif gamme équivalente à	Minicar 25L4 SNVI	Mercedes Tomassini Easy maxi MB 814 DT	Iveco Cacciamalli A49.10 et 12	Iveco Cacciamalli A59.12	Iveco Cacciamalli B80 E 18
Comparatif économique					
Prix sortie usine (millions DA)	2.25	5.34	2.37	3.74	4.91
Comparatif technique					
Puissance moteur (en kW)	54	100	90	90	130
Nombre de places	24+1	29+1	28+0	28+1	28+1
PTAC	6.6	7.5	3.55	6	8.6

Tableau personnel selon données SNVI (PRI 2008-2010)

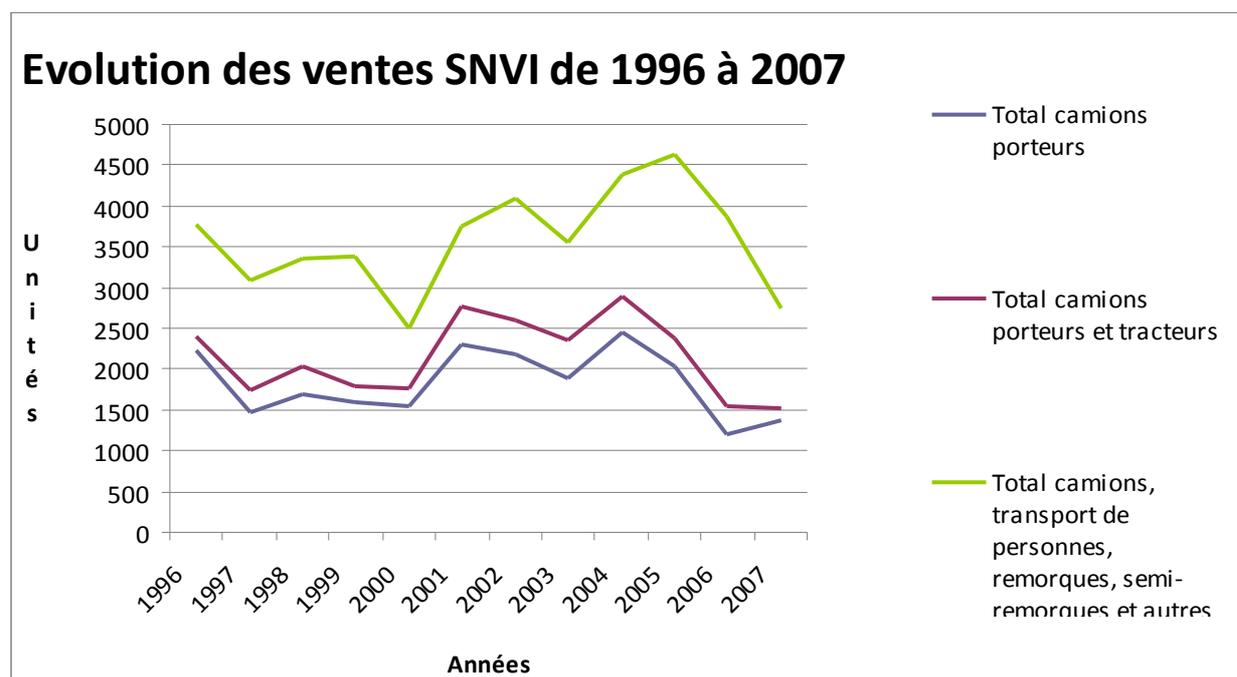
Bien que les mini cars SNVI affichent un prix relativement plus compétitif à gamme égale que ses concurrents, la puissance moteur et le nombre de places offertes s'avèrent moins avantageuses que la concurrence, ce qui se traduit par une perte continue de parts de marché de la SNVI sur cette gamme et annonce sa disparition prochaine au profit de la concurrence.

#### 1.4.3 Évolution des ventes de véhicules SNVI de 1996 à 2007

L'évolution des ventes présente sur la période une relative stagnation avec une tendance à la baisse sur la seconde moitié des années 2000. Les gammes basses comme le K66 ou le K120 qui sont les plus vendus enregistrent une baisse dès 2005. Cette baisse tendancielle est aussi marquée pour les tracteurs routiers, les remorques et les semi-remorques.

Voici les tendances graphiques sur la période :

Figure 33: Évolution des ventes de véhicules SNVI (1996-2007)



Conception personnelle à partir de données SNVI

#### 1.4.3.1. Comment évoluent les carnets de commande sur la période ?

Alors que les gammes basses représentées par les véhicules porteurs K66 et K120 ont connu le volume de ventes le plus élevé, on constate néanmoins une baisse des carnets de commande de ce type de véhicules au profit des gammes hautes que sont les véhicules lourds de type B, TB, C, M230.

Tableau 91: Évolution des carnets de commandes SNVI (2004-2007)

	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
Gammes basses et intermédiaires	2104	770	463	517
Gammes hautes	1151	648	946	1352
Gammes transport de personnes (cars et bus)	154	993	72	630
Matériel tracté	984	533	713	592
Total commandes	4393	2944	2254	2591

Source : Conception personnelle à partir de données SNVI

L'année 2007 montre une reprise légère pour les gammes basses et intermédiaires et plus marquée pour les gammes hautes et transport de personnes. Le matériel tracté continue sa baisse dans le carnet de commandes. L'évolution du carnet de commandes montre ainsi un retournement de tendance entre les véhicules de gamme haute et ceux de gamme basse et intermédiaire : la gamme haute (poids lourds, bus et cars) occupe depuis 2007 les  $\frac{3}{4}$  du carnet de commandes contre  $\frac{1}{4}$  pour la gamme basse et intermédiaire, ce qui traduit un déséquilibre de la structure habituelle des commandes favorable aux véhicules de petit tonnage relativement aux véhicules lourds. Ce déséquilibre s'explique par un marché du véhicule industriel devenu plus favorable à la SNVI pour sa gamme haute ayant un avantage compétitif et un bon indice de confiance auprès de ses clients en termes de proximité, de réactivité du service client (SAV), de solutions d'équipements portés adaptés sur les véhicules (carrosserie), de demande des clients institutionnels. Pour rétablir l'équilibre entre gammes, le programme de redressement SNVI prévoit la réorganisation du travail (horaires, équipes, mesures incitatives), la mise en place de mesures favorables à l'accroissement du rendement et de la productivité comme l'aménagement de secteurs de production mécanique camion, bus et cars.

#### 1.4.3.2. Situation de la SNVI dans un marché à forte concurrence

Tableau 92: Position des produits SNVI dans un marché à forte concurrence

Position des produits SNVI sur le marché	Très bonne (forte croissance)	Bonne (croissance)	Moyenne (stable)	Médiocre (baisse)
Demande nationale produits SNVI		K120	K66	
Positionnement (en technologie, qualité)		K120		K66
Avantages comparatifs				
Robustesse	K120 et K66			
Prix		K120		K66
Taux d'intégration	K120 et K66			

Source : Construction personnelle sur données internes SNVI

Le marché des véhicules de gamme basse et intermédiaire est soumis le plus à une rude concurrence des constructeurs asiatiques (japonais et plus récemment chinois) qui par un effet volume ou rendement d'échelle offrent des prix compétitifs et de qualité et équipement (notamment confort de conduite) en adéquation avec les attentes des clients. Les camions SNVI de réputation plus robustes mais ce critère n'a pas permis d'enrayer le déclin des gammes basses comme le modèle K66 concurrencé par des véhicules relativement moins chers et mieux équipés techniquement.

Tableau 93: Position de la concurrence par rapport à la SNVI selon la gamme (en % par rapport à la SNVI) sur le marché algérien

	SNVI	Hyundai	Renault	Volvo	Isuzu	JAC	KIA	IVECO
Gamme basse 6.6 t	0%	-48.76%	+5.08%		+23.50%	-34.04%	-38.26%	+43.62%
Gamme moyenne 12 t	0%	-6.64%			-1.42%	+10.14%	+22.40%	+17.93%
Gamme haute plateau 19 t	0%	+2.49%	+9.10%	+13.7 3%				
Gamme haute camion chantier 26 t	0%	-17.90%	+27.16 %	+29.8 3%				+44.63%
Gamme haute tracteur routier (6x4)	0%	-12.38%	+10.13 %	30.03 %	+4.16%			+21.33%

Construction personnelle à partir de compilation de données SNVI

Le camion phare de gamme basse SNVI, le K66 fait face à une concurrence japonaise, européenne et notamment française : les camions japonais Isuzu, européens Iveco et français Renault enregistrent une part de marché supérieure à celle de la SNVI sur la gamme basse. La gamme basse SNVI de 6.6 tonnes (t) est ainsi concurrencée par des modèles concurrents de meilleur rapport qualité-prix et confort. Sur la gamme moyenne, le véhicule K120 de 12 t est concurrencé par la marque chinoise JAC, coréenne KIA et européenne IVECO. Particulièrement demandé pour le transport de maraicher, le bâtiment et travaux publics et le transport des hauts plateaux, ce type de véhicule exige moins de confort et de qualité esthétique. Sur la gamme haute des poids lourds de 19 t la concurrence de la SNVI se fait par les marques Renault, Volvo et Hyundai qui dominent le marché relativement à la SNVI. La stratégie du groupe SNVI consiste à cibler la modernisation des camions poids lourds à l'intérieur de ce segment couvrant notamment les véhicules de chantier et les tracteurs routiers. Avant la conclusion d'un accord de partenariat avec Mercedes Benz, la SNVI avait signé un contrat de modernisation des tracteurs routiers avec Renault Trucks en 2007. Ce contrat visant à la modernisation par un transfert de technologie n'a néanmoins pas abouti pour des divergences de stratégie, notamment sur les conditions d'implantation géographique. Dans la gamme haute des camions de chantier, les véhicules SNVI bénéficient du même programme de modernisation et de standardisation des technologies que les camions poids lourds plateau de 19 t. Le programme vise notamment à répondre à une demande marché d'augmentation des capacités de charge des bennes avec un passage de 10.5 m<sup>3</sup> à 14-16 m<sup>3</sup> par allongement du châssis et hausse des capacités ponts-essieux. Sur la gamme haute des

tracteurs routiers la SNVI est concurrencée par les constructeurs occidentaux notamment Renault, Volvo et Iveco qui disposent d'avantages technologiques et de confort : le partenariat avec Renault Truck visait justement à moderniser la gamme de tracteurs SNVI en modifiant la cabine et en augmentant la puissance motrice, afin de consolider sa part de marché nationale.

LA SNVI dispose sur le marché des cars et bus (voyageurs), des avantages suivant :

Tableau 94: Avantages de la SNVI sur les véhicules de transport de personne

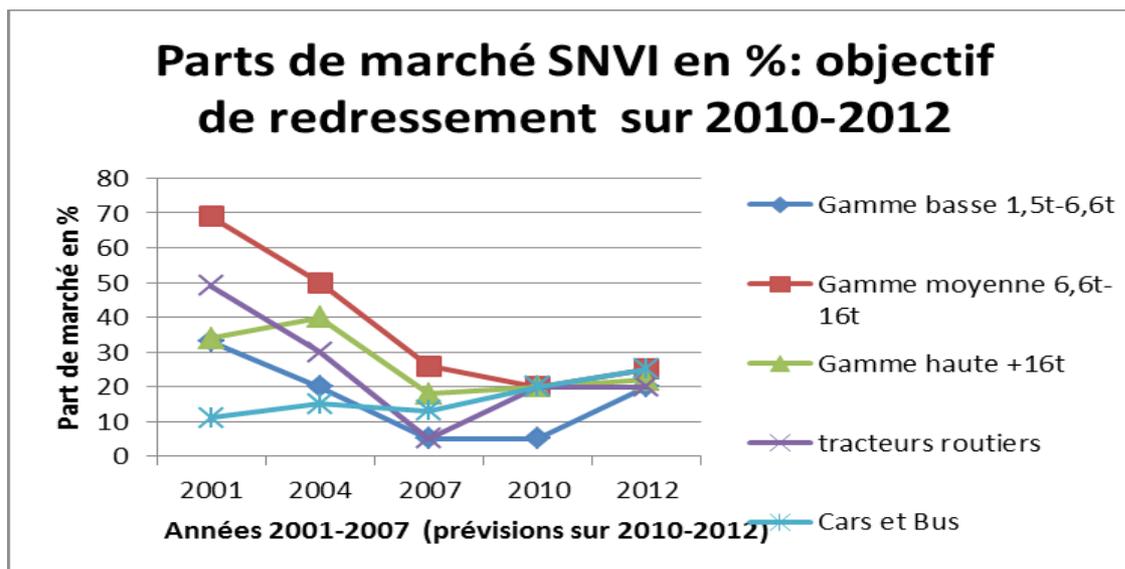
Position des produits SNVI sur le marché	Très bonne (forte croissance)	Bonne (croissance)	Moyenne (stable)	Médiocre (baisse)
Demande nationale produits SNVI	Cars et Bus			
Positionnement (en technologie, qualité)		Cars et Bus		Mini Cars et Bus
Avantages comparatifs			Cars et Bus	
Robustesse	Cars et Bus	Mini Cars et Bus		
Prix		Cars et Bus	Mini Cars et Bus	
Taux d'intégration	Cars et Bus		Mini cars et Bus	

Construction personnelle sur données internes SNVI

La concurrence sur les mini cars et bus se situe au niveau des coûts de production, relativement plus élevés pour la SNVI, ce qui conduit à un prix de vente en positionnement moyen, couplé à un positionnement technologique et de qualité, médiocre sur le marché. La SNVI anticipe une dégradation de sa position sur le marché des mini cars et bus et envisage à moyen terme l'arrêt de leur production. Ce repositionnement stratégique vise à revaloriser sa ligne de produits cars et bus de grande capacité en investissant dans des moyens et méthodes de production (mannequins d'assemblage, manutention aérienne et au sol) ainsi que dans la formation et spécialisation du personnel, en vue d'améliorer la rentabilité.

Sur l'ensemble du marché des véhicules industriels algérien, la stratégie de redressement de la SNVI consiste à reprendre des parts de marché sur toutes les gammes, sauf le segment des mini cars et bus. La SNVI privilégie donc le développement des cars et bus de grande capacité, les camions tracteurs de plus de 12 t ainsi que les équipements de carrosserie dont les prévisions du marché à moyen et long terme sont à la hausse. Les prévisions du plan de redressement indiquent un maintien de la SNVI à  $\frac{1}{4}$  du marché de moyenne gamme et une progression à  $\frac{1}{4}$  du marché des cars et bus. L'objectif est pour les gammes basses et hautes, ainsi que pour les tracteurs routiers d'atteindre 20% respectivement de parts de marché.

Figure 34: Évolution des parts de marché SNVI (en %) (2001-2012)



Source : Conception personnelle selon données SNVI : PRI 2008-2010 et PSE 2008-2015

Tableau 95: Structure et répartition des ventes SNVI réalisées et prévisibles (2005-2015)

	Ventes en 2005	Ventes en 2006	Ventes pour 2007	Ventes pour 2008	Ventes pour 2009	Ventes pour 2010	Ventes pour 2011	Ventes pour 2012	Ventes pour 2014	Ventes pour 2015
Camions toutes gammes	2369	1552	1511	1769	2470	2500	3360	4140	4710	4920
Cars et bus	544	1036	100	560	366	450	770	820	860	880
Matériels tractés	1722	1285	1125	1191	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Total	4635	3873	2736	3520	2836	2950	4130	4960	5570	5800

Source : Conception personnelle selon données SNVI

Le tableau montre une baisse des ventes de camions toutes gammes sur 2006-2007 relativement à 2005, puis une reprise prévue sur la période de redressement 2008-2010. Pour les cars et bus, le marché évolue de manière erratique entre 2005 et 2009, puis une prévision de hausse continue de 2010 à 2012. Le matériel tracté connaît une chute de ses ventes de 2005 à 2007 avec une légère reprise en 2008. On peut considérer les chiffres prévisionnels comme relativement optimistes puisqu'un précédent scénario effectué en début 2007 prévoyait sur l'année 2007 un niveau de ventes de camions de 2200 unités, alors que le niveau réalisé fut de 1511 unités. Le même précédent scénario prévoyait 2700 unités de camions vendus en 2008, chiffre ramené à 1769 unités dans le scénario 2008-2010. Les prévisions à la hausse sont fondées sur la réalisation du plan de redressement qui suppose une mise en œuvre des plans

d'investissement et du partenariat avec Renault Trucks qui n'a pas abouti à la date fin 2010. Le nouveau partenariat signé entre la SNVI et Mercedes Benz en cours de réalisation devrait rendre crédibles les chiffres de ventes notamment sur les gammes hautes, cible du partenariat. La stratégie de la SNVI consiste à confirmer la position sur le marché des camions de gamme moyenne et haute, puis dans un second temps la reprise de parts de marché dans sa gamme basse, perdues au profit de la concurrence étrangère, notamment chinoise. Il s'agira de mettre en œuvre dans la gamme basse un nouveau véhicule ayant une base de production et une architecture communes avec la gamme de 12 tonnes et les véhicules tous terrains 4x4. Dans la gamme des véhicules de transport de personnes, la SNVI poursuivra le développement des véhicules de transport en milieu urbain, ainsi que des véhicules d'intervention rapide et les autocars interurbains, avec l'amélioration technologique de ces gammes et l'introduction de solutions énergétiques hybrides et moins polluantes. L'objectif cible est de passer pour les véhicules urbains de 55 unités en 2007 à 500 unités en 2015 et pour les autocars interurbains respectivement de 27 à 250 unités sur la même période.

Les produits SNVI sont, de l'avis du département Marketing, non concurrentiels, de technologie obsolète et de prix de vente relativement élevé. Le département marketing considère que le partenariat permettra de développer toutes les gammes de véhicules. Le partenariat vise à développer les gammes de véhicules industriels de type militaires dont il existe un besoin local non satisfait en matière de qualité et de technologie. Le besoin en véhicules militaires est important pour faire face à la conjoncture sécuritaire et au renouvellement du parc existant. La restructuration du département marketing et plus généralement de la SNVI constitue une révolution dans les pratiques de marketing, ventes par l'ouverture à la concurrence internationale. Cette ouverture devrait aussi être profitable à la SNVI par la conquête de nouveaux marchés locaux, régionaux et internationaux. Sur le marché local toutes les potentialités de la demande doivent être exploitées chez les particuliers, les entreprises privées et les institutions publiques. Les véhicules actuellement les plus vendus sont les gammes basses dont le modèle k66 et k120. Les gammes de véhicules à développer sont celle des tracteurs routiers pour le transport de marchandises, les minicars et les autocars.

Tableau 96: Synthèse des résultats du questionnaire SNVI Marketing et ventes

	difficultés sur le marché	Investissements requis	Apports du partenariat	Perspectives de marché
Département marketing et ventes	Gammes de produits non concurrentiels,	Dans le développement de nouvelles	Apport en renouvellement de gammes de marque	Développement des marchés institutionnels et

	prix relativement élevés et retards technologiques	gammes plus compétitives en prix et qualité	Mercedes et de marque SNVI, développement de gammes de véhicules militaires répondant à un besoin exprimé par l'armée nationale	du secteur privé nationaux et à l'export, abandon des gammes non rentables
--	--	---	---	--

Étude de la production à partir des questionnaires des filiales production : fonderie, carrosserie et montage véhicules industriels

Les chiffres de la production entre 1995 et 2013 montrent une irrégularité des volumes de toutes les catégories de véhicules et traduit les difficultés rencontrées par le groupe qui concernent l'organisation du travail, les méthodes de gestion, les insuffisances dans la formation et de la recherche, enfin l'obsolescence de l'outil de production. Le groupe doit aussi parvenir à la réduction des coûts qui affectent sa compétitivité. Les investissements prioritaires, dans le cadre du plan de redressement engagé, doivent se faire dans la formation des ressources humaines et dans l'achat et renouvellement de l'outil de production. D'autre part il s'agit d'adopter en parallèle des normes de production conformes aux standards internationaux du secteur. Le partenariat est considéré par les filiales production comme une source de croissance par l'investissement, l'apport de nouvelles technologies en vue de renouveler les gammes de véhicules et faire face à la concurrence sur le marché local et mondial.

Tableau 97: Synthèse du questionnaire SNVI Production VIR/CIR/FOR

	Statut et relations entre filiales et siège	Vision sur la restructuration et l'adaptation au marché	Difficultés rencontrées par la filiale	Investissements prioritaires	partenariat Daimler	Recrutements prioritaires
Production VIR	Autonomie par filialisation	Adaptation difficile à court terme, puis compétitivité accrue avec les investissements matériels et en R et D	Outil de production obsolète, pannes fréquentes, rebus, surcapacité de production, approvisionnement en intrants	Formation des ressources humaines comme priorité renouvellement du matériel de production	Apport technologique et hausse de la qualité des gammes	Ouvriers spécialisés hautement qualifiés et ingénieurs
Production CIR	Autonomie par filialisation	Adaptation difficile, résoudre des problèmes de compétitivité et de renouvellement de gammes	Coûts de production, matériel de production obsolète, pannes fréquentes, pièces de rechanges introuvables localement, retards de production	Nouveaux matériels de production, l'informatique, Formation des ressources humaines et R et D	Apport technologique et qualité des gammes	ouvriers hautement qualifié, maîtrises et ingénieurs
Production FOR	Autonomie par filialisation	Atouts de la SNVI pour dynamiser la filière mécanique si les investissements sont réalisés	Outil de production obsolète, faible taux d'utilisation des machines, formation insuffisante	Nouveaux matériels de production, informatique et formation	Apport technologique et qualité des gammes	

Source : construction et conception personnelle.

## 2. Recherche et captation de rentes locales de la SNVI

### 2.1 Recherche et captation de rentes sur le foncier industriel

Dans le cadre de l'assainissement financier et économique de la SNVI le programme de redressement industriel prévoit sur la période 2008-2015 la cession d'actifs de l'entreprise. Cette démarche remonte à la décision du 13 décembre 2003 lors de l'assemblée générale extraordinaire de l'entreprise de procéder à la cession des actifs immobilisés de production ou de commercialisation. Cette décision a résulté d'une étude préalable sur l'année 2000 dans le cadre plus large de la relance de l'activité et la restructuration par l'assainissement de l'entreprise d'abord pour la période 2000-2002: les actifs non utilisés sont essentiellement ceux résultant du redimensionnement des unités commerciales avec notamment la fermeture

programmée des unités de Batna, Es Sénia, Berrouaghia, Ain Defla, Chlef, Laghouat, Saida et M'sila dont la décision de fermeture remonte à décembre 1996. Le MDN avait alors demandé de lui céder dans le cadre de conventions avec la SNVI, les unités commerciales d'Es Sénia en 1997 pour un montant évalué par les domaines de 139 millions de dinars, opération qui s'est traduite par une moins-value pour la SNVI de 265 millions de dinars, et l'unité commerciale de Batna en 1998 pour un montant de 143 millions de dinars évalué par les domaines, avec une moins-value SNVI de 121 millions de dinars. Enfin le centre de formation de Tiaret évalué en valeur nette comptable (VNC) à 331 millions de dinars a été cédé au ministère de l'enseignement supérieur suite à une décision du CNPE a également conduit à une moins-value pour la SNVI équivalent à la VNC. Au final dès le début 2000, la SNVI a effectué des opérations de cessions d'actifs inutilisés avec une moins-value totale de 717 millions de dinars. Les ventes de la SNVI d'actifs industriels non utilisés va se poursuivre sur les années 2000-2002 dans l'intention de céder des unités commerciales dont les évaluations en 2000 sont les suivantes :

Tableau 98: Vente des actifs industriels à la valeur VNC (millions de DA)

Unités commerciales	Prévisions de vente 2001	Prévisions de vente 2002	Total des ventes	Bénéficiaire des cessions
Laghouat	360		360	Sonatrach
Chlef	77		77	ERCC ou SNTR
Adrar		24	24	OAIC ou SNTR
Ain Defla		234	234	Tiers
Berrouaghia		333	333	Tiers
Saida		305	305	Tiers
Point de vente de M'sila		21	21	Tiers
Terrain Fatia	38.5		38.5	SAADA (Société algérienne de développement automobile)
Terrains Z.I. non bâtis	12	12	24	URBA
Total	487.5	929	1416.5	

Source : document interne SNVI

On peut constater en comparant ce tableau de 2000 à celui présenté plus haut et datant de 2007 une variation dans la valeur des actifs mis en vente : les valeurs nettes comptables présentées en 2000 apparaissent plus réalistes que celles présentées en 2007. On peut supposer que les actifs évalués en 2000 n'ont fait l'objet que d'une cession partielle, ce que reflètent les valeurs cédées en 2006-2007. La cession devrait donc s'opérer à destination des bénéficiaires par tranche annuelle. La mention des bénéficiaires sous l'appellation de tiers

montrent que la décision finale de vente n'a été opérée par exemple pour le MDN qu'en 2007 et surtout pour l'acquisition du terrain Fatia de Tiaret, officialisée par le décret présidentiel de 2009. On peut donc faire ici l'hypothèse que sur les immobilisations industrielles, les tiers acheteurs, essentiellement les ministères de la défense et d'autres institutions publiques, ont opéré une captation de rente sur le foncier industriel inutilisé de la SNVI. Les années 2000 vont voir se poursuivre cette recherche et captation de rente sur le foncier et les immobilisations industrielles, notamment de la part du MDN. Ces immobilisations industrielles s'avèrent nécessaires dans le cadre de la stratégie de modernisation et de diversification des activités industrielle de l'unité des fabrications du ministère de la défense. Les actifs vont être acquis à des prix correspondant à une valeur nette comptable permettant au MDN de réaliser des plus-values à l'acquisition et de disposer d'un parc foncier industriel ayant une valeur de marché plus élevée que la valeur comptable. La position de client privilégié et historique dans les commandes et achats auprès de la SNVI de véhicules industriels militaires positionnent le MDN comme institution ayant acquis une position dominante dans l'achat d'actifs immobilisés de la SNVI. Le ministère de la défense nationale (MDN) toujours dans le cadre de la modernisation de son activité militaro-industrielle et avant même le projet de partenariat avec Mercedes-Benz de fabrication d'une unité de véhicules industriels sur le site de Rouïba, s'est intéressé en 2003 à d'autres actifs du foncier industriel de la SNVI. Le MDN a ainsi demandé officiellement à la SNVI de lui céder les unités commerciales d'Ain Defla, de Laghouat, de Tebessa et de l'unité commerciale de Djanet. La procédure de cession de gré à gré a également été autorisée par l'assemblée générale de 2003 pour les sites d'Es-Senia, de Batna, de Chlef, de Berrouagha, de l'annexe de M'sila, d'une partie des unités commerciales d'El Hamiz et d'une partie de l'unité de carrosserie de Tiaret.

Tableau 99: Cession des actifs SNVI inexploités (Dinars)

Unités	Valeur brute	Valeur nette comptable	Année	Valeur estimée	Evaluateur	Plus ou Moins-value pour la SNVI	Bénéficiaire de la cession	Planning de cession
Ain Defla	951267	10466	2007	166700	CETIC/2	156234	Cession au MDN	2008
Laghouat	1081788	11424	2007	214700	CETIC/2	214700	Cession au MDN	2009
Saida	986450	7223	2007	181850	CETIC/2	174627	OPV Khroub	2010
M'sila	100531	10828	2006	83233	CPE	72405	Cédée à la wilaya de M'sila	
Adrar	19679	2132	2006	60000	CETIC/2	58868	Louée à l'OAIC	2008
Djanet	53683	12886	2007	50000	Estimée	37114	Cession au MDN	2008
Dr Saadane	8460	8460	Valeur d'achat	18260	Domaines	9800	Cession à la DGSN	2008
Fatia (Tiaret)	107944	33191	1998	74000	Domaines	40809	Cession au MDN	
Khroub/ Tebessa	400000	400000	2007	400000	Justice	0	Cession Khroub à l'OPV et Tebessa au MDN	2009
Total des actifs cédés	3709802	496610		1249743		753133		

Source : conception personnelle d'après documents internes SNVI, PRI, 2008-2010.

On peut constater dans le tableau ci-dessous que la valeur brute totale des actifs immobilisés cédés car non utilisés par la SNVI se montent à 3709802 DA alors que la VNC tenant compte de l'amortissement des actifs se chiffre à seulement 496610 DA. Les actifs ayant été par ailleurs évalués à 1249743 DA, la SNVI opère une moins-value de 753133 DA au profit principalement du ministère de la défense et d'autres institutions. Le processus de cession des actifs immobilisés de la SNVI entamé dans les années 1990 se poursuit donc dans les années 2000-2010. On peut remarquer que le site de Tiaret dénommé Fatia correspond au site industriel du projet avorté de construction d'une usine automobile algérienne des années 1980-1990 en partenariat avec le constructeur italien Fiat. Sur le même site, le MDN a développé un projet de partenariat avec le constructeur Mercedes pour la fabrication et le montage de véhicules tous terrains 4x4. À cette fin, un établissement de fabrication de véhicules a été créé sous le statut d'EPIC EDIV par décret présidentiel du 29 juin 2009 en vue de concevoir, construire et commercialiser des véhicules tous terrains à usage militaire. Le décret transfère en effet les actifs immobilisés de Tiaret au MDN de façon à poursuivre le projet développement d'une industrie automobile nationale et permettre une substitution aux importations et réduire le coût d'acquisition de ces véhicules 4x4. Le conseil d'administration de cet EPIC est constitué de seize membres dont des représentants de l'État major, le DRS

(direction renseignement et sécurité), le commandement des forces terrestres, la gendarmerie nationale, les ministères de l'intérieur, de l'industrie, de l'énergie et des mines, les douanes et la SNVI.

La cession d'actifs industriels de la SNVI s'inscrit depuis les années 2000 dans le cadre d'une politique de relance industrielle avec un projet de recouvrement de terrains non utilisés par les entreprises publiques en vue de les affecter à des projets d'investissement industriel promu par le gouvernement. Une agence l'ANIREF (Agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière) rattachée au ministère de l'industrie a permis de mobiliser les ressources foncières disponibles en vue de promouvoir les investissements industriels locaux. La demande de foncier industriel étant en constante augmentation, de nouveaux instruments juridiques ont été institutionnalisés pour favoriser l'acquisition de terrains industriels comme l'ordonnance n°08-04 du 1<sup>er</sup> septembre 2008 fixant les conditions et modalités de concessions de terrains relevant du domaine privé de l'État destinés à la réalisation de projets d'investissement : la concession est ouverte aux entreprises publiques ou privées suivant une procédure d'acquisition sur la base d'un cahier des charges, par enchère ou de gré à gré. Les concessions offertes sont octroyées sur une durée allant de trente-trois ans au minimum renouvelables, à quatre-vingt-dix-neuf ans au maximum. Les investisseurs sont ainsi incités à l'acquisition de concessions par l'article 8 de l'ordonnance permettant sur proposition du conseil national des investissements de bénéficier d'un abattement sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par l'administration des domaines.

## 2.2 Le maintien de la captation de rentes de ressources et de transferts publics

La restructuration de la SNVI opérée depuis les années 1990 est inscrite dans une démarche globale de politique industrielle visant à assainir les entreprises publiques et refinancer les investissements productifs en vue de pouvoir soit privatiser, soit nouer des partenariats. Cependant pour le cas de la SNVI le financement par l'État des investissements nécessaires à la relance de la production ont tardé à se réaliser et la situation financière et bancaire a continué à se dégrader jusqu'aux années 2000. En effet, l'évolution de la situation comptable de la SNVI a montré un bilan grevé par un endettement persistant depuis les années 1990. Les frais d'endettement et de découvert bancaire se sont traduits par exemple en 2000 par un découvert gelé de 1320 millions de dinars, un remboursement des échéances à court et moyen terme sur les années 1999-2000 de 2090 millions de dinars, des frais financiers sur découverts des années 1998, 1999 et 2000 de 5031 millions de dinars, le remboursement du principal et des intérêts sur obligations 2000 respectivement de 2080 et 4204 millions de dinars. Le total

des charges financières de 1998-2000 s'élevait donc à 16367 millions de dinars, sans prise en compte du découvert généré en 1997. Sur les années 2000 la situation financière de l'entreprise ne s'améliore pas malgré la hausse des ventes de véhicules. Les comptes de résultats montrent une hausse de la valeur des ventes de marchandises de 1094 millions de dinars en 2005, à 2244 millions de dinars en 2007, la valeur ajoutée passe sur la même période de 4235 à 4685 millions de dinars et la marge brute de 262 à 730 millions de dinars. Mais au vu des frais engagés (frais de personnel, frais financiers), le résultat d'exploitation reste négatif et passe sur la période de -1933 à -1610 millions de dinars. Le résultat brut de l'exercice se dégrade et passe donc de -2195 à -2192 millions de dinars. Les investissements nets (après amortissement) progressent légèrement de 2005 à 2007 de 2018 à 2526 millions de dinars mais les stocks nets progressent également en se maintenant à un niveau élevé en passant de 19598 à 20567 millions de dinars. Il faut noter sur le bilan le maintien d'un niveau élevé de créances nettes (principalement les créances clients) qui passent de 10111 à 9258 millions de dinars. Du côté du passif la préoccupation se porte sur le fonds propre qui reste négatif entre 2005 et 2007 en passant de -38295 à -42082 millions de dinars. Enfin, les dettes s'alourdissent en passant à un total de 70022 à 74433 millions de dinars sur la période. Le découvert bancaire constitue l'essentiel des dettes et se creuse en passant de 41242 à 42941 millions de dinars, soit une progression de 3.9%. Les comptes de l'entreprise montrent donc la persistance d'un endettement excessif et un résultat d'exploitation négatif. Les tentatives d'assainissement financier réalisé depuis 1995 n'ont pas permis de rééquilibrer le passif du bilan dont l'endettement se maintient même dans les années 2000.

Le retraitement du passif du bilan de la SNVI en 2000 permet de redresser les fonds propres jusqu'à lors négatifs ainsi que les découverts et dettes à court et moyen terme, ceci pour les années 2001-2002 : les fonds propres passent ainsi de -16138 millions de dinars en 2000 dont le retraitement (augmentation du capital, des titres participatifs) permet d'obtenir au niveau comptable des fonds propres positifs sur 2001-2002. Au niveau du retraitement des dettes, la réduction des dettes touche surtout le découvert réduit lors du retraitement de 2000, d'un montant de 27952 millions de dinars. Les obligations du trésor et les dettes de court et moyen terme faisant également dans une moindre mesure d'un retraitement à la baisse. Au final, l'ensemble des dettes passent de 45817 millions de dinars en 2000, à 11694 millions de dinars en 2002. Cependant, ce prévisionnel de retraitement du passif du bilan ne se traduit pas dans l'évolution des frais sur la période 2000-2003 :

Tableau 100: Évolution des frais de découvert bancaire et d'endettement (1995-2003)

Années /type de frais	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total 95/03
Agios sur découvert	799	1182	1589	1201	1374	1174	1572	3774	3021	15686
Intérêt à CMT	/	230	763	644	625	395	256	159	/	
Paiement principal du découvert	/	/	/	/	1046	1046	1046	1046	1046	5230
Pertes de change	2907	1759	533	198	188	/	/	8	/	5593

Source : conception personnelle suivant données SNVI, PRI, 2008-2010

Le tableau montre une évolution dégradée des frais sur découvert bancaire qui s'alourdit en 2007 si l'on ajoute aux agios sur découverts et intérêts à court et moyen terme, les intérêts échus sur obligation et titres participatifs qui s'élèvent à 7341 millions de dinars, on totalise alors des charges financières de 31692 millions de dinars qui rapportées au déficit global de 2007 correspond à une charge financière de 67%. A la fin 2007, la situation financière se caractérise donc par un déficit cumulé de 47033 millions de dinars, un endettement total de 74433 millions de dinars, un découvert bancaire de 42941 millions dont 42200 millions générés depuis septembre 2003. Un montant d'obligations du trésor de 15465 millions de dinars dont 6172 millions d'intérêts échus non payés. Des titres participatifs de 3269 millions dont 1169 millions d'intérêts sur titres et enfin un crédit court moyen terme de 2879 millions de dinars auprès de la BNA (Banque Nationale d'Algérie).

La situation financière dégradée bloque l'exploitation de l'entreprise avec des retards dans les engagements pour les approvisionnements extérieurs pris pour répondre au calendrier de la production (renégociation des prix, allongement de la durée de livraison), des retards dans le paiement des fournisseurs et sous-traitants locaux, des retards récurrents dans le paiement des salaires, des retards dans le dédouanement des matières premières et pièces détachées.

Les reports récurrents de l'assainissement financier de la SNVI se traduisent par une succession de plans de retraitement de la dette qui se creuse depuis 1995 et placent l'entreprise en situation de faillite permanente suivant l'article 715 bis du code de commerce. Pour y remédier, le retraitement du bilan et compte de résultat de la SNVI ont consisté à recapitaliser l'actif permettant de passer d'un résultat brut de -2592 millions de dinars en 2007 à +943 millions de dinars en 2010. La marge brute passant respectivement de 730 à 660 millions de dinars sur la période. La valeur ajoutée s'améliore en passant respectivement de 4685 à 6477 millions de dinars. La réduction des frais de personnel, des frais financiers

permettent de dégager un résultat d'exploitation de -1610 millions de dinars en 2007, à +983 millions de dinars en 2010. Le redressement financier passe donc par la réduction de la dette de court moyen terme et du découvert bancaire assurant un retour de confiance dans la relation banque entreprise et l'amélioration consécutive de la trésorerie et du financement bancaire et d'une meilleure anticipation du cycle des approvisionnements. L'amélioration de la trésorerie consiste aussi à réduire les créances clients qui ramenée en mois de chiffre d'affaire, passent de 6.6 millions de dinars en 2007 à 2.5 millions de dinars en 2010.

Au niveau des dettes le montant total de 2007 évalué à 74433 millions de dinars vise à être réduit par annulation de découvert bancaire d'un montant de 42941 millions de dinars et d'obligations du trésor d'un montant de 823 millions de dinars. Ce retraitement du passif du bilan de la SNVI par annulation de créances détenues par les banques dont la BNA, nécessite une décision politique prise par le CNPE (Conseil National des Participations d'Etat). De précédentes décisions de recapitalisation, d'assainissement financier et de financement des investissements ont déjà été pris par le CNPE notamment en 1998 mais furent reportées dans leur application. La décision de réhabiliter et d'assainir la SNVI procède de la volonté politique des différents gouvernements depuis les années 1990 de maintenir et relancer les EPE jugées stratégiques comme la SNVI du secteur des industries mécaniques. La stratégie de sauvegarde de l'outil de production de la SNVI passe donc par un transfert de ressources budgétaires pour financer les investissements et assainir la dette et les découverts bancaires. La décision politique de sauvetage de la SNVI de la faillite a pour effet le maintien d'une captation de rentes financières et économiques : le maintien du portefeuille client des institutions et entreprises publiques, dont le ministère de la défense, le financement quoique retardés et reportés d'investissements publics de renouvellement de l'outil de production, le maintien d'une relation privilégiée avec le système bancaire avec l'annulation d'une partie de la dette et du découvert pris en charge par le trésor public.

Tableau 101: Évolution des mouvements de trésorerie (2008-2010)

Structure des mouvements de trésorerie	2008	2009	2010
Total Recettes	21688	28149	29463
Dont recettes sur ventes	14000	16500	21800
Recouvrement créances antérieures	6793	10292	6350
Recettes sur élagage stocks	49	142	131
Produits de cessions d'investissement	246	215	182
Total Dépenses	25208	25077	26620
Dont frais de personnel	4520	3930	3800
Frais financiers	1079	866	763
Service dette externe	232	238	
Remboursement dette court moyen terme	1599	1066	214
Rétrocession au Trésor des produits de cession d'investissement	246	215	182
Différence Recettes/Dépenses	-3520	+3072	+2843
Solde de fin de période	80	3152	5995

Source : tableau extrait de PRI 2008-2010, op.cit.

La restructuration de la dette par un ensemble de mesures financières sur la période permet à la SNVI de retrouver un ratio d'autonomie financière de 35%, meilleur que celui du secteur des industries mécaniques évalué en moyenne à 50%. En effet l'autonomie financière procède d'un renforcement des fonds propres évalué en 2008 à 8551 millions de dinars et d'un montant de capitaux permanents (total fonds propres + dettes à moyen et long terme) de 24464 millions de dinars. Le fonds de roulement net évalué en 2008, après les mesures de retraitement du bilan, à 21938 millions de dinars, résulte du faible niveau des investissements nets réalisés de 2526 millions de dinars et du fort taux d'amortissement des investissements réalisés.

### 2.3 Bilan du soutien économique et financier de la SNVI

Les années 1990 sont pour la SNVI comme pour le secteur des industries mécaniques une période de récession. Les principaux indicateurs financiers montrent que les déficits se creusent en 1990-1991, pour être ensuite résorbés en 1992-1993, puis réapparaissent depuis 1994 sans discontinuer jusqu'en 2012. L'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) devient négatif entre 1997 et 2001 (sauf en 1998) puis entre 2005 et 2012 (sauf en 2006 et 2009). La situation financière dégradée se constate aussi au niveau de la trésorerie, périodiquement négative sur la période 1990-2012 (sauf 1992-1994, 2004-2005, 2007 et 2010-2011) avec un pic négatif en 2003 de -39 milliards de dinars. La trésorerie se dégrade en raison des lourdes charges financières, comprenant les agios bancaires et les intérêts et du principal sur crédits de moyen terme, le remboursement de dettes fournisseurs, du paiement des intérêts et du principal sur obligation et un volume de stocks nets correspondant jusqu'à plusieurs mois de chiffres

d'affaire. Les fonds propres sont fréquemment négatifs sur la période (sauf en 1995-1997 puis en 2010-2012) atteignant le seuil le plus bas en 2008 avec -41 milliards de dinars. Le fonds de roulement positif au cours des années 1990, ne devient négatif qu'en 1999 et ce jusqu'en 2009 où il atteint son niveau le plus bas avec -56 milliards de dinars. Le niveau d'endettement de la SNVI est relativement stable mais élevé sur la décennie 1990, puis progressent à un taux alarmant en doublant même pour respectivement de 47 à 90 milliards de dinars respectivement entre 2000 et 2009. Puis le niveau d'endettement diminue progressivement en 2010 puis 2012. Les charges bancaires progressent fortement entre 1994 et 1995 étant multipliés par six, puis il faut attendre les années 2003-2004 pour voir décroître les charges bancaires passant respectivement de 4.5 à 1.2 milliards de dinars.

Si l'on observe la masse salariale sur la période, le plan de restructuration a conduit à faire baisser son niveau qui passe de 2.2 à 1.9 milliards de dinars entre 1998 et 2000. Cependant elle remonte dès 2001 et croit progressivement jusqu'à 2012. Le ratio masse salariale sur valeur ajoutée progresse continument entre 1991 et 2012 pour passer de 19% à 158% en raison de la baisse drastique de la valeur ajoutée en 2012. En 2011 déjà la masse salariale atteignait presque le niveau de la valeur ajoutée à hauteur de 92%.

Figure 35: Évolution des effectifs SNVI (1990-2012)

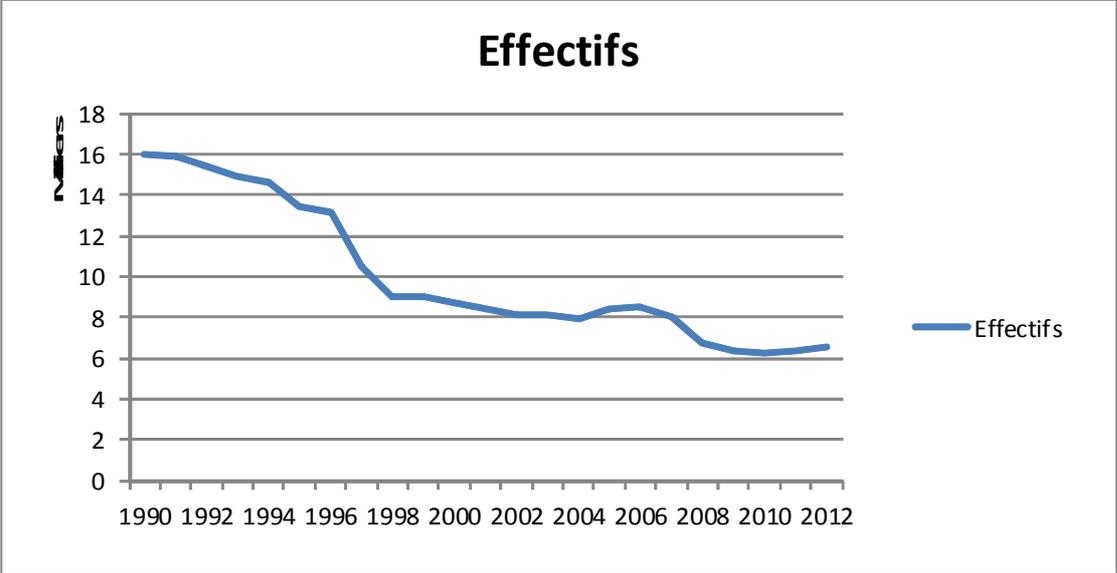
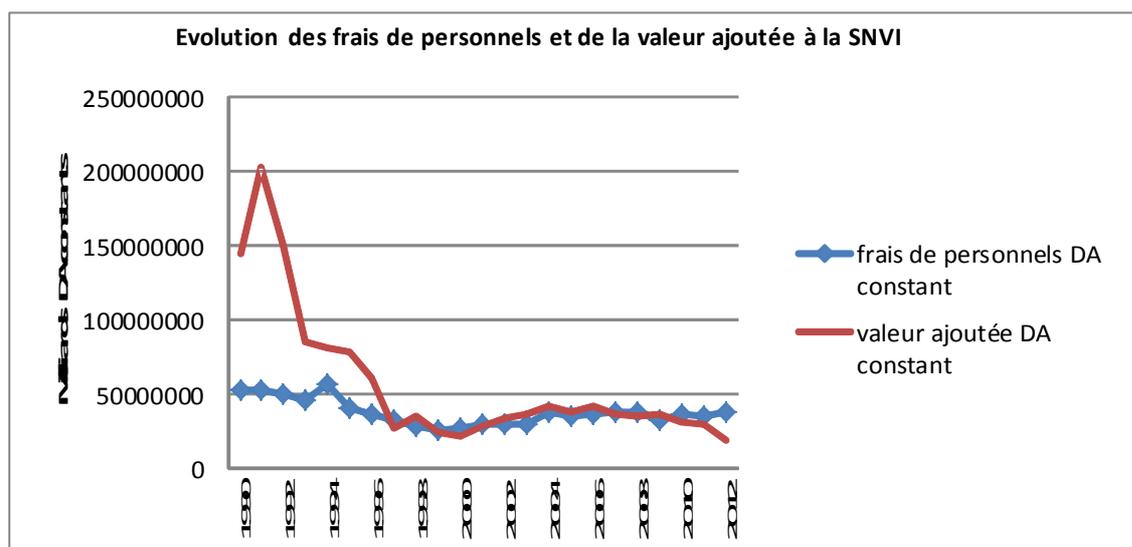


Figure 36: Évolution des frais de personnels et de la valeur ajoutée SNVI (DA constant)



Source : conception personnelle à partir de données SNVI (Direction Centrale Finances).

On peut constater que la masse salariale évolue en suivant entre 1998 et 2011 la valeur ajoutée, en valeur courante et constante. Les frais de personnels et la valeur ajoutée évoluent à la baisse à prix constants, avec une chute abrupte de la valeur ajoutée rejoignant en 1997 l'évolution des frais de personnels. Le plan de redressement mené dans les années 1990 qui a consisté à abaisser les effectifs en vue d'assainir les comptes financiers de la SNVI a été contrebalancé par la montée progressive de la masse salariale grevant la reprise de l'EBE qui redevient négatif de 2005 à 2012 (sauf 2006 et 2009). En effet, les effectifs passent de 15974 en 1990 à 8664 en 2000 pour tomber au niveau de 6514 en 2012. La politique de gestion des ressources humaines a consisté durant les années 1990-2000 à réduire les effectifs afin d'ajuster leur niveau à celui de l'activité, mais aussi à redéfinir la place des ressources humaines dans l'objectif de performance économique du groupe en mettant en œuvre un plan de formation ambitieux des différentes catégories de personnels. Il s'agissait de développer le potentiel des ressources humaines en fournissant les qualifications et compétences en vue d'atteindre les objectifs économiques à court et moyen terme. Il fallait aussi impliquer les différentes catégories de personnels dans le plan de réhabilitation et de modernisation du groupe face à la concurrence accrue du marché des véhicules industriels. Sur le plan organisationnel, la SNVI a mis en œuvre une organisation des unités de production en filiales avec une autonomie de gestion et de fonctionnement. Le mode de gestion et management des ressources humaines a aussi fait l'objet d'une restructuration dès les années 2000, avec la réduction du nombre de niveaux hiérarchiques et l'adoption de structures horizontales

permettant une meilleure circulation de l'information et un passage plus rapide de la décision à l'exécution. Le management privilégie aussi la mise en relation de la hiérarchie avec le niveau d'expertise. Il s'agit de valoriser aux différents échelons hiérarchiques le management par l'autocontrôle, la responsabilisation et la délégation des tâches ainsi que la polyvalence dans les compétences.

Avant de rechercher un nouveau partenariat auprès d'un investisseur étranger, la SNVI a estimé les besoins en investissement qualifiés de survie. En effet, les capacités de production sont au début des années 2000 sous-utilisées en raison de l'obsolescence des équipements et des installations conduisant à un manque de précision des machines, un taux de pannes élevés, la difficulté de maintenance des équipements. Le plan de réhabilitation répond donc à ce besoin d'investissement primordial permettant d'augmenter la productivité des facteurs, de réduire les coûts d'usinage, d'améliorer la qualité des usinages et de la maintenance des équipements. En 2000-2002 a été budgétisé un montant allant de 1.9 à 2.9 milliards suivant l'apport en capital de l'État et du potentiel partenaire investisseur.

Tableau 102: Structure de l'investissement SNVI (2001-2002)

Type d'investissement	2001	2002	Total (K DA)
Outil de production	1047779	1118580	2193359
Utilités (Énergie)	7900	32600	40500
Manutention	2000	102220	104220
Rénovation de l'outil	251124	256600	507724
Études et essais	34242	20000	54242
Total (K DA)	1379045	1530000	2900045

Source : Synthèse Relance et Avenir de l'entreprise, 2000.

La part la plus importante revient aux investissements de renouvellement de l'outil de production vétuste car datant des années 1970-1980. Les investissements de rénovation de l'outil existant permettent de réduire les taux de panne et le coût de maintenance, d'améliorer la qualité des produits et le rendement productif. La situation dégradée de la trésorerie s'explique depuis les années 1990, par des lourdes charges financières, comprenant les agios bancaires et les intérêts et du principal sur crédits de moyen terme, le remboursement de dettes fournisseurs, du paiement des intérêts et du principal sur obligation. L'endettement cumulé sur la fin des années 1990 se présente comme suit :

Tableau 103: Charges financières SNVI (1998-2000)

Charges financières, fin des années 1990-2000	Millions DA
Découvert gelé	1320
Remboursement des échéances à Court et Moyen Terme (CMT) 1999, 2000	2092
Frais financiers sur découvert 1998, 1999, 2000	5031
Frais financiers sur dette CMT 1998, 1999, 2000	1640
Intérêts sur obligations 2000	4204
Remboursement principal obligations 2000	2080
Total charges financières 1998-2000	16367
Découvert antérieur au 31/12/1997	9300

Source : idem, synthèse 2000

Au vu des charges financières cumulées, la politique d'assainissement financier a conduit au retraitement du passif du bilan suivant :

Tableau 104: Évolution du bilan SNVI (1998-2000)

Rubriques <b>bilan actif/passif</b> millions DA	1998	1999	2000		
Investissements bruts	35027	33817	33817		
Amortissements	24966	25795	27534		
Investissements nets	10061	8022	6283		
Stocks bruts	19584	19665	20330		
Provisions	3202	4151	4316		
Stocks nets	16382	15514	16014		
Créances nettes	6873	7661	7381		
Total actif	33316	31197	29678		
Bilan passif	1998	1999	2000	Retraitement passif 2000 (1)	Retraitement passif 2000 (2)
Fonds propres (dont capital social et titres participatifs)	-4196	-11430	-16139	+36539	+20400
Dettes obligations Trésor	13132	13709	7951	-7951	
Dettes CMT	5228	4182	3136	-636	-2500
Dettes d'investissements	451	287	287		-287
Dettes de stocks	2514	2871	2571		-2571
Découverts	13373	18241	27952	-27952	
Autres dettes	2814	3337	3920		-3920
Total dettes	37512	42627	45817	-36539	-9278
Total passif	33316	31197	29678		-29678

Source : documents internes SNVI

Le passif du bilan montre une augmentation des dettes totales sur la période 1998-2000, notamment des découverts bancaires qui doublent sur la période. Le retraitement du bilan permet de décomposer les fonds propres et les dettes de façon à analyser le bilan fonctionnel

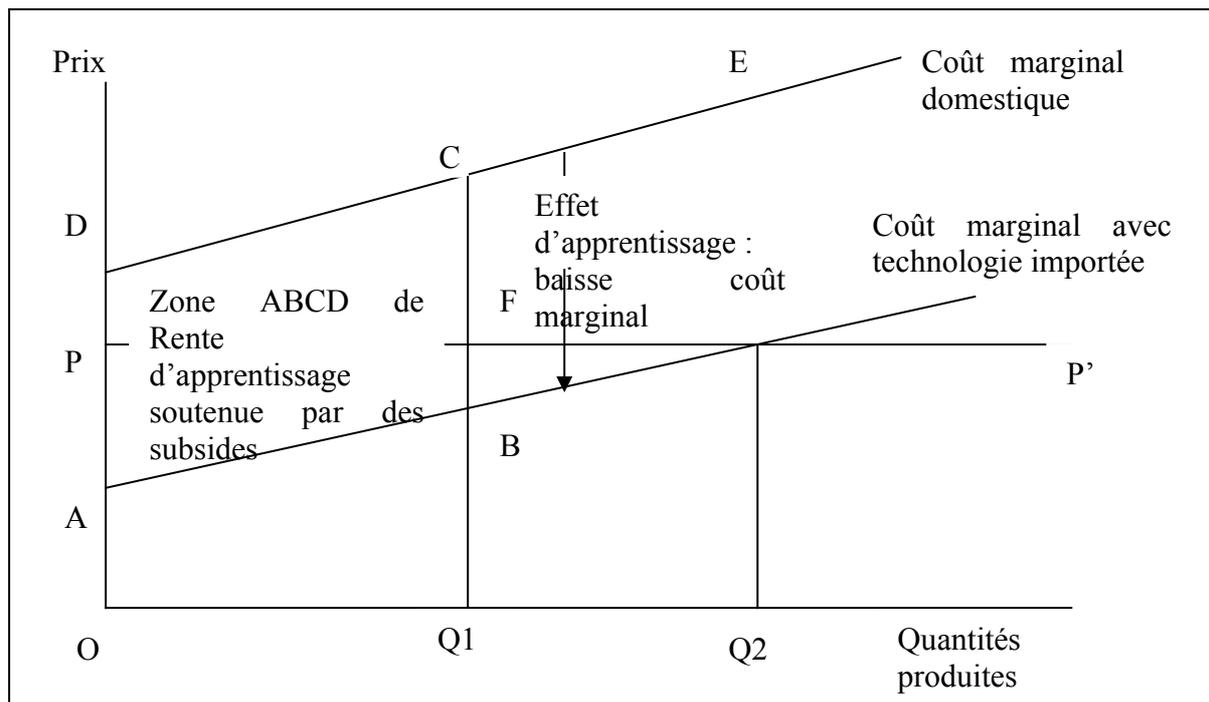
et proposer des solutions de désendettement par rééchelonnement et par l'assainissement des ratios de besoin de fonds de roulement, marge brute d'autofinancement, de taux d'endettement et de fonds propres.

#### 2.4 Recherche et captation de rentes d'apprentissage technologique et d'innovation

Suivant notre cadre analytique institutionnaliste, l'État jouerait un rôle déterminant sous condition d'acquérir suffisamment de capacités de gouvernance pour conduire les changements structurels et institutionnels à même de permettre une croissance rapide de l'économie et de la productivité des facteurs. Une différence s'établit entre la trajectoire de développement des pays industrialisés et celle des pays en développement en ce sens que les institutions et notamment les droits de propriété ayant supporté la croissance économique des pays industrialisés ne sauraient automatiquement produire les mêmes effets dans les pays en développement vu l'absence de relation mécanique et la singularité des expériences de développement. Mushtaq Khan (2004) défend la thèse selon laquelle le rôle interventionniste et volontariste de l'État dans le fonctionnement du marché et la conduite des politiques de développement peut se réaliser dans des contextes institutionnels et des types de droits de propriété différents de ceux définis par le cadre théorique d'auteurs néo-institutionnels comme Douglass North (1990) considérant le renforcement des droits de propriété comme la garantie contre le risque d'expropriation et donc de la baisse des coûts de transaction pour un meilleur fonctionnement du marché et une augmentation du taux de croissance économique.

La question des facteurs de développement de filières industrielles en Algérie est à considérer aussi sous l'angle de la croissance de la productivité des facteurs travail et capital. La conduite d'une politique industrielle consiste à cibler les filières constituant un avantage comparatif dans l'économie du pays et ayant un potentiel d'innovation ou d'apprentissage technologique sources de croissance industrielle. Le choix de filières industrielles motrices conduit l'État à soutenir une politique d'investissement et de modernisation du capital productif qui peut dans un premier temps ne pas générer un niveau de productivité élevé en raison d'un délai d'apprentissage que Kenneth Arrow a popularisé sous l'expression « *learning by doing* » consistant en une politique de formation des ressources humaines à de nouvelles technologies incorporées dans les machines-outils mises en place pour accroître la productivité des facteurs.

Figure 37: Illustration de la création de rentes d'apprentissage des industries naissantes

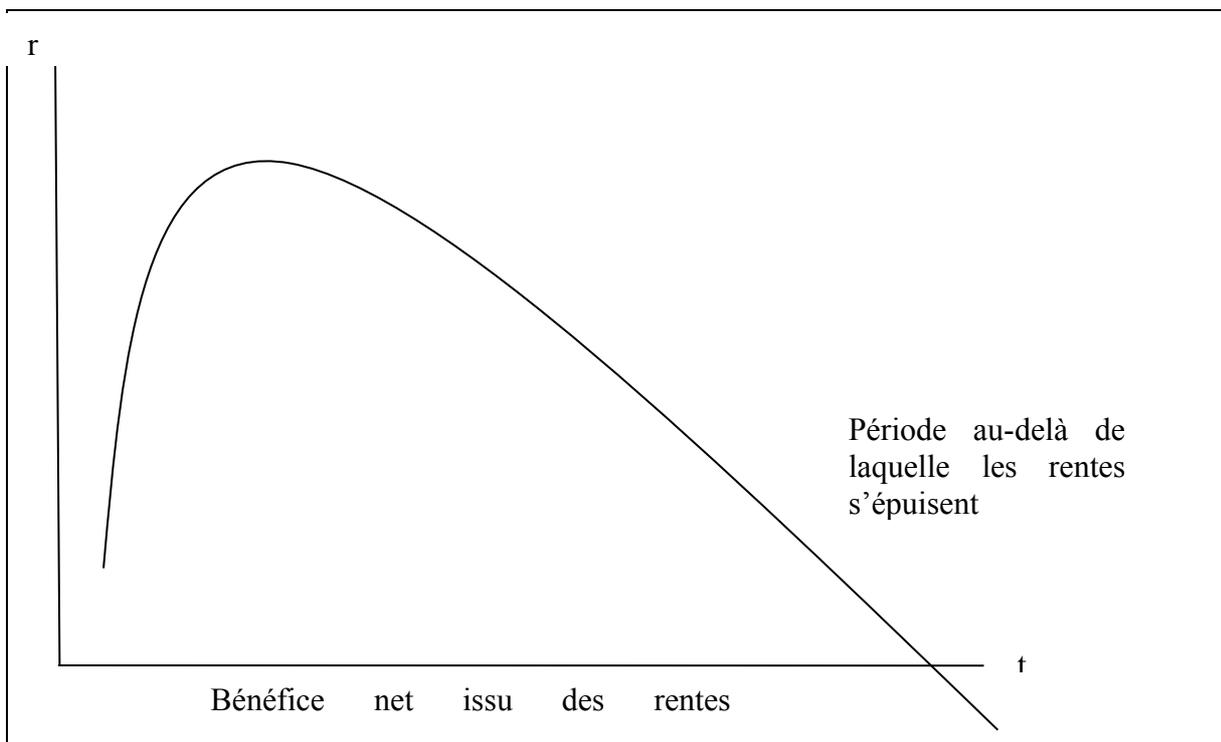


Source : M. Khan (2004)

La problématique posée dans ce diagramme est celle de la création de rentes d'apprentissage pour des industries naissantes qui connaissent une phase d'apprentissage sur la base de technologies importées : le coût marginal issu de l'importation de technologies étrangères relativement plus bas que le coût marginal domestique, peut néanmoins être plus élevé dans les pays en développement que dans les pays industrialisés, mais le processus d'apprentissage peut dans une seconde phase avoir pour effet d'abaisser le coût marginal et d'augmenter la productivité des facteurs. Le processus d'apprentissage consiste au niveau sectoriel à mettre en place une politique industrielle de soutien par des subventions au processus d'apprentissage technologique des industries naissantes ou restructurées et modernisées par des investissements de modernisation de l'outil productif. La zone du diagramme ABCD constitue le montant des subventions à même de créer une rente d'apprentissage technologique et créant un gap entre coût marginal domestique et coût marginal associé à une technologie importée qui va structurer l'apprentissage et la montée en productivité de l'industrie considérée. La rente d'apprentissage permet dans une première phase de produire OQ1, puis dans une seconde phase correspondant à l'apprentissage et à la hausse de la productivité permettant de produire OQ2 permettant de réduire le coût marginal. La baisse des coûts marginaux à court terme, due à l'importation de nouvelles technologies peut permettre aux industries bénéficiaires de subventions publiques de regagner de la croissance en

productivité sur le moyen et long terme. Le coût des subventions dans les finances publiques peut donc être compensé par des gains de productivité de long terme. La période de mise en place de rentes d'apprentissage technologique peut donc générer suivant le calibrage de la durée de la politique de subvention aux industries ciblées des bénéfices en gains de productivité dont la décroissance dans le temps peut constituer un signal de réduction des subventions et d'autonomie plus grande de l'entreprise plus ouverte à la concurrence et en mesure de générer par sa propre recherche et développement les innovations dans ses gammes de produits.

Figure 38: Courbe de distribution des effets positifs des rentes



Source : inspiré de Mushtaq Khan (2000), p.45 (r : rentes, t : temps)

La question des effets positifs ou négatifs des rentes comme celle de transfert sous forme de subsides publics permettant de financer d'apprentissage technologique ont fait l'objet de débats dans la théorie du *rent-seeking* que Mushtaq Khan (2000, 2004) tranche en proposant l'hypothèse d'une dualité de rentes et d'effet positifs ou négatifs, suivant la durée de maintien des rentes en faveur d'une industrie donnée.

#### 2.4.1 Interprétation institutionnaliste de la politique de partenariat de la SNVI avec Mercedes-Benz : Rentes de transferts et d'apprentissage technologique

Dans le cadre du plan de restructuration de la SNVI engagé depuis les années 1990, la recherche de partenariats avec des investisseurs étrangers a été longue et laborieuse en raison

des hésitations de la politique gouvernementale sur le statut de la SNVI : fallait-il la privatiser ou bien la garder comme EPE stratégique à restructurer et développer avec l'aide de partenaires étrangers ? La seconde option s'est finalement dessinée à la fin des années 1990 mais le plan de financement des investissements de modernisation de l'outil de production n'a abouti que dans les années 2010 et a coïncidé avec la signature d'un accord de partenariat en 2011 avec Daimler Mercedes-Benz. Le partenariat a été conclu en créant une société aux capitaux détenus à 34% par la SNVI, 17% par le ministère de la défense (EPIC EDIV/DFM/MDN) et 49% par le groupe Émirati Aabar et allemand Daimler. La société se dénommera Société Algérienne pour la production de poids lourds de marque Mercedes-Benz (SAPPL-MB). Le but est de lancer la production de nouvelles gammes de véhicules industriels et regagner un positionnement compétitif sur les marchés national et étrangers. Il s'agit de produire des camions et des bus de marque Mercedes-Benz avec le concours de capitaux Daimler et d'un fonds d'investissement Émirati. Le projet inclue la production de carrosserie sur le site de Rouïba en vue d'équiper les véhicules Mercedes-Benz.

Le but du partenariat est donc de produire de nouvelles gammes de véhicules et de bénéficier de transferts de technologie du partenaire Daimler et d'augmenter le taux d'intégration de la SNVI en produisant localement sur le site de Rouïba des organes mécaniques et composants finis suivant les standards de technologie et de qualité Daimler, comprenant les essieux, le cadre-châssis, les réservoirs à gasoil, les ponts, éléments de cabine et réservoirs à air. Le second objectif est de développer un tissu de sous-traitants de PME locales avec le soutien de Daimler pouvant également faire bénéficier la SNVI de son propre réseau de sous-traitants. Le programme de développement consiste à produire de nouvelles gammes de véhicules industriels de dernière génération de marque Mercedes-Benz sur le site de Rouïba. La production annuelle visée est de 15000 véhicules de transport de marchandises composée de cinq types de camions de gamme de plus de 8 tonnes dénommés Atégo, Axor, Actros, Zétros et Unimog.

Tableau 105: Synthèse des résultats du questionnaire SNVI département R et D :

	investissements	Partenariat	Relation / filiales	Recherche actuelle	Perspectives
DTR (Départ . Technologie et Recherche)	Urgence formation des ingénieurs et techniciens Investir dans un banc d'essai pour les prototypes moteurs, nouvelles technologies	Apport en nouvelles technologies, Nouvelles gammes de véhicules de la part de Daimler (véhicules lourds) et de Renault (véhicules légers)	Forte dépendance de la filiale VIR et peu sollicité par les filiales CIR et FOR	Recherche de techniques d'adaptation de pièces sur des véhicules de gammes existantes obsolètes Pas de R et D sur de nouvelles gammes considérée à court terme coûteuses	Être rattaché à la filiale VIR et donc rester une direction centrale Devenir une Direction R et D avec l'apport technologique du partenariat Octroi d'un budget recherche pour développer de nouvelles gammes

Source : conception personnelle

Suivant notre interprétation institutionnaliste, l'État jouerait donc par sa politique économique, un rôle déterminant à condition d'acquérir suffisamment de capacités de gouvernance pour conduire les changements structurels et institutionnels à même de permettre une croissance rapide et de compétitivité des filières industrielles soutenues. La thèse de Mushtaq Khan (2004) suivant laquelle le rôle interventionniste et volontariste de l'État dans le fonctionnement du marché et la conduite des politiques de développement peut se réaliser dans des contextes institutionnels et de types de droits de propriété différents de ceux définis dans le cadre d'une économie de marché développée. La conduite d'une politique industrielle ciblant les filières ayant un avantage comparatif et un potentiel d'innovation ou d'apprentissage technologique à la source d'une croissance industrielle. Le choix de filières industrielles motrices conduit l'État, dans le cas de la SNVI, à soutenir une politique d'investissement et de modernisation du capital productif qui peut dans un premier temps ne pas générer un niveau de productivité élevé en raison d'un délai d'apprentissage et d'intégration des innovations technologiques, mais dont le niveau progresserait à moyen long terme. Dans une interprétation Khanienne le partenariat économique avec l'investisseur Daimler serait soutenu par la coalition au pouvoir au sens large puisque le ministère de la défense y prend part politiquement et économiquement par une participation au capital de la société mixte. Les nouvelles gammes de véhicules Mercedes serviront les besoins de l'armée nationale à court terme, puis permettront à la SNVI d'intégrer de nouvelles technologies pour les diffuser aux autres gammes de marque SNVI. Les véhicules Mercedes serviront dans un second temps à répondre aux besoins du marché civil national et régional, donc aussi à

l'exportation. La SNVI entre ainsi dans le schéma de la politique de relance industrielle promue par le gouvernement qui par le partenariat et la restructuration préalable de l'entreprise, cherche à construire des filières industrielles compétitives pour faire face à la concurrence étrangère dans une perspective de marché mondialisé.

## 2.5 Autres résultats de l'enquête et synthèse

La SNVI cherche donc par la mise œuvre de son plan de restructuration interne (PRI) à devenir un acteur compétitif au niveau du marché national, régional et international. Il s'agit d'abord de reconquérir les parts de marché perdues ces dernières décennies et hisser ses gammes de produits au niveau des standards internationaux. Les moyens en sont le plan d'investissement permettant de moderniser son outil de production, son organisation du travail et ses méthodes de management. Les difficultés que rencontre le groupe sont : un outil de production obsolète, des produits peu compétitifs notamment du fait de technologies dépassés, et un marché à l'export marginal. Les réformes menées dans le cadre du PRI ont permis depuis 2010 de conduire un plan de développement sur trois axes : reconfiguration de la SNVI en filiales, investissement de 12.5 milliards de dinars dans l'objectif de moderniser l'organisation du groupe, réhabilitation des capacités de production et acquisition de nouveaux équipements. Un dernier axe est le développement de gammes de véhicules soutenues par des partenariats ciblés en fonction de leur position compétitive sur le marché mondial et de leurs ressources en technologies. Le département partenariat pense que l'adaptation au marché et à la concurrence par le PRI est un objectif atteignable à court terme dès 2015. Les problèmes à résoudre sont ceux de la compétitivité prix, qualité et innovation, flexibilité face à la demande, réduction des coûts affectant la compétitivité. Il s'agit d'investir dans la formation des ressources humaines, l'achat de matériel de production et l'immatériel (logiciels de gestion industrielle, type ERP). La SNVI a été ciblée par le ministère de l'industrie et plus généralement le gouvernement comme une EPE disposant d'un potentiel de développement et de dynamisation de la filière mécanique et pouvant constituer un maillon du plan de relance industrielle. Elle dispose en effet d'une expérience importante dans la production de véhicules industriels, camions, bus et cars et d'une couverture géographique sur le marché national. Le partenariat est donc une étape nécessaire pour une restructuration réussie de par l'apport en nouvelles technologies et la hausse du niveau de qualité des gammes de véhicules développées. Les apports du partenariat concernent l'évolution technologique, le design des gammes, la performance des matériaux, la puissance des moteurs et leur consommation respectueuse de l'environnement aux normes Euro 3 et 4. Le partenariat

peut se réaliser dans le cadre du maintien de l'entreprise dans son statut d'EPE et sans avoir à céder majoritairement ses actifs au secteur privé. La société mixte de partenariat est conçue suivant un partage du capital où l'État reste majoritaire à 51%. Le protocole d'accord de partenariat industriel et commercial a été signé à Alger le 22 mars 2011. Les capitaux sont détenus à 34% par le ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement, à 17% par le ministère de la défense. Le reste est apporté par une société Émiratie. Daimler apporte quant à lui la technologie. Le partenariat vise à promouvoir le développement de véhicules industriels civils et militaires. Les véhicules à développer sont des gammes de camions poids lourds et de bus de plus de 8 tonnes. Pour les véhicules de moins de 8 tonnes la SNVI cherche un nouveau partenaire comme Renault et IVECO. Les véhicules ainsi développés seront dans un premier temps destinés à répondre aux besoins du marché national estimés à 20000 véhicules industriels par an. À l'horizon 2015-2020, la production de véhicules industriels SNVI-Mercedes Benz devrait atteindre 16500 unités par an. La production sera d'abord réalisée en CSKD par le montage de pièces détachées importées, pour ensuite développer réaliser une production locale intégrée. Sur la question de l'existence d'un besoin local en véhicules industriels militaires, la SNVI répond déjà en partie à ce besoin en fabriquant des véhicules militaires mais dont la technologie et le design sont obsolètes et ne répondent plus aux nouveaux besoins de l'armée nationale. Le ministère de la défense en devenant partenaire pour la réalisation des véhicules de gamme Mercedes Benz affirme son ambition d'être aussi un promoteur industriel avec sa société des fabrications militaires qui investit dans différents secteurs industriels comme le textile et la création d'une EPIC textile pour la fabrication de vêtements civils et militaires. Les véhicules industriels fabriqués en partenariat avec Daimler vont répondre à un besoin sur le marché national militaire et civil et dans un second temps répondre aux besoins sur le marché international par l'exportation de véhicules fabriqués localement mais dans une marque de renommée mondiale. Les effets de synergie du partenariat sur le groupe SNVI seront le résultat d'un processus global auquel participent toutes les filiales et direction centrale du groupe. La réorganisation du travail engagée par la filialisation et les relations d'achat-vente entre filiales devraient, avec les investissements de modernisation des équipements de production et de formation des ressources humaines, dynamiser et rendre plus compétitif le groupe dans son ensemble. Le point faible restant la sous-traitance à l'extérieur du groupe qu'il s'agit de développer dans la stratégie de développement d'un tissu industriel au sein d'une branche, en l'occurrence la filière mécanique. L'objectif est d'atteindre un taux de sous-traitants locaux de 30% d'ici 2018-2020. Dans le cadre du partenariat la SNVI pourra bénéficier des ressources

des sous-traitants exclusifs de Mercedes-Benz pour répondre à ces besoins d'achat et de fabrication de pièces détachées et d'intrants.

La Direction Comptabilité Finances (DCF) considère également que la SNVI doit résoudre des difficultés sur la compétitivité qualité/innovation et la réduction des coûts qui affectent sa compétitivité prix, par l'investissement dans les ressources humaines et le renouvellement de l'outil de production. La SNVI doit s'adapter aux normes de production internationales du secteur et se structurer en filiales constitue le moyen d'adopter une gestion rationnelle et autonome des entités de production. Le partenariat est alors un moyen d'insertion dans l'économie de marché et un potentiel apport de nouvelles technologies et de hausse de la qualité des gammes développées en partenariat. Le partenariat permettra de développer les marchés institutionnels (ministères, wilayas) et plus généralement tous les marchés de véhicules industriels. Le plan de redressement permettra d'assainir la situation financière à court terme, en améliorant les indicateurs financiers que sont la valeur ajoutée, la trésorerie ou le fonds de roulement. La prise en charge en vue de l'assainissement de la dette et des découverts par le Trésor peut être perçue comme un moyen de décharger la DCF siège de la gestion trop lourde de la dette. La DCF se focalise donc sur l'objectif de rationaliser la gestion financière de la SNVI (en suivant la réduction des coûts, le maintien de la trésorerie et du fonds de roulement). La filialisation connaît toutefois des limites dans l'autonomie de gestion des nouvelles filiales de production dont la gestion financière quoique autonome dépend du siège et du département DCF. Sur la relation des filiales avec les banques, la restructuration et une gestion financière plus rationnelle permettront d'assouplir les conditions d'octroi de crédit des banques et rendre la SNVI bancable, c'est-à-dire viable et rentable pour obtenir et rembourser ses crédits.

Tableau 106: Synthèse des questionnaires des filiales DCF et siège :

	Statut et relations entre filiales et siège	Vision sur la restructuration et l'adaptation au marché	Investissements prioritaires	Le partenariat Daimler	Indicateurs financiers majeurs	Relation avec les banques
DCF siège	Contrôle filiales, élabore la stratégie, décisionnaire	Forte concurrence étrangère, problèmes de compétitivité	Ressources humaines et outil de production	Apport technologique, qualité de produits	Valeur ajoutée (VA), trésorerie (T), fonds de roulement (FR)	La restructuration rétablira le crédit des banques
DCF VIR	Dépendance de la DCF siège présent au conseil d'admin°, autonomie relative de gestion des filiales	Concurrence rude, problèmes de compétitivité prix et de respect des délais	Machines-outils, embauche de main d'œuvre qualifiée	Non renseigné eu égard au manque de communication du siège	VA, T, FR, Dettes, ratios rendement production et effectifs	Amélioration de la confiance et octroi de crédits préférentiels
DCF CIR		vision pessimiste. Concurrence déloyale. Adaptation sur le moyen terme	Investir dans la réorganisation travail et management sur le modèle des entreprises privées	Apport technologique, Hausse de qualité des gammes produites	Dettes à court-moyen terme et encaissement décaissement+ VA, T, FR	La solvabilité financière rétablira la confiance bancaire
DCF FOR		Adaptation difficile vu la concurrence rude faisant perdre des parts de marché	Investir dans de nouveaux outils de production	Apport de technologies et hausse de la qualité des gammes, développement des parts de marché	Trésorerie et recouvrement des créances clients	Solvabilité auprès des banques et financement d'investissement

Source : conception personnelle

## 2.1 Bilan du soutien économique et financier de l'État à la SNVI

Si l'on fait le bilan de l'action de réhabilitation de la SNVI en vue de son autonomie dans la transition à l'économie de marché, on peut remonter au début des années 1990, avec notamment la décision du Trésor Public n°158 du 20 mai 1994 visant à assainir le bilan de l'entreprise en évaluant son capital à 2200 millions de dinars, ses titres participatifs à 2100 millions de dinars et des obligations du Trésor à 10035 millions de dinars. Cependant, l'évaluation du Trésor se basait alors sur un bilan clos le 31 décembre 1993 et n'intégrait pas le déficit de l'exercice 1994 évalué à 1610 millions de dinars qui diminue donc le capital initialement évalué à 2200 millions de dinars. L'objectif du Trésor étant d'établir un

échancier pour le remboursement des obligations, le niveau diminué du capital a conduit à alourdir les charges financières de 1042 millions de dinars sur un montant de remboursement de 2 milliards de dinars répartis sur 1992-1994. De plus, la SNVI a enregistré sur la période 1994-1995 une perte de change de 1600 millions de dinars consécutifs à des achats de produits finis financés sur 5 ans sur la base de contrats d'importation non pris en compte dans le calcul du Trésor. Enfin, les investissements planifiés pour 1994 en vue de réhabiliter l'outil de production, d'un montant de 2 milliards de dinars sur un total prévu de 9 milliards sur concours définitifs de l'État, n'ont pas été mis en œuvre. La charge financière générée par la surévaluation par le Trésor de la situation financière de la SNVI, le non-respect des délais de financement étatique des investissements, ont contribué à aggraver la situation sur la période 1994-1996 : l'endettement a produit un montant de charges financières de 5284 millions de dinars, les pertes de change ont contribué à un surcoût à hauteur de 6780 millions de dinars. Le niveau élevé du besoin de fonds de roulement induit par le niveau élevé des stocks et des créances clients ont généré un recours accru au découvert bancaire. Cette aggravation va perdurer jusqu'en 1998, où l'on observe une réduction des pertes de change et une baisse momentanée des agios sur découvert qui repartiront à la hausse en 2001. L'amélioration financière de 1997-1998 résulte de la décision de l'État en août 1996 de mettre en place un dispositif de redressement auquel prirent parti le système bancaire, le Trésor et le gouvernement. Le 4 décembre 1996 il fut décidé de renforcer le soutien de la BNA avec la consolidation du découvert de 5000 millions de dinars en dettes de court et moyen terme sur sept ans dont deux ans de différé de remboursement. Le renforcement du soutien du Trésor avec le gel de 3000 millions de dinars de découvert remboursables sur 21 mois, le rachat définitif par le Trésor d'un découvert évalué à 2000 millions de dinars, la conversion d'une partie des obligations en titres participatifs, le financement du plan social en vue de réduire les effectifs ( pour passer de 13500 à 10000 agents fin 1997) de 725 millions de dinars. Sur le plan du financement des investissements productifs, un concours complémentaire BNA-Trésor avait pour but le financement de 33% sur concours définitifs des investissements de réhabilitation de l'outil de production. Sur le plan des dettes extérieures de la SNVI, la BAD a pris en charge leur rééchelonnement à hauteur de 1000 millions de dinars. Enfin, le concours complémentaire BNA-Banque d'Algérie a mis en place un système de crédit-fournisseur et crédit acheteur pour les ventes. L'ensemble de ces mesures décidées par le comité interministériel n'a pas été totalement appliqué et le rééchelonnement du découvert bancaire n'a pas permis de réduire l'endettement total et n'a été qu'une partie de la solution économique qui passait par la mise en œuvre effective du plan de modernisation par

l'investissement productif, l'amélioration des gammes de véhicules par le partenariat, la formation du personnel et la réorganisation des unités de production en filiales, qui ne trouveront un début d'aboutissement que dans les années 2010.

Le plan de restructuration a été réalisé en plusieurs étapes depuis les années 1990, avec l'arrêt du recrutement, la mise en place d'un volet social en 1996 et la mise en retraite anticipée à partir de mai 1997. Cette politique a déséquilibré la structure des effectifs constituée en majorité d'effectifs indirects constituant un coût. Le constat du vieillissement de la pyramide des âges dans les années 2007-2008 avait conduit à décider de mener une politique de transfert de compétences d'une génération à une autre, d'évitement des goulots d'étranglement dans les emplois lors du recrutement de nouvelles générations, d'apprentissage des nouvelles technologies et aux techniques de management, d'amélioration de l'employabilité des personnels par la remise à niveau des compétences. Le développement et la remise à niveau des compétences des personnels doit donc faire l'objet d'un plan de formation budgétisé. Le recrutement des jeunes issus de l'université révèle des insuffisances dans le niveau. Il s'agit de faire une politique de recrutement de personnels d'encadrement de haut niveau assurant la relève générationnelle.

Tableau 107: Synthèse des résultats de l'enquête SNVI DRH

	Statut et relations entre filiales et siège	Vision sur la restructuration et l'adaptation au marché	Investissements prioritaires	Le partenariat Daimler	Recrutements prioritaires
DRH VIR	Autonomie par filialisation	Permet de sortir de l'assistanat et d'adopter des méthodes de flexibilité et de réduction des coûts	Formation des ressources humaines	Apport technologique et hausse de la qualité des gammes, méconnaissance du partenariat militaire	Ouvriers spécialisés hautement qualifiés et ingénieurs
DRH CIR	Autonomie relative dans le recrutement	Adaptation difficile, résoudre des problèmes de compétitivité	Formation des ressources humaines et achat de nouveaux outils de production	Tardif mais apport technologique et qualité des gammes, méconnaissance du partenariat côté militaires	ouvriers hautement qualifié, maîtrises et ingénieurs

Peut-on établir une relation entre la politique de restructuration de la formation et du recrutement au niveau local et le contenu de la stratégie industrielle au niveau national ?

La stratégie industrielle dans l'avant-projet de 2007 indiquait que l'investissement dans le capital humain constituait un des piliers de la relance du secteur industriel. Les documents internes de la SNVI font référence explicitement à ce document et relaient cet objectif prioritaire par sa mise en œuvre au niveau des filières et notamment dans la branche mécanique et à la SNVI. Les interactions entre industrie, formation professionnelle et enseignement supérieur ont pour but d'atteindre l'objectif de formation des différentes catégories de personnels pour permettre d'atteindre un niveau de modernisation et de compétitivité industrielles. Les insuffisances du système éducatif national sont constatées à l'embauche des nouveaux diplômés qui nécessitent une remise à niveau par des actions de formation technique et managériale. En effet, suivant l'ONS, 30% des salariés de niveau universitaire ne sont pas employables au sens où ils disposeraient d'une qualification utilisable directement à l'embauche sans formation de mise à niveau. Les faiblesses du système éducatif sont constatées par les chiffres suivants : 30% de la population active est analphabète, 5 algériens sur 100 terminent leurs études universitaires, 15% ont un niveau d'instruction primaire, 50% ont un niveau d'instruction secondaire. Ces chiffres sont à comparer aux standards internationaux qui exigent pour que l'industrie soit compétitive qu'il y ait 50% de bac +2, 30% de bac +3 et 20% de bac +7 dans la population active. LA SNVI propose de participer au plan de formation des ressources humaines par une adaptation des programmes d'enseignement technique, professionnels et supérieurs, la création de pôles de formation technique au partenariat avec le ministère de l'industrie, de l'enseignement supérieur et l'adaptation aux technologies de l'information et de la communication (TIC) mis en avant dans le document de la stratégie industrielle.

Les domaines de valorisation de la ressource humaine sont ceux du savoir, savoir-faire et savoir-être. Le savoir-faire consiste en l'organisation de stages de perfectionnement, de visites de sites industriels. Le savoir-être consiste en une mise en situation professionnelle réelle ou simulée pour développer les aptitudes, la flexibilité et la productivité au travail. Le plan de développement des ressources humaines de la SNVI a consisté jusqu'alors en un projet de plan de formation MEDA (formation des managers de formation) et la création d'une école supérieure de technologies. Ces projets ne suffisent pas pour répondre aux besoins de formation technique et managériale. Il manque donc des formations d'excellence dans les domaines technique, logistique, organisationnel et de management. La SNVI propose également le développement de centres de formation professionnelle et pluridisciplinaire au sein d'une zone industrielle, comme c'est le cas de la zone de Boumerdès, pour produire des synergies et des externalités de compétences.

Mushtaq Khan (2000) établit, une typologie des rentes (de monopole, de ressource naturelle, de transferts de revenus publics (subventions issues de revenus fiscaux, transferts de droits de propriété) schumpetériennes d'innovation qui sont incitatives à la prise de risque et à l'innovation technologique, et d'apprentissage que fournit l'État aux entrepreneurs qui prennent des risques d'apprentissage de technologies par processus mimétique permettant d'engranger des gains de productivité, de management et de discipline au travail qui peuvent conduire le secteur bancaire et financier à octroyer des prêts non risqués en termes de remboursement des emprunteurs. L'impact positif incitatif procède du maintien d'un taux d'intérêt élevé mais cet effet est contrebalancé par l'intervention des États en faveur d'un secteur économique par des taux artificiellement bas ce qui provoque une rente d'apprentissage abaissant l'incitation au prêt.

Tableau 108: Tableau de synthèse des résultats de l'ensemble des questionnaires SNVI

	<b>Investissements prioritaires</b>	<b>Partenariat apports</b>	<b>Difficultés de l'entreprise</b>	<b>Type de privatisation souhaité</b>	<b>Captation de rente(s)</b>
Production (FOR, VIR, CIR)	Outil de production et ressources humaines	Transfert technologique et renouvellement de gammes de qualité Mercedes	Outil de production obsolète, manque de qualification du personnel	Maintien dans le statut d'EPE avec partenariat	Rentes de transferts pour les plans d'investissement et de formation et rentes de technologie
Direction comptabilité finances	Outil de production obsolète et ressources humaines	Transfert technologique et renouvellement de gammes de qualité Mercedes	Ratios financiers dégradés,	Maintien dans le statut d'EPE avec partenariat	Rentes de transferts financiers
DRH	Ressources humaines par un plan de formation massif sur les métiers technique et de management	Transfert technologique et renouvellement de gammes de qualité Mercedes	Réduction des effectifs et perte de compétences, manque de qualification du personnel	Maintien dans le statut d'EPE avec partenariat	Rentes de transferts pour le plan de formation
Ingénierie R et D	Ressources humaines de haute compétence et investissements de renouvellement de gammes	Transfert technologique et renouvellement de gammes de qualité Mercedes	Pas de R et D et manque de moyens humains et matériels	Maintien dans le statut d'EPE avec partenariat	Rentes d'apprentissage technologique
Marketing	Renouvellement de gammes de véhicules	Transfert technologique et renouvellement de gammes de qualité	Gammes de véhicules de technologie, design obsolète et de prix élevé	Maintien dans le statut d'EPE avec partenariat	Rentes de monopole par captation de marchés institutionnels comme le MDN

Tableau 108 (suite) synthèse des résultats de l'ensemble des questionnaires SNVI

	<b>Captation de rentes par département</b>	<b>Distribution du pouvoir local</b>	<b>Typologie des arrangements politiques locaux</b>	<b>Perspective d'évolution</b>
SNVI marketing, ventes	Rente de monopole avec la captation de marchés institutionnels	Base de soutien commercial au plan de développement décidé par la coalition au pouvoir	Arrangement politique autoritaire avec tutelle du ministère de l'industrie et de la défense (cas du partenariat)	Elargissement des marchés institutionnels et développement des marchés des entreprises privées et particuliers
SNVI partenariat, stratégie	Soutien vertical à la coalition au pouvoir dans la recherche et captation de rentes technologiques par les partenariats	Relations patron-client : entretien des réseaux formels et informels entre le siège, le ministère de l'industrie, de la défense et les partenaires	Poursuite de l'entretien des réseaux patron-client	Développement de nouveaux partenariats : négociation actuelle avec un partenaire autrichien secteur carrosserie
Ingénierie R et D	Rente d'apprentissage technologique	Base de soutien à la coalition fragile du fait de l'absence de R et D	Faible réseaux patron-client. Effet d'aubaine technologique du partenariat	Développement d'un département de R et D
Filiales production FOR, CIR, VIR	Rentes de transferts (budgétaires et bancaires)	Base de soutien à la coalition fragile du fait du manque d'investissements	Relation patron-client des PDG avec le siège pour négocier des ressources budgétaires et bancaires	Développement de l'autonomie relative des centres de profit
Filiales compatibilité finances	Rentes de transfert et de management, par la solvabilité bancaire	Base de soutien à la coalition par le rôle du trésor et des banques dans l'assainissement financier	Relation patron-client des PDG pour la négociation des crédits bancaires	La solvabilité ouvre la voie à de nouveaux crédits et la confiance des banques
Filiales DRH	Rentes de transferts via le plan de formation	Soutien à la coalition au pouvoir par l'obtention de plans de formation	Relation patron-client des PDG pour le financement du plan de formation	Développement des compétences des ressources humaines en cohérence avec la politique industrielle

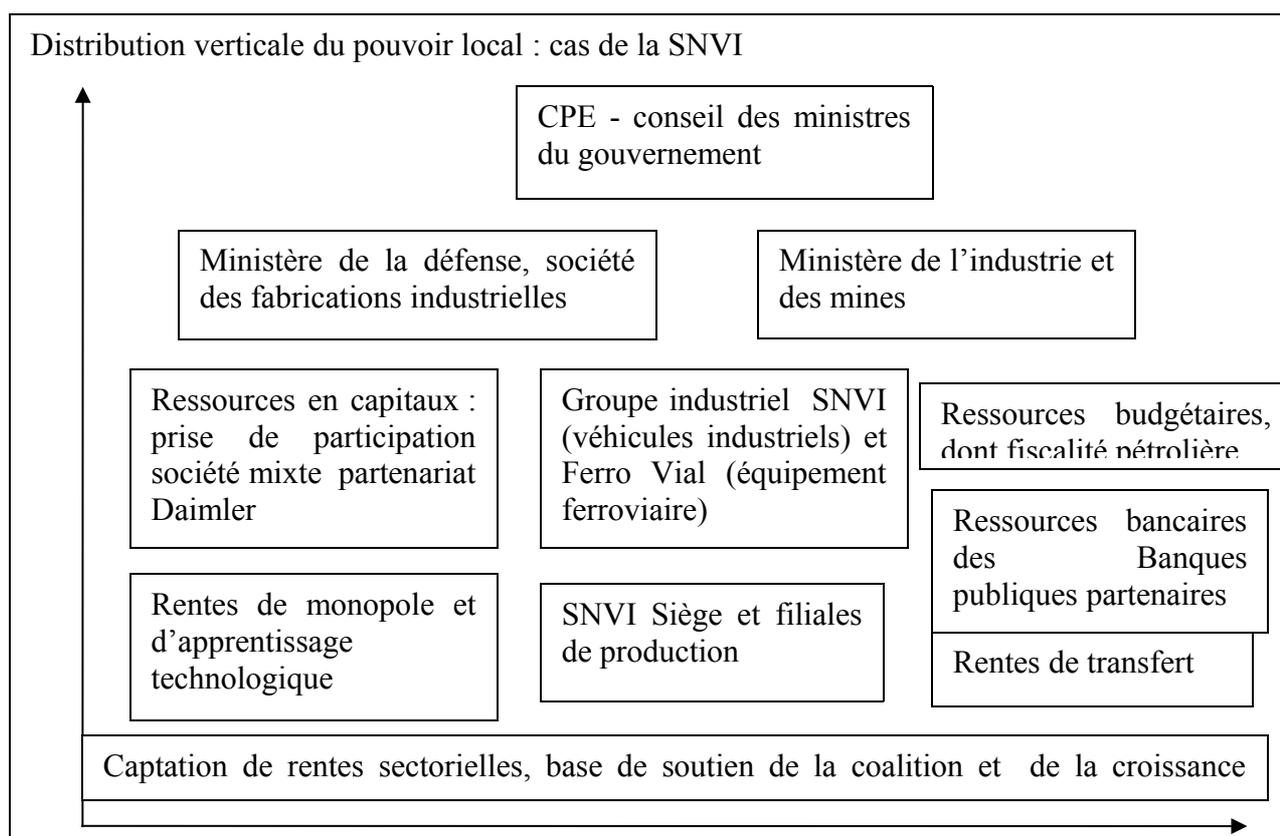
Source : conception personnelle

La coalition au pouvoir, rappelons-le, se structure à partir d'une distribution horizontale du pouvoir qu'elle gère avec les groupes d'opposition exclus mais dont la capacité de nuisance ou de négociation permet de négocier des alliances, des portefeuilles ministériels et d'être ou de devenir des *insiders* (RND, FLN, partis islamiques), ou de rester exclus du pouvoir comme *outsiders*, tout en maintenant avec leurs partisans une opposition contestataire (FFS, RCD,

PRA, PP, Ennahda). La distribution verticale du pouvoir décrit de son côté le relatif pouvoir du sommet de la hiérarchie sur la base ou les groupes intermédiaires, dont la capacité de nuisance peut suivant les époques et la détention de pouvoir, infliger des coûts de transition qui affaiblissent la capacité d'action et de conduite de politiques économiques et industrielles par la coalition au pouvoir. Le blocage ou le ralliement des niveaux inférieurs dépend du niveau de satisfaction de leurs revendications et de captation de rentes (subventions publiques, crédits bancaires, protectionnisme commercial, position de monopole sur des marchés, emploi). Le schéma de la distribution verticale du pouvoir de type pyramidal avec des factions de soutien du pouvoir aux capacités relativement faibles peut coïncider avec le type de coalition autoritaire. Le blocage des niveaux inférieurs du pouvoir peut dans le cas de l'Algérie des années 2000-2010, causer des troubles mais sans déstabiliser au point de renverser la coalition au pouvoir qui doit néanmoins être en mesure de distribuer des ressources constituées de rentes captées par les niveaux inférieurs, comportant acteurs et organisations économiques et sociales. Dans le secteur mécanique, la SNVI constitue une illustration du pouvoir de maintien de rentes de transferts, de monopole et de technologie qui perdurent lorsque les intérêts de la coalition au pouvoir convergent avec les intérêts économiques et financiers de l'entreprise visée par la réforme. Le renflouement de la SNVI vise à réhabiliter et rendre compétitive l'entreprise et à répondre aux besoins du ministère de l'industrie pour créer des groupes compétitifs dans le cadre d'une double stratégie de relance industrielle et de la défense : il s'agit de répondre au besoin de renouvellement de gammes de véhicules militaires et développer le champs d'influence économique de la branche des fabrications militaires du ministère de la défense.

Voici une illustration de la distribution du pouvoir et de la captation de rentes locales soutenant la coalition au pouvoir :

Figure 39: Distribution du pouvoir et captation de rentes locales



Source : construction personnelle.

La distribution verticale du pouvoir illustrée dans ce schéma permet de percevoir la structure pyramidale du pouvoir et les conditions économiques du soutien des entreprises publiques qui d'un côté produisent des richesses mais de l'autre dépendent de la captation de rentes dont les effets positifs ou négatifs sont fonction du contenu et de l'orientation productive des politiques économiques. Dans le cas du secteur des véhicules industriels, la structure bicéphale du pouvoir ministériel (industrie et défense) met en question la cohérence du projet industriel qui ne pose pas tant problème au niveau des ressources captées sous forme de rentes diverses mais au niveau des intérêts politiques : le ministère de la défense cherche à construire et renforcer son complexe militaro-industriel en captant les ressources foncières et productives de la SNVI, alors que le ministère de l'industrie cherche à construire un tissu industriel de PME autour de grandes entreprises publiques plus rentables et compétitives. Les projets industriels militaires et civils peuvent se retrouver sur des objectifs convergents au niveau des partenariats, des investissements en capitaux et en ressources humaines, mais peuvent diverger s'ils appuient des intérêts politiques de conquête du pouvoir de factions politiques rivales ou de maintien de la coalition de factions au pouvoir.

Le chapitre 6 nous a permis d'illustrer la mise en œuvre de la politique de restructuration des entreprises publiques en prenant le cas de la SNVI qui symbolise depuis l'indépendance, la volonté politique, bien qu'hésitante mais continue, de construire une industrie en Algérie. L'enquête menée entre 2012 et 2015 nous a permis de soumettre un questionnaire portant sur le contenu, les réalisations et les perspectives du plan de restructuration interne de l'entreprise. Cette politique a consisté outre la phase d'assainissement financier, à moderniser l'outil de production et à nouer des partenariats avec des investisseurs étrangers, ce qui a été long et laborieux en raison des hésitations politiques notamment au sujet de l'option de la privatisation qui a été abandonné. Le plan de financement des investissements de modernisation de la production n'a abouti que lors de la signature d'un accord de partenariat en 2011 avec le constructeur allemand Daimler-Benz. Les résultats de l'enquête ont montré que la SNVI a bénéficié depuis sa création de rentes de monopole et de transferts publics. L'entreprise fit partie de la politique de démantèlement des entreprises publiques des années 1980 et a connu malgré le soutien de l'Etat des difficultés économiques, financières et bancaires. Une série de plans de restructuration et d'assainissement financier au cours des années 1990-2000 n'ont pu parvenir à restaurer sa rentabilité et sa compétitivité. Au même titre que d'autres entreprises publiques, la SNVI a continué à bénéficier de rentes captées, malgré l'ouverture du marché des véhicules industriels en Algérie à la concurrence étrangère. La SNVI bénéficie de marchés institutionnels publics captifs et s'inscrit depuis les années 2000-2010 comme entreprise stratégique dans le développement du complexe militaro-industriel. Le partenariat avec Daimler-Benz et avec d'autres constructeurs étrangers vise à répondre aux besoins de modernisation et de diversification des activités économique de l'armée constituant un acteur économique et industriel majeur. De sorte que l'enquête a permis d'étayer l'hypothèse d'une mise en œuvre de politiques industrielles par les ministères de l'industrie et de la défense sans pour autant que les gouvernements successifs n'assument une stratégie industrielle claire et cohérente.

## Conclusion générale

Dans cette recherche sur l'économie politique de l'industrialisation de l'Algérie, nous sommes parti de l'approche néo-institutionnaliste de la bonne gouvernance comme facteur de croissance, portée notamment par Daniel Kaufmann et son équipe de la Banque Mondiale. Nous avons ensuite exposé un travail empirique sur la relation entre bonne gouvernance et croissance économique dont les résultats ne permettent pas de déduire une forte significativité de la corrélation ni de la généraliser à toutes les régions des pays en développement. Cette conclusion, qui converge avec la critique de Mushtaq Khan (2004, 2007) à l'approche de la Banque mondiale, nous a confirmé dans notre intuition que les questions de la croissance et de développement économique ne peuvent s'expliquer par la seule approche de la bonne gouvernance. Mushtaq Khan (2009) propose une lecture plus large, avec la prise en compte du pouvoir politique, de sa distribution via un réseau d'institutions formelles et informelles, qui permet de mieux appréhender les aptitudes ou les obstacles à mener des politiques de développement et d'industrialisation. Le chapitre deux présente les concepts de la grille d'analyse du *political settlement* que nous avons utilisé pour lire dans le chapitre trois la configuration du pouvoir politique et la structure économique de la période coloniale. Sans prétendre être historien ni politologue, nous avons tenté en mobilisant ces disciplines, de restituer sur la longue période l'idée et la mise en œuvre d'une politique d'industrialisation. Depuis les idées séminales des Saint-simoniens jusqu'à la période actuelle, l'industrialisation de l'Algérie reste un projet constant. La politique de soutien à l'industrie n'a pu démarrer qu'à la fin des années 1950 dans un contexte politique instable due à la guerre d'Algérie. Nous avons tenté de suivre au cours de l'histoire l'idée d'industrialisation et les factions politiques au pouvoir la soutenant et les obstacles à sa mise en œuvre. Des moments clés au processus d'industrialisation ont été repérés, notamment la mise en œuvre du plan de Constantine soutenu par une coalition politique coloniale instable n'ayant pas permis de faire aboutir le projet. Notre grille de lecture nous a permis de poursuivre les politiques industrielles qui ont constitué lors de l'indépendance un projet clé pour le développement économique. De fait l'idée d'industrialisation revient après 1965 avec l'élaboration de la première stratégie industrielle soutenue par le pouvoir politique et ayant permis de construire une base industrielle.

Le chapitre quatre s'est ensuite attaché aux années 1960-1970 où s'amorce un processus d'industrialisation qui rencontrera des limites économiques et politiques dans les années 1980. La crise économique et le contrechoc pétrolier de 1986, vont réduire les capacités de

financement de l'industrialisation par les ressources pétrolières et se conjuguer à la crise du pouvoir politique en 1988, année de recomposition du pouvoir politique et d'ouverture au pluripartisme. Emerge entre 1988 et 1991 une coalition au pouvoir réformiste ayant mis en place un cadre institutionnel et des instruments de politique économique, propres à une économie de marché. La crise politique des années 1992-1997 marque un arrêt des réformes économiques, une parenthèse dans le fonctionnement normal des institutions et une incertitude sur les orientations de la politique industrielle.

La présentation au chapitre cinq du *political settlement*, qualifié de type autoritaire vulnérable dans les années 2000-2010, est marquée par la relance d'un projet de stratégie industrielle qui rencontre des obstacles institutionnels et politiques dans sa mise en œuvre. Sur le plan théorique, une nouvelle typologie adaptée de celle de Mushtaq Khan (2009) est proposée, mais excluant les types précapitaliste et capitaliste. Cette typologie a permis de caractériser la distribution du pouvoir en Algérie, où les coalitions peuvent être qualifiées, suivant les périodes, de type autoritaire vulnérable, autoritaire à parti dominant, de transition vulnérable et enfin de clientélisme compétitif instable. Nous n'avons pas identifié dans le cas de l'Algérie le type de coalition à développement potentiel qui, suivant la structure du pouvoir actuel, ne constitue pas un type envisageable à court et moyen terme. La distribution du pouvoir peut évoluer vers un *political settlement* capitaliste, ou bien vers une distribution du pouvoir de clientélisme compétitif située dans un *political settlement* clientéliste, pouvant faire émerger un État et une coalition au pouvoir ayant des capacités de gouvernance qui soutiennent, par un cadre institutionnel, le développement économique et industriel. Le chapitre six est consacré à l'enquête sur la SNVI que nous avons menée entre 2012 et 2015, et à la présentation des résultats d'un questionnaire portant sur le contenu, les réalisations et les perspectives du plan de restructuration interne de l'entreprise. La politique d'assainissement et de restructuration ont été tardifs dans leur réalisation et n'ont abouti qu'à l'occasion de la signature d'un accord de partenariat en 2011 avec le constructeur allemand Daimler-Benz. Les résultats de l'enquête ont montré que la SNVI entreprise publique, a bénéficié depuis sa création et ce même jusqu'aux années 2010, de rentes de monopole et de transferts publics. Ces rentes captées n'ont pas permis d'accroître les capacités de production, ni de moderniser et de rendre plus compétitive l'entreprise dans un contexte d'ouverture du marché algérien à la concurrence étrangère. La SNVI bénéficie encore de marchés institutionnels publics captifs et s'inscrit depuis les années 2000-2010 comme entreprise stratégique dans le développement du complexe militaro-industriel, ensemble d'activités industrielles répondant aux besoins du ministère de la défense. Le partenariat avec Daimler-Benz et avec d'autres constructeurs

étrangers vise à répondre aux besoins de modernisation et de diversification des activités économiques de l'armée constituant un acteur économique majeur dans la relance de l'industrie.

Notre fil conducteur a été celui de l'étude des politiques industrielles, des structures institutionnelles et de pouvoir soutenues par la recherche de rentes. Les obstacles au développement ont pu s'interpréter par l'absence de convergence entre distribution des rentes économiques et du pouvoir politique dans un contexte institutionnel donné. Notre méthodologie a consisté à étudier les politiques industrielles menées depuis l'indépendance en Algérie avec un découpage périodique, selon les changements de politiques de développement et selon la structure et la stabilité des coalitions politiques au pouvoir. Ces politiques industrielles se sont appuyées sur un cadre institutionnel dont les incitations ont pu orienter les investissements vers des secteurs industriels privilégiés tels les hydrocarbures et les biens d'équipement. Ces incitations ont pu générer des rentes économiques distribuées par l'État et détourner les investissements des secteurs industriels productifs. Dès lors un processus de désindustrialisation s'est poursuivi depuis les années 1980 sans que les politiques incitatives n'aient pu redresser la part de l'industrie dans le PIB. La difficulté rencontrée par le secteur industriel à se restructurer et à se diversifier pourrait s'expliquer par des obstacles politiques et l'opposition entre factions politiques réformatrices, industrialistes et celles conservatrices opposées à la remise en cause de rentes déjà captées.

La singularité de l'expérience de développement en Algérie est que l'industrialisation ne parvient pas à se faire dans la continuité. Depuis la fin de la première stratégie industrielle et la fin des années 1980, un processus de désindustrialisation se poursuit. Cependant l'idée d'industrialiser le pays demeure dans l'esprit de factions au pouvoir.

Notre recherche a tenté de poser les jalons d'une approche en termes d'économie politique de l'industrialisation qui reste à faire. La grille d'analyse institutionnaliste inspirée de Mushtaq Khan a permis de mener une étude économique et politique sur plusieurs périodes. Il s'agit d'un essai susceptible de conduire à d'autres investigations intéressantes dans les domaines économiques et politiques avec une approche fondée sur les institutions et sous l'angle de la recherche de rentes. Notre travail a permis de se focaliser sur l'objet de la rente, sa définition et le besoin de conduire de nouvelles recherches sur les notions de recherche de rentes et de recherche de profits au sens de Jagdish Bagwati (1982).

Notre recherche a tenté de construire un objet d'économie politique de l'industrialisation sous l'angle de la rente. Le projet d'industrialisation, présent depuis les années 1840-1860, l'est encore aujourd'hui malgré les obstacles politiques rencontrés lors des stratégies de relance

industrielles des années 2000-2010. Il s'agit d'un marqueur de l'histoire économique et politique de l'Algérie. Notre recherche a tenté de rendre intelligible ce lent processus d'industrialisation oscillant entre périodes de progression réelle, d'arrêt voire de recul. La période actuelle se caractérise par une économie affectée par la baisse des prix du pétrole et qui pousse la coalition au pouvoir à revoir ses politiques de développement. Notre hypothèse est que cette période de crise économique et de baisse des ressources pétrolières, peut refaire émerger une coalition au pouvoir plus favorable à l'industrialisation. Les perspectives de recherches ouvertes par la thèse peuvent s'orienter vers les questions d'allocation du budget et des dépenses de l'Etat et de politiques de développement de branches industrielles, en construisant des mécanismes d'incitations économiques. Notre thèse a construit sur la base d'une grille d'analyse, des jalons pour une analyse en termes d'économie politique et dessinés des grandes tendances par l'usage d'une périodisation depuis la période coloniale. Notre grille d'analyse a requis des connaissances dans les domaines de l'économie mais aussi de l'histoire et de la science politique. Notre approche est demeurée économique tout en cherchant à mobiliser les savoirs des autres sciences historiques et politiques, sans avoir eu la prétention de les maîtriser. Nous avons mené dans l'annexe 2 une revue de littérature sur l'évolution de la structure du pouvoir politique et les périodisations et typologies de pouvoir proposées par d'autres auteurs.

S'ouvrent des perspectives de recherches notamment en regardant les politiques menées dans d'autres secteurs comme le secteur industriel privé. Quelles sont les politiques industrielles menées, les distributions de rentes et celles recherchées par les industriels ? Les activités de recherche de rentes sont-elles génératrices de *profit-seeking* ? Les recherches pourraient aussi s'orienter en mobilisant les savoirs de l'économie industrielle pour caractériser les types de *political settlements*, les politiques industrielles, les recherches de rentes et de profits ainsi que les jeux de formation de coalition au pouvoir. Une autre perspective serait d'explorer l'économie politique de l'industrialisation des pays du Maghreb. Le développement de l'industrie entendue comme activités manufacturières classiques, mais aussi des technologies de l'information et de la communication (TIC) pourrait être étudié pour les économies du Maghreb, sous l'angle des politiques incitatives de développement de nouveaux secteurs industriels et les types de recherche rentes productives ou improductives.

## Plan détaillé de la thèse

Introduction générale.....	4
Chapitre 1 Les théories néo-institutionnelles du développement économique.....	12
1. La bonne gouvernance comme facteur de croissance.....	12
1.1. Institutions de bonne gouvernance et croissance économique.....	13
1.1.1 Indicateurs de bonne gouvernance.....	14
1.1.2 Les indicateurs de bonne gouvernance de l'IRIS.....	16
1.1.3 Résultats empiriques des travaux de la Banque Mondiale.....	17
1.1.4 Indicateurs de bonne gouvernance de la Banque Mondiale sur l'Algérie.....	18
1.2 Critique de la bonne gouvernance par Mushtaq Khan.....	20
1.2.1 L'État défaillant.....	20
1.2.2 La corrélation entre bonne gouvernance et croissance économique.....	22
1.2.3 Étude empirique entre bonne gouvernance et croissance.....	26
1.2.4 Indicateurs POLITY de régimes politiques: le cas de l'Algérie.....	41
2. Théorie néo-institutionnelle du développement en longue période.....	44
2.1. L'approche de Douglass North.....	45
2.1.1. Institutions, coûts de transaction et changement institutionnel.....	46
2.1.2. Nature et rôle des règles formelles et contraintes informelles.....	47
2.1.3. Les coûts de transactions.....	48
2.1.4. Organisations, changement institutionnel et croissance économique.....	50
2.2. Les ordres sociaux : continuité et rupture dans la théorie néo-institutionnelle ?.....	52
2.2.1. Les ordres naturels.....	54
2.2.2. Les ordres d'accès ouvert.....	55
2.2.3. Conditions et mise en œuvre de la transition vers l'ordre d'accès ouvert.....	57
Chapitre 2 La théorie du développement économique chez Mushtaq Khan.....	59
1. L'État défaillant et la recherche de rentes.....	59
1.1. Jalons pour une nouvelle économie politique.....	62
1.1.1 Typologie des rentes chez Mushtaq Khan pour les pays en développement.....	63
1.1.2 Distinction entre <i>rent-seeking</i> de Mushtaq Khan et <i>Profit-seeking</i> (DUP).....	63
1.1.3 Application de la théorie des jeux aux stratégies politiques.....	65
1.2 L'approche du <i>political settlement</i> : un nouveau programme de recherche.....	68
1.2.1 Institutions formelles et informelles.....	69
1.2.2 Les ordres sociaux et les compromis politiques.....	70

1.3	Typologie des <i>political settlements</i> .....	76
2.	Une tentative de périodisation des <i>political settlements</i> du Bangladesh indépendant.....	81
2.1	Une politique d'exclusion clientéliste précipite la crise politique au Bengale.....	81
2.1.1	Emergence d'un <i>political settlement</i> favorable à la croissance industrielle (1958-1971).....	82
2.1.2	Le <i>political settlement</i> du parti dominant et autoritaire (1972-1975).....	85
2.1.3	Le <i>political settlement</i> transitoire de l'autoritarisme clientéliste (1975-1990).....	86
2.1.4	Industrie textile et habillement et impact de l'accord multifibre (MFA).....	87
2.1.5	Le <i>political settlement</i> de clientélisme compétitif (depuis 1990).....	87
2.2.	Enseignements des travaux de Mushtaq Khan pour l'étude sur l'Algérie.....	88
2.2.1	Comparaison des concepts de Douglass North et Mushtaq Khan pour la construction d'une grille d'analyse pour le cas de l'Algérie.....	88
2.3	La théorie de la malédiction des ressources naturelles ( <i>resource curse</i> ) et ses relations avec la théorie du <i>political settlement</i> .....	90
Chapitre 3.	Construction d'une grille d'analyse pour la période coloniale (1830-1962)....	102
1.	Situation économique et industrielle de l'Algérie depuis 1830.....	102
1.1.	Penser le développement industriel de l'Algérie : les Saint-simoniens.....	102
1.2	Propriété foncière et surplus économique.....	105
1.2.1	Changement du <i>political settlement</i> .....	106
1.2.2	L'institutionnalisation de la nouvelle propriété foncière.....	107
1.3	Politique fiscale coloniale.....	109
1.3.1	Constitution et évolution du budget algérien : les recettes fiscales.....	112
1.3.2	Structure et évolution des dépenses ordinaires.....	113
1.3.3	Le budget extraordinaire révélateur de la politique coloniale.....	113
1.4.	Une économie tirée par le secteur agricole d'exportation.....	114
1.4.1	Développement du secteur capitaliste agricole (1880-1914).....	115
1.4.2	Une grille d'analyse du capitalisme agricole en Algérie.....	117
2.	Structure de l'économie coloniale, industrialisation et compromis politiques (1930-1962)	
120		
2.1	Évolution politique à partir de 1930.....	121
2.1.1	Bilan des relations de la coalition au pouvoir avec les partis indigènes.....	123
2.1.2	Interprétation théorique des mouvements politiques.....	124
2.2	La stratégie d'industrialisation de l'Algérie (1940-1950).....	128
2.2.1	Stratégie d'industrialisation et <i>political settlement</i> .....	132

2.2.2	Interprétation des résultats du plan de Constantine (1959-1962).....	135
Chapitre 4	Analyse du <i>political settlement</i> de l'Algérie indépendante (1962-1991).....	139
1.	Expansion et restructuration de l'industrie (1962-1965).....	139
1.1	Émergence d'une industrie de véhicules industriels : le cas Berliet.....	141
1.1.2	<i>Political settlement</i> et distribution du pouvoir (1962-1965).....	142
1.1.3	La loi de 1963 régissant l'investissement privé.....	148
1.1.4	Nouvelle coalition au pouvoir et stratégie industrielle.....	149
1.2	Politique industrielle, commerciale et rentes (1970-1988).....	153
1.2.1	Monopole d'État sur le commerce extérieur et recherche de rentes.....	159
1.2.2	Fixation des marges et prix de vente : une rente captée.....	161
1.2.3	Entreprises publiques et fiscalité.....	168
1.3	Stratégie de développement des entreprises publiques : le cas de la Sonacome (1967-1984).....	170
1.4	Compromis politiques et cadre institutionnel (1965-1978).....	172
1.4.1	Interprétation de la structure du <i>political settlement</i> (1965-1978).....	174
1.4.2	Crise de la rente et nouveaux compromis politiques (1985-1989).....	180
2.	Réformes économiques et déstabilisation du <i>political settlement</i> (1988-1991).....	182
2.1	La période 1988-1991 : une phase transitoire de réformes économiques et politiques	182
2.1.1	Réformes économiques et instabilité politique (1988-1991).....	183
2.1.2	Fin de captation de rente du monopole d'importation.....	186
2.1.3	Fin de captation de rentes de monopole sur les prix.....	187
2.1.4	Maintien de rentes de monopole dans le secteur des hydrocarbures (1986-1991)	189
2.2	Politique budgétaire et charges financières des entreprises publiques.....	190
2.2.1	La restructuration des entreprises publiques : vers l'assainissement et l'autonomie ?.....	192
2.2.2	Réforme et promotion des entreprises privées dans les années 1980-1990.....	193
Chapitre 5	Un <i>political settlement</i> défavorable à la relance industrielle (1991-2014).....	196
1.	Crise économique, restructuration industrielle et instabilité politique.....	196
1.1	Politique industrielle et ajustements structurels.....	196
1.1.1	Remise en question des rentes industrielles dans le secteur public.....	199
1.1.2	Blocage des réformes économiques et du dialogue politique à Sant' Egidio...201	
1.1.3	Formation de nouvelles coalitions au pouvoir lors des législatives de 1997....204	

1.1.4	Interprétation théorique des résultats de l'élection législative de 1997.....	207
1.1.5	Mise en place d'un nouveau <i>political settlement</i> dans un contexte de pluralisme restreint.....	208
1.2	Recompositions politiques lors des élections présidentielle et législatives (1999- 2002) 210	
1.3	Tentative de relance par l'investissement privé et l'IDE (1999-2009).....	224
1.3.1	Le rôle des institutions formelles dans l'incitation aux investissements.....	224
1.4	Développement des infrastructures, captation de rentes et Dutch disease.....	228
1.4.1	Relance et captation de rentes du secteur des travaux publics.....	230
1.4.2	Le modèle du <i>Dutch disease</i> en Algérie : théorie et réalité.....	234
2.	Débats autour de la stratégie industrielle (1994-2007).....	238
2.1	Bilan et remise en cause de la politique de privatisation.....	238
2.1.1	La nouvelle stratégie de relance industrielle en Algérie : 2006-2007.....	245
2.1.2	Quelques hypothèses sur la période récente (2007-2014).....	247
	Relance de la politique industrielle : continuité ou rupture ?.....	247
2.2	La stratégie industrielle sous l'angle de l'édification d'un complexe militaro- industriel.....	251
2.3	Le patronat algérien faction verticale de la coalition politique au pouvoir ?.....	256
2.4	L'émergence d'un think tank sur l'économie et la société : le cas Nabni.....	259
	Chapitre 6 La Société Nationale des Véhicules Industriels (SNVI) (1990-2014).....	265
1.	La restructuration des entreprises publiques en Algérie : la SNVI de Rouiba.....	265
1.1	Restructuration de l'entreprise publique SNVI.....	265
1.2	Missions de l'entreprise SNVI (ex Sonacome).....	268
1.3	Évolution de la rentabilité du secteur public des ISMME.....	268
1.3.1	Performances financières de la branche mécanique-métallurgique en Algérie	270
1.4	Restructuration économique et financière de la SNVI.....	270
1.4.1	Situation financière avant plan de redressement de l'entreprise.....	270
1.4.2	Positionnement de la SNVI sur le marché des véhicules industriels en Algérie 272	
1.4.3	Évolution des ventes de véhicules SNVI de 1996 à 2007.....	274
2.	Recherche et captation de rentes locales de la SNVI.....	281
2.1	Recherche et captation de rentes sur le foncier industriel.....	281
2.2	Le maintien de la captation de rentes de ressources et de transferts publics.....	285
2.3	Bilan du soutien économique et financier de la SNVI.....	289

2.4	Recherche et captation de rentes d'apprentissage technologique et d'innovation...	294
2.5	Autres résultats de l'enquête et synthèse.....	299
2.6	Bilan du soutien économique et financier de l'État à la SNVI.....	302
	Conclusion générale.....	312
	Bibliographie générale.....	327
	Index général.....	337
	Annexe 1 : Traitement des questionnaires relatifs à l'enquête sur l'insertion de la SNVI dans l'économie de marché.....	345
	Annexe 2 : Revue de littérature sur les <i>political settlements</i> et périodisations.....	360

## Figures et tableaux

Figure 1: évolution des indicateurs de bonne gouvernance: Algérie (1996-2011).....	18
Figure 2: gouvernance et développement: une interprétation.....	25
Figure 3: Évolution des régimes politiques et des variables POLITY.....	42
Figure 4: concurrence de monopole et trapèze de Tullock.....	60
Figure 5: représentation graphique du <i>political settlement</i> .....	73
Figure 6: cas particulier de courbe d'indifférence concave (illustration numérique).....	74
Figure 7: illustration des trajectoires économique et politique.....	95
Figure 8: illustration du trend vers la démocratie dans la théorie du <i>resource curse</i> .....	96
Figure 9: Évolution des rendements et du commerce extérieur du vin en Algérie (1875-1898) .....	116
Figure 10: Poids du vin dans les exportations algériennes (1880-1910).....	116
Figure 11: Évolution du cours du vin à l'exportation (1880-1914).....	119
Figure 12: Évolution de la production et des exportations de vin en Algérie (1924-1960)....	125
Figure 13: Évolution des productions agricoles en Algérie (1901-1950).....	125
Figure 14: Schématisation du <i>political settlement</i> instable.....	127
Figure 15: Évolution des grèves en Algérie (1904-1937).....	127
Figure 16: Évolution de l'investissement et de la PIB en Algérie (1954-1961).....	129
Figure 17: Changement de structure des exportations de vin et d'hydrocarbures en % du PIB (1960-1964).....	135
Figure 18: Schématisation d'un <i>political settlement</i> défavorable et seuil d'instabilité.....	137
Figure 19: Évolution de la structure du PIB (1970-1990).....	178
Figure 20: Évolution de la production viticole (1952-1990).....	179
Figure 21: évolution des variables du régime politique en Algérie selon POLITY.....	219
Figure 22: Évolution du taux de croissance en Algérie (1961-2013).....	221
Figure 23: Évolution du PIB constant en Algérie (1960-2014).....	221
Figure 24: Évolution de la part des rentes issues des ressources naturelles.....	222
Figure 25: Évolution de la part des exportations d'hydrocarbures et de vins (1960-1990)....	224
Figure 26: Chiffre d'affaires ventilés des filières travaux publics (millions DA).....	232
Figure 27: Diagramme <i>Dutch disease</i> .....	234
Figure 28: Évolution du taux de change réel effectif (1980-2014).....	238
Figure 29: Schématisation du processus de transition vers l'économie de marché.....	240
Figure 30: Illustration de la relation entre <i>political settlement</i> et politique de privatisation. .	244

Figure 31: Évolution des dépenses militaires en % du PIB (1988-2014).....	254
Figure 32: Indice de la production industrielle des industries mécaniques (1990-2004):.....	269
Figure 33: Évolution des ventes de véhicules SNVI (1996-2007).....	274
Figure 34: Évolution des parts de marché SNVI (en %) (2001-2012).....	278
Figure 35: Évolution des effectifs SNVI (1990-2012).....	290
Figure 36: Évolution des frais de personnels et de la valeur ajoutée SNVI (DA constant)....	291
Figure 37: Illustration de la création de rentes d'apprentissage des industries naissantes....	295
Figure 38: Courbe de distribution des effets positifs des rentes.....	296
Figure 39: Distribution du pouvoir et captation de rentes locales.....	310
Tableau 1: Relation entre indice de droits de propriété et taux de croissance, 1980-1990 (Indice de droits de propriété allant de 0 à 50).....	24
Tableau 2: Relation entre indice de droits de propriété et taux de croissance, 1990-2003 (Indice de droits de propriété allant de 0 à 50).....	24
Tableau 3: Relation entre indice voix et responsabilité et taux de croissance, 1990-2003 (Indice de voix et responsabilité allant de 0 à 1).....	24
Tableau 4: Relation entre indice stabilité politique, violence et taux de croissance, 1990-2003 (Indice stabilité politique et violence allant de 0 à 1).....	25
Tableau 5: comparaison entre variables du modèle.....	28
Tableau 6: résultats des estimations du modèle TC PIB réel.....	29
Tableau 7: résultats des estimations du modèle Ecart taux de croissance.....	33
Tableau 8: résultat des estimations du modèle TC PIB par tête.....	35
Tableau 9: exemple de jeu de coordination avec conflits.....	66
Tableau 10: taux de croissance du PIB et indice de corruption.....	67
Tableau 11: typologie des <i>political settlements</i> .....	78
Tableau 12: typologie de la distribution du pouvoir.....	78
Tableau 13: taux de croissance Pakistan Est/Bengladesh (1950-1980).....	83
Tableau 14: investissement industriel Pakistan Est et Ouest (1961-1971).....	84
Tableau 15: flux d'investissements étrangers vers le Pakistan (en % du PIB régional).....	85
Tableau 16: typologie des régimes politiques dans la théorie du <i>resource curse</i> .....	98
Tableau 17 Situation de l'industrie en 1888 en Algérie.....	105
Tableau 18: Développement du capital marchand en Algérie (1845) (unités : quintaux et kg) .....	109
Tableau 19: Situation de l'impôt arabe à travers les charrues (1892).....	111

Tableau 20: Impôts arabes et pression fiscale (1890).....	111
Tableau 21: Recettes fiscales en Algérie (1907-1955) (millions de Francs).....	112
Tableau 22: Composition des impôts en Algérie (1907-1955) (millions de Francs).....	112
Tableau 23: Dépenses ordinaires en Algérie (1901-1955) (millions de Francs).....	113
Tableau 24: Structure des dépenses publiques en Algérie (1907-1938) (millions de Francs). .....	114
Tableau 25: Évolution de la superficie viticole en Algérie (1880-1914).....	115
Tableau 26: Évolution de la superficie viticole en Algérie (1884-1914).....	117
Tableau 27: Part de l'industrie dans la P.I.B. en Algérie (1880-1955) (Mds F constants 1955). .....	120
Tableau 28: Part et affectation des investissements dans l'économie algérienne (1880-1955) .....	121
Tableau 29: Impact de la crise mondiale des années 1930 sur l'économie algérienne.....	126
Tableau 30: Structure de la production et taux de croissance sectoriel en Algérie (1950-1958) .....	128
Tableau 31: Objectifs de production du plan de Constantine (1959 et 1964).....	130
Tableau 32: synthèse du développement industriel du plan de Constantine.....	131
Tableau 33: Situation de l'industrie algérienne avant 1960 (Millions de Francs de 1957)..	140
Tableau 34: production Berliet Algérie (1964-1966).....	142
Tableau 35: chiffre d'affaires (CA), valeur ajoutée (VA) des entreprises privées par branche d'activité des industries de transformation en 1970.....	151
Tableau 36: Évolution de l'investissement industriel (1963-1973).....	153
Tableau 37: Distribution sectorielle des dépenses publiques d'investissement : 1970-1984 (%) .....	154
Tableau 38: Distribution des dépenses d'équipement du secteur privé : 1970-1984 (%).....	154
Tableau 39: Investissement national privé et incitations financières et fiscales (1984).....	155
Tableau 40: Distribution des dépenses publiques d'investissement 1970-1993 (en %).....	156
Tableau 41: Évolution de la part des échanges commerciaux et du taux de couverture (1963- 1980) en Milliards de DA et %.....	157
Tableau 42: Structure des exportations (1963-1980) en % de valeur courante totale annuelle .....	158
Tableau 43: Structure des importations (1963-1980) en % de valeur courante totale annuelle : .....	158
Tableau 44: Évolution des prix à la production (1967-1984).....	162

Tableau 45: Évolution des prix par secteurs d'activité (1967-1984).....	163
Tableau 46: Structure des prix de vente des machines et matériels agricoles (1974). DA 1973 .....	164
Tableau 47: Structure des prix de vente des machines et matériels agricoles (1986).....	165
Tableau 48: Évolution des soldes budgétaires globaux de l'Algérie sur la période 1963-1985 .....	166
Tableau 49: Structure des dépenses budgétaires en % du PIB (1963-1985).....	166
Tableau 50: Évolution de la structure des dépenses budgétaires (1963-1985).....	167
Tableau 51: Recettes budgétaires de l'Algérie sur la période 1963-1985.....	167
Tableau 52: Évolution des recettes budgétaires, ordinaire et pétrolière (1981-1988).....	168
Tableau 53: Évolution de la production du complexe des véhicules industriels (1977-1983) .....	171
Tableau 54: Situation financière des entreprises publiques (1973 et 1978). Milliers DA.....	171
Tableau 55: Typologies des <i>political settlements</i> .....	175
Tableau 56: Investissements prévus par le plan quinquennal (1980-1984).....	176
Tableau 57: Évolution de la structure du PIB (1979-1984).....	176
Tableau 58: Évolution de la production industrielle (1979-1984). (M.T.=Millions de Tonnes) .....	177
Tableau 59: Évolution de la structure du PIB (1984-1989).....	178
Tableau 60: Évolution du taux d'inflation (1988-1992).....	188
Tableau 61: Dépenses budgétaires totales (en % du PIB).....	190
Tableau 62: Structure des dépenses budgétaires totales (en % du PIB).....	190
Tableau 63: Indice de la production industrielle – secteur public national- Base 100=1989.	191
Tableau 64: Structure du PIB (en %) et évolution de la part de l'industrie : 1986-1993.....	192
Tableau 65: Évolution de la part du secteur privé dans la valeur ajoutée brute totale (en %)	194
Tableau 66: Évolution de la dette extérieure et du service de la dette 1990-1993.....	197
Tableau 67: Évolution des dépenses et transferts publics (1997-2000) (millions DA et %)..	198
Tableau 68: Situation de l'industrie algérienne en 1991.....	199
Tableau 69: Évolution de la part des secteurs industriels (public et privé) dans le PIB (%).	200
Tableau 70: Indicateurs de rentabilité du secteur industriel public (1994-1999) (Mds DA).	200
Tableau 71: Résultats officiels des élections présidentielles de 1995.....	204
Tableau 72: Principales formations politiques ayant obtenu un ou plusieurs sièges.....	206
Tableau 73: Tableau de taxonomie des <i>political settlements</i> .....	207
Tableau 74: Coalition au pouvoir au sein du gouvernement Benflis III juin 2002.....	212

Tableau 75: Synthèse de l'évolution des coalitions au pouvoir et <i>political settlement</i> .....	215
Tableau 76: Synthèse de l'évolution de la distribution du pouvoir.....	217
Tableau 77: Structure programmée du PSRE de 2001 à 2004 (millions USD).....	225
Tableau 78: IDE en Algérie de 1998 à 2012 : IDE entrants (millions de dollars USA aux prix courants).....	226
Tableau 79: Structure des dépenses d'investissement (2000-2008).....	229
Tableau 80: Structure des investissements publics d'infrastructure (2000-2006).....	230
Tableau 81: Hiérarchie des sociétés de travaux publics selon leur taille et chiffre d'affaires : .....	231
Tableau 82: Situation d'endettement fin 2009 pour les entreprises les plus endettées :.....	232
Tableau 83: Évolution du processus de désindustrialisation en % du PIB (1986-2011).....	236
Tableau 84: Variation annuelle des termes de l'échange et du TCER (2000-2009).....	238
Tableau 85: Dépenses publiques d'assainissement des entreprises publiques, 1988-1999....	240
Tableau 86: Entreprises publiques privatisées sur la période 1995-2003.....	243
Tableau 87: Le parc des véhicules industriels SNVI en Algérie (1992-1997).....	272
Tableau 88: Marché des pièces de rechange sur le parc des véhicules SNVI.....	272
Tableau 89: Positionnement des camions SNVI face à la concurrence sur le marché algérien : .....	273
Tableau 90: Positionnement des véhicules de transport de personnes SNVI face à la concurrence : .....	273
Tableau 91: Évolution des carnets de commandes SNVI (2004-2007).....	275
Tableau 92: Position des produits SNVI dans un marché à forte concurrence.....	275
Tableau 93: Position de la concurrence par rapport à la SNVI selon la gamme (en % par rapport à la SNVI) sur le marché algérien.....	276
Tableau 94: Avantages de la SNVI sur les véhicules de transport de personne.....	277
Tableau 95: Structure et répartition des ventes SNVI réalisées et prévisibles (2005-2015). .	278
Tableau 96: Synthèse des résultats du questionnaire SNVI Marketing et ventes.....	280
Tableau 97: Synthèse du questionnaire SNVI Production VIR/CIR/FOR.....	280
Tableau 98: Vente des actifs industriels à la valeur VNC (millions de DA).....	282
Tableau 99: Cession des actifs SNVI inexploités (Dinars).....	283
Tableau 100: Évolution des frais de découvert bancaire et d'endettement (1995-2003).....	287
Tableau 101: Évolution des mouvements de trésorerie (2008-2010).....	289
Tableau 102: Structure de l'investissement SNVI (2001-2002).....	292
Tableau 103: Charges financières SNVI (1998-2000).....	293

Tableau 104: Évolution du bilan SNVI (1998-2000).....	293
Tableau 105: Synthèse des résultats du questionnaire SNVI département R et D :.....	298
Tableau 106: Synthèse des questionnaires des filiales DCF et siège :.....	302
Tableau 107: Synthèse des résultats de l'enquête SNVI DRH.....	304
Tableau 108: Tableau de synthèse des résultats de l'ensemble des questionnaires SNVI....	307
Tableau 109: Synthèse des périodisations et typologie des pouvoirs proposées par les auteurs .....	370
Équation 1: corrélation entre bonne gouvernance et croissance PIB.....	26
Équation 2: Corrélation bonne gouvernance et croissance PIB par tête.....	26
Équation 3: Corrélation entre bonne gouvernance et Ecart PIB.....	26

## Bibliographie générale

- Acemoglu D. [2001], Simon Johnson, and James A. Robinson, "The colonial origins of comparative development: an empirical investigation", *American Economic Review*, pp. 1369-1401.
- Addi L [1994], *L'Algérie et la démocratie, pouvoir et crise du politique dans l'Algérie contemporaine*, Paris : Éditions la Découverte, 239 pages.
- Ahdjoudj A. [1991], *Algérie, État, pouvoir et société (1962-1965)*, Paris : Arcantère, 180 pages.
- Aissaoui A. [2001], *Algeria, the political economy of oil and gas*, Oxford: Oxford Institute for Energy Studies, 312 pages.
- Allaoui Z., A. Chkir [2006], « Institutions politiques, démocratie, corruption et croissance économique des PED : investigation empirique en données de panel » working paper, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Sfax, Tunisie, 21 pages.
- Aron R. et al. [1962], *Les origines de la guerre d'Algérie*, Paris : Fayard, 332 pages.
- Banque Mondiale : AL-Dahdah, Edouard, « Gouvernance et développement dans les pays du Maghreb : constats et implications pratiques », *La lettre d'information du Groupe de la Banque Mondiale au Maghreb*, juin 2007. N°5, pp. 19-23.
- Banque Mondiale : « Vers une meilleure gouvernance au MENA : améliorer l'inclusivité et la responsabilité », *Rapport sur le développement du MENA*, 2003, 23 pages.
- Banque Mondiale : « Gouvernance et Développement au Maghreb », *Note Table Ronde Banque Mondiale à Tunis (Tunisie)*, 24 et 25 mai 2005, 25 pages.
- Banque Mondiale : « maintenir la reprise et aller au-delà : évolution et perspectives économiques de la région », *Région MENA*, janvier 2011, 8 pages.
- Barro R. [1991], "Economic growth in a cross section of countries." *Quarterly Journal of Economics*, 106: 407-33.
- Barro R. [1996], "Democracy and growth." *Journal of Economic Growth*, 1(1), pp.1-27.
- Benachenhou A. [1976], *Formation du sous-développement en Algérie, essai sur les limites du développement du capitalisme 1830-1962*, Alger : OPU, 400 pages.
- Benachenhou A. et al. [2004], *Du budget au marché*, Alger : Alpa éditions, 254 pages.
- Benachenhou M. [1998], *Dettes extérieures, corruption et responsabilité politique*, Alger : Dahlab, 102 pages.
- Benachenhou M. [2011], *Dé-privatiser le système politique*, Alger : Dar El Ouai, 178 pages.

Belaiboud M. [1985], *Gestion stratégique de l'entreprise publique algérienne*, Alger : OPU, 352 pages.

Benbitour A. [1992], *L'expérience algérienne de développement 1962-1991, leçons pour l'avenir*, Alger : Éditions techniques de l'entreprise, ISGP éditions, 168 pages.

Benbitour A. [2006], *Radioscopie de la gouvernance algérienne*, Alger : EDIF 2000, 261 pages.

Benchikh M. [2012], *Algérie : un système politique militarisé*, Paris : L'Harmattan, 251 pages.

Benhouria B. [1980], *L'économie de l'Algérie*, Paris : Maspéro, 440 pages.

Benissad H. [1979], *Économie du développement de l'Algérie, sous-développement et socialisme*, Alger : OPU, 287 pages.

Benissad H. [1991], *La réforme économique en Algérie, ou l'indicible ajustement structurel*, Alger : OPU, 159 pages.

Benissad H. [1993], *L'ajustement structurel, objectifs et expériences*, Alger : Alif éditions, 100 pages.

Benissad H. [1994], *Algérie : restructurations et réformes économiques (1979-1993)*, Alger : OPU, 225 pages.

Benissad H. [2004], *Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché (1962-2004)*, Alger : ENAG éditions, 283 pages.

Benaissa S. [2001], *Fiscalité, produits domaniaux, parafiscalité*, Alger, 302 pages.

Bhagwati J., T.N. Srinivasan [1980], « Revenue Seeking: A Generalization of the Theory of Tariffs », *Journal of Political Economy*, 88, December, pp. 1069-1087.

Bhagwati, J. [1982] « Directly unproductive profit-seeking (DUP) activities », *Journal of Political Economy*, vol. 90 (1982), october, pp. 988-1002.

Bhagwati, J. [1983] « DUP activities and rent-seeking », *Kyklos*, vol.36-Fasc.4, pp. 634-637.

Bouara M. T. [2007], *Les finances publiques, l'évolution de la loi de finances en droit algérien*, Alger : Pages Bleues éditions, 558 pages.

Boudersa M. [1993], *La ruine de l'économie algérienne sous Chadli*, Alger : Rahma éditions, 213 pages.

Boudjenah Y. [2002], *Algérie, décomposition d'une industrie, la restructuration des entreprises publiques (1980-2000) : l'Etat en question*, Paris : L'Harmattan, 318 pages.

Boussoumah M. [2005], *La parenthèse des pouvoirs publics constitutionnels de 1992 à 1998*, Alger : OPU, 456 pages.

Bouyacoub A. [1988], La gestion de l'entreprise industrielle publique en Algérie, Volume II, Alger : OPU, p.424.

Bouzidi N M. [1988], Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, l'expérience algérienne (1974-1984), Alger : OPU, p.550.

Bouzida A. [1990], Industrie mécanique et relations sociales dans le projet algérien, Alger : OPU, 357 pages.

Bouzidi A. [1999] (entretiens avec), Les années 1990 de l'économie algérienne, les limites des politiques conjoncturelles, Alger : ENAG éditions, 217 pages.

Bouzidi A., [2011] Economie algérienne, éclairages, Alger : ENAG éditions, 460 pages.

Brahimi A. [1991], L'économie algérienne, défis et enjeux, Alger : Dahlab éditions, 425 pages.

Clerc D. [1975], Economie de l'Algérie, Alger : Les cahiers de la formation administrative, Alger : Direction Générale de la Fonction Publique, 214 pages.

Collot C. [1987], Les institutions de l'Algérie durant la période coloniale (1830-1962), Alger : OPU et Paris : CNRS, 1987, p.343.

Cook S. A. [2007], Ruling but not governing, the military and political development in Egypt, Algeria and Turkey, Baltimore (USA): The John Hopkins University Press, 189 pages.

Corden W. M., J. P. Neary [1982], « Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy », the Economic Journal, Vol. 92, No. 368, Dec., pp. 825-848.

Corten A. et Tahon M-B. [1988], L'Etat nourricier, prolétariat et population Mexique/Algérie, Paris : L'Harmattan, 239 pages.

Dahmani M. [1979], L'Algérie, légitimité historique et continuité politique, Paris: Le Sycomore, 302 pages.

Debbasch C., J. Leca et al. [1975], Pouvoir et administration au Maghreb, études sur les élites maghrébines, Paris : CNRS, 153 pages.

Denideni Y. [2002], La pratique du système budgétaire de l'Etat en Algérie, Alger : OPU, 405 pages.

Destanne de Bernis G. [1966], « Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale », Economie appliquée, t. XIX, n° 3-4, p. 419.

Destanne de Bernis, G. [1971], « Les industries industrialisantes et les options algériennes », Tiers-Monde, Vol. 12, N°47, pp. 545-563.

Dillman B. L. [2000], State and private sector in Algeria, the politics of rent-seeking and failed development, Oxford: Westview Press, 172 pages.

Djebari Y. [1995], *La France en Algérie, bilans et controverses*, 3 volumes, Alger : OPU, 809 pages.

Djefflat A. [1999], *L'Algérie, des principes de novembre à l'ajustement structurel*, Paris : Codesria/Karthala, 362 pages.

Djilali S. [2002], *L'Algérie, une nation en chantier*, Alger : Casbah éditions, 112 pages.

Djistera A. [2007], « Le rôle du capital humain dans la croissance : le cas des économies émergentes d'Asie », working paper, Université Bordeaux IV, Lare-efi, 19 pages.

Ecrement M. [1986], *Indépendance politique et libération économique, un quart de siècle du développement de l'Algérie (1962-1985)*, Alger : OPU, 364 pages.

Edison H. [2003], « Qualité des institutions et résultats économiques : un lien vraiment étroit ? », *Finances et Développement*, FMI, juin, pp. 35-37.

Falah A. [2007], « Asie : au-dessus de la mêlée », *Revue de l'OFCE*, N°103, pp. 118-120.

Goumeziane S. [1994], *Le mal algérien, économie politique d'une transition inachevée (1962-1994)*, Paris : Fayard, 307 pages.

Goumeziane S. [2003], *Le pouvoir des rentiers*, Paris : Paris-Méditerranée EDIF2000, 193 pages.

Grim N. [2004], *L'économie algérienne otage de la politique*, Alger : Casbah éditions, 158 pages.

Grim N. [2012], *Entrepreneurs, pouvoir et société en Algérie*, Alger : Casbah éditions, 187 pages.

Guerid D. [2007], *L'exception algérienne : La modernisation à l'épreuve de la société*, Alger, Casbah éditions, 334 pages.

Hachemaoui M. [2003], « La représentation politique en Algérie, entre médiation clientélaire et prédation (1997-2002) », in *Revue française de science politique*, 2003/1, vol.53, Presses de Sciences Po, pp.35-72.

Hachemaoui M. [2009], « Permanences du jeu politique en Algérie », in *IFRI Politique Etrangère*, Paris, 2009/2, été, pp.309-321.

Hachemaoui M. [2011], « La corruption politique en Algérie : l'envers de l'autoritarisme », in *Revue Esprit*, Paris, juin, pp. 111-135.

Hadjseyd M. [1996], *L'industrie algérienne, crise et tentative d'ajustement*, Paris : L'Harmattan, 239 pages.

Peter A. Hall, D. Soskice [2001], *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantages*, Oxford University Press, (traduction) pp. 47-125.

- Hall R., C. Jones [1999], "Why do some countries produce so much more output per worker than others?" *Quarterly Journal of Economics* 114(1), pp. 83-116.
- Henni A. [1982], *La colonisation agraire et le sous-développement en Algérie*, Alger : SNED, 247 pages.
- Henni A. [1986], *Etat, surplus et société en Algérie avant l'indépendance*, Alger : ENAL, 135 pages.
- Henni A. [1990], *Essai sur l'économie indépendante*, Alger : ENAG éditions, 80 pages.
- Henni A. [1991], *Essai sur l'économie parallèle, cas de l'Algérie*, Alger : ENAG éditions, 159 pages.
- Hidouci G. [1995], *Algérie, la libération inachevée*, Paris : La Découverte, 303 pages.
- Jaquier B. [2010], « Le 21<sup>ème</sup> siècle pourrait bien être asiatique », *EHLITE Magazine*, N°28, pp. 3.
- Jofé G. [2008], « National reconciliation and general Amnesty in Algeria », *Mediterranean Politics*, vol. 13, n°2, July, pp. 213-228.
- Kaufmann D., A. Kraay and P. Zoido-Lobaton [1999], "Aggregating governance indicators", *World Bank Policy Research, Working Paper n°2196*, 39 pages.
- Kaufmann D., A. Kraay and P. Zoido-Lobaton [2000], "Governance matters from measurement to action", *Finance & Development*, vo.37, n°2. June, pp. 10-13.
- Kaufmann D. and A. Kraay [2003], "Governance and Growth: Causality which way? Evidence for the World, in brief", *World Bank working paper*, February 2003, 8 pages.
- Khan M. and K.S. Jomo (sous la direction) [2000], *Rents, rent-seeking and economic development, theory and evidence*, Cambridge: Cambridge University Press, 338 pages.
- Khan M. [2009], "Political Settlements and the Governance of Growth-Enhancing Institutions", draft paper, London: London University SOAS. 136 pages.
- Khan M. [2009], "Bangladesh: partitions, Nationalisms and legacies for state – building", research Paris AFD – London University SOAS, agreement n°181.
- Khan M. [2004], "State Failure in developing countries and strategies of institutional reform", in Tungodden B. , N. Stern, I. Kolstad (eds), *Toward pro-poor policies. Aids institutions and globalization. Annual World Bank conference on development economics (2003)*, Oxford University Press and World Bank, pp. 165-195.
- Khan M. [2004], "Strategies for state-led social transformation: rent management, technology acquisition and long-term growth", Hanoi, ADB Workshop on Making markets work better for the poor, pp.8-13.

- Khan M. [2005], "The capitalist Transformation, in the origins of development economics: how schools of economic thought have addressed development", in Jomo and Eric editors, pp.1-17.
- Khan M. [2007], "Governance, economic growth and development since the 1960s", DESA working paper, n°54, 22 pages.
- Khan M. [2009], "Governance capabilities and the property rights transition in developing countries", working paper, July, 105 pages.
- Khan M. [2000], "Rents, rent-seeking and economic development: theory and evidence from Asia", in M. Khan, K.S. Jomo eds., Cambridge: Cambridge University Press, 338 pages.
- Khan M. [2000], "Rent, efficiency and growth", in M. Khan and K.S. Jomo (eds), Rents, Rent-Seeking and Economic Development: Theory and Evidence in Asia, Cambridge: Cambridge University Press, 2000, pp.21-69.
- Khan M. [1995], "State failure in weak states: a critique of new institutionalist explanation", in J. Harris, J. Hunter and C. Lewis, The new institutional economics and the third world development, London: Routledge, 1995, pp.71-86.
- Khodja [1985], Le miroir, aperçu historique sur la régence d'Alger, Paris: Sindbad, 1985, 319 pages.
- Knack S., P. Keefer [1995], "Institutions and Economic Performance: cross-country tests using alternative institutional measures." Economics and Politics, 7, pp.207-27.
- Kodmani B. (sous la direction) [1990], Maghreb : les années de transition, Paris : Masson, 399 pages.
- Koroghli A. [1988], Institutions politiques et développement en Algérie , Paris : L'Harmattan, 232 pages.
- Krueger A. [1974], «The Political Economy of Rent Seeking Society», American Economic Review, vol. 64, n°3, pp. 291-303.
- Lacoste Y., A. Nouchi et A. Prenant [1960], L'Algérie passé et présent, Paris : Editions Sociales, 462 pages.
- Laggoune W. [1996], Le contrôle de l'Etat sur les entreprises privées industrielles en Algérie, genèse et mutations, Alger : Les éditions internationales, 370 pages.
- Lakhlef B. [2013], Qualité des institutions, réformes et résultats économiques, Alger : Alger-Livres éditions, 190 pages.
- Laks M. [1970], Autogestion ouvrière et pouvoir politique en Algérie (1962-1965), Paris : EDI, p.335.

Lamiri A. [1993], Gérer l'entreprise algérienne en économie de marché, Alger : Prestcomm éditions, 151 pages.

Lamiri A. [2012], Management de l'information, redressement et mise à niveau des entreprises, Alger : OPU, 201 pages.

Lamiri A. [2013], La décennie de la dernière chance, émergence ou déchéance de l'économie algérienne ?, Alger : Chihab éditions, 288 pages.

Leca J. et Vatin J-C [1975], L'Algérie politique, institutions et régime, Paris : Presses de Sciences Po, p.501.

Lowi M. R. [2011], Oil wealth and the poverty of politics, Algeria compared, Cambridge : Cambridge University Press, 228 pages.

Mahiou A., J-R. Henry (sous la direction) [2001], Où va l'Algérie ?, Paris : Karthala-Iremam, 384 pages.

Mahiout R. [2012], Algérie, les rappels de l'histoire, Alger : Casbah éditions, 286 pages.

Mallarde E. [1975], L'Algérie depuis, d'une dictature à l'autre, triomphalisme industriel et clochardisation, l'influence américaine, Paris : La Table Ronde, 263 pages.

Mameri K. [2008], Les constitutions algériennes, histoire, textes, réflexions, Alger : Talha éditions, 279 pages.

Mekideche M. [2008], L'économie algérienne à la croisée des chemins, repères actuels et éléments prospectifs, Alger : Dahlab éditions, p.283.

Mérad-Boudia A. [1981], La formation sociale algérienne précoloniale : essai d'analyse théorique, Alger : OPU, 390 pages.

Mokhtar Lakehal (sous la direction) [1992], Algérie, de l'indépendance à l'état d'urgence, Paris : Larmises/L'Harmattan, 286 pages.

Mouhoubi S. [2008], Les vulnérabilités, cas de l'Algérie, Alger : ENAG éditions, 253 pages.

North D. [1990], Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge: Cambridge University Press, 159 pages.

North D. et al. [2010], Violence et ordres sociaux, Paris : Gallimard, 458 pages.

North D. [2005], Le processus du développement économique, Paris: Editions d'organisation, 237 pages.

Nouschi A. [1962], La naissance du nationalisme algérien (1914-1954), Paris : Les éditions de Minuit, 165 pages.

Nouschi A., L'Algérie amère (1914-1994), [1995] Paris : Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 349 pages.

Nouschi A., B. Etienne, J. Leca [1973], *Elites, pouvoir et légitimité au Maghreb*, Paris : CNRS, 237 pages.

Quandt W. B. [1999], *Société et pouvoir en Algérie, la décennie des ruptures*, Alger : Casbah éditions, 240 pages.

Raffinot M. et P. Jacquemot [1977], *Le capitalisme d'Etat algérien*, Paris : Maspéro, p.394.

Rawls J. [1971], *A theory of Justice*, Harvard University Press, 607 pages.

Rebah A. [2011], *Économie algérienne, le développement national contrarié*, Alger : INAS, 383 pages.

Rifflart C. [2011], « Amérique Latine : vers une croissance plus équilibrée », *Revue de l'OFCE/Prévisions-119*, pp. 20-21.

Rifflart C. [2012], « Amérique Latine : un atterrissage en douceur », *Revue de l'OFCE/Prévisions-125*, pp. 33-37.

Rifflart C. [2013], « Amérique Latine : la croissance en sous-régime », *Revue de l'OFCE/Prévisions-129*, 4 pages.

Ross M., K. Kaiser, N. Mazaheri [2011], « The Resource Curse in MENA? Political transitions, resource wealth, economic shocks, and conflicts risk » in *Policy Research Working Paper, 5742*, the World Bank, July, 32 pages.

Roy B. C., S. Sarkar, N. R. Mandal [2013], « Natural Resource Abundance and Economic Performance-A literature Review », in *Current Urban Studies*, vol.1, n°4, pp.148-155.

Sachs J. D., A. M. Warner [1997], *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, Centre for International Development. Harvard University, Cambridge, Mass, 50 pages.

Sachs J. D., A. M. Warner [2001], "Natural Resources and Economic Development. The curse of natural resources", in *European Economic Review*, 45, pp. 827-838.

Sadi N-E. [2005], *La privatisation des entreprises publiques en Algérie, objectifs, modalités et enjeux*, Alger : OPU et Grenoble : Université Pierre Mendès France, 392 pages.

Said-Amer T. [1978], *L'industrialisation en Algérie, l'entreprise algérienne dans le développement*, Paris : éditions Anthropos, 264 pages.

Sari M. [2002], *Algérie, horizon 2020, vers une autonomie économique minimale*, Alger : imprimerie El Mahref, 84 pages.

Stijns, J-P C. [2005], "Natural Resource Abundance and Economic Growth Revisited", communication for Seminars at the University of California at Berkeley, Resources For the Future and the Mining Department at the World Bank, April, 71 pages.

Tlemçani R. [1999], *Etat, bazar et globalisation, l'aventure de l'infatih en Algérie*, Alger : Editions El Hikma, 183 pages.

- Talahite F. [2005]. Trois approches néo-institutionnelles du développement dans le monde musulman : D.C. North, A. Greif, T. Kuran. Texte présenté à l'Ecole thématique du CNRS « Les méthodes de l'analyse institutionnelle » <halshs-00203636>, 53 pages.
- Talahite F. [2006], « Le concept de rente, pertinence et dérives », in Problèmes économiques : Que faire de la rente des pétrodollars ? La Documentation Française, n°2.908, 21 juin pp. 1-15.
- Talahite F. [2010], Réformes et transformations économiques en Algérie, HDR. Université Paris-Nord - Paris XIII, juin, 145 pages.
- Talahite F. et Boukha-Hassane R. [2011], “Las políticas industriales en Argelia (1963-2007)”, in Olivia Orozco de la Torre (ed.), Políticas industriales en el Maghreb, Casa Arabe, Madrid, pp.15-69.
- Tullock G. [1967], « The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft », Western Economic Journal, 5:3, June, 224 pages.
- Vahabi M. [2010], Ordres contradictoires et coordination destructive: le malaise iranien. In Canadian Journal of Development Studies. 30 (3-4), pp. 503-534.
- Vahabi M. [2011], “North D., J.J. Wallis et B.R. Weingast, Violence et ordres sociaux, Paris, Gallimard, 2010, 459 pages.”, in Revue de la régulation [en ligne], n°9, 1er septembre.
- Vatin J-C. [1974], L'Algérie politique, histoire et société, Paris : Presses de Sciences Po, 395 pages.
- Werenfels I. [2007], Managing instability in Algeria, elites and political change since 1995, London: Routledge, 229 pages.
- Yousfi M. [1989], Le pouvoir (1962-1978), Alger: EN ANEP, 254 pages.
- Zartman W. et al. [1982], Political elites in Arab North Africa, Morocco, Algeria, Tunisia, Libya and Egypt, New York: Longman, 273 pages.
- Zettelmeyer J. [2006], « Growth and reforms in Latin America: a survey of facts and arguments », IMF Working Paper/06/210, 32 pages.
- Zouache A. [2009], “Socialism, liberalism and inequality: the colonial economics of Saint-Simonian in 19<sup>th</sup> century Algeria”, Review of Social Economy, 67: 4, 12 June, pp. 431-456.
- Zouache A. [2015], “Le projet colonial saint-simonien. Enfantin et l'Algérie. » In Bouchet T. et al. Quand les socialistes inventaient l'avenir, 1825-1851, Paris : La Découverte, pp. 217-225.
- Zoubir B. [1969], « Chronique économique : Algérie », in Annales de l'Afrique du Nord, Paris : éditions du CNRS, vol.7, pp. 329-364.

Documents internes SNVI et ministère de l'industrie

Ministère de l'Industrie et de la promotion des investissements (MIPI), Stratégie et politique de relance et de développement industriels, avant-projet de loi de 2007, [www.mdipi.gov.dz/?La-relance-de-la-production](http://www.mdipi.gov.dz/?La-relance-de-la-production), 2007, p.408.

Présentation du plan 2007-2008 SNVI, Alger : document interne, 2007, p. 57.

Présentation SNVI, Références professionnelles, Alger : Brochure SNVI, p.3.

Plan de redressement interne 2008-2010, adossé au plan stratégique de l'entreprise, 2008-2015, Alger : document interne, 2007, p. 167.

Problématique posée par la Direction des Ressources Humaines dans le cadre du Plan de Redressement de l'entreprise, Alger : document interne, 2008, p.16.

Problématique posée pour le secteur de la mécanique, de l'automobile et du véhicule industriel, Alger : Document MIPI, 2008, p.14.

Synthèse relance et avenir de l'entreprise, objectifs sur la période 2000-2002, Alger : document interne, 2000, p. 49

Econométrie

Bourguignon F., Econométrie. Exercices appliqués, Economica,

Goaied M. [2012], « Econométrie des données de panel sous STATA », Université de Carthage, Tunisie, mai.

Ephrem N. [2012], « Gouvernance pour le développement du secteur privé. Approche théorique et débats empiriques. Application aux pays de l'East African Community (EAC) ». Revue de l'Institut de Développement Economique (RIDEDEC) 1.

Ouellet E., I. Belley-Ferris et S. Leblond [2005]: « Guide d'économétrie appliquée pour Stata ». Université de Montréal. Août.

## Index général

### A

- Abdelaziz Bouteflika  
coalition au pouvoir, élections présidentielles.....202,  
208, 209, 210, 257
- actifs  
foncier.....44, 226, 239, 240, 241, 242, 243, 262, 280,  
281, 282, 283, 284, 299
- agricole...6, 105, 113, 114, 115, 116, 120, 127, 128, 134,  
162, 163, 164, 178, 203, 204, 214, 222
- agriculture82, 91, 113, 114, 118, 119, 120, 121, 127, 130,  
154, 161, 162, 164, 175, 176, 177, 179, 186, 192, 204,  
224, 359, 361, 363
- Ahmed Ouyahia  
RND, coalition au pouvoir.....210, 211
- ajustements structurels  
réformes 181, 182, 185, 186, 189, 191, 192, 195, 227,  
264
- Algérie...5, 6, 7, 8, 10, 17, 18, 19, 45, 55, 89, 90, 96, 99,  
101, 105, 106, 107, 108, 109, 112, 113, 114, 115, 116,  
117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 125, 126, 127, 128,  
130, 131, 132, 134, 135, 136, 138, 139, 140, 141, 145,  
146, 147, 149, 152, 155, 156, 160, 161, 164, 165, 166,  
168, 173, 185, 189, 195, 196, 197, 200, 207, 208, 209,  
212, 214, 216, 222, 225, 226, 229, 235, 241, 244, 245,  
246, 248, 258, 259, 264, 265, 266, 269, 270, 271, 286,  
293, 302, 308, 313, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332,  
333, 334, 348, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366,  
367, 369
- Ali Benflis  
FLN, coalition au pouvoir.....210
- armée. 105, 142, 143, 144, 172, 173, 180, 181, 182, 183,  
202, 208, 209, 240, 265, 279, 297, 299, 349, 351, 354,  
355, 356, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 369
- avantages  
recherche de rentes, captation de rentes..79, 131, 132,  
147, 149, 150, 151, 153, 155, 184, 188, 193, 194,  
226, 238, 242, 244, 245, 246, 248, 276
- avantages financiers  
recherche de rentes.....131, 132, 149, 150, 153, 155

### B

- banques publiques  
restructuration, EPE, Trésor, budget.....224, 239, 266
- Ben Bella...142, 143, 146, 147, 171, 173, 214, 216, 359,  
360, 361, 362, 363, 364, 366
- Bengladesh.....80, 84, 85, 86, 87, 88
- bonne gouvernance...9, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20,  
21, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 37, 38, 39, 57, 59, 67, 90,  
91, 92, 93, 96, 261, 311
- Boumediene 142, 143, 144, 146, 148, 150, 152, 156, 171,  
172, 173, 174, 183, 185, 193, 208, 216, 264, 355, 361,  
362, 363, 365, 366
- branche mécanique  
SNVI, politique industrielle, stratégie industrielle,  
investissement.....269, 304

- budget. 105, 106, 108, 111, 112, 149, 164, 165, 166, 167,  
168, 180, 196, 224, 229, 259, 260, 265, 297, 326, 353,  
356, 357

### C

- capitalisme...44, 106, 107, 113, 114, 116, 119, 125, 127,  
131, 326, 333
- Chadli. 152, 172, 174, 180, 182, 183, 185, 191, 327, 365,  
366, 367
- FLN.....182
- coalition au pouvoir5, 7, 9, 17, 20, 58, 65, 66, 67, 68, 71,  
72, 75, 76, 77, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 88, 98, 99, 105,  
108, 110, 113, 116, 117, 119, 120, 121, 122, 123, 135,  
142, 143, 148, 172, 173, 174, 176, 178, 180, 181, 182,  
183, 191, 205, 207, 209, 210, 211, 212, 213, 215, 216,  
240, 257, 258, 263, 297, 307, 308, 312, 359, 360, 363,  
364, 366
- politique.....363
- coalition politique.....6, 39, 106, 222, 244
- coûts de transaction  
Douglas North, D. North, North15, 38, 44, 45, 47, 48,  
49, 52, 68, 69, 70, 88, 293
- crédit. 48, 64, 84, 114, 116, 117, 150, 185, 189, 204, 266,  
269, 286, 300, 301, 302, 351, 356, 358, 362
- crise  
instabilité politique, redistribution du pouvoir...8, 69,  
75, 76, 80, 84, 99, 114, 120, 123, 125, 126, 135,  
142, 154, 174, 176, 180, 181, 182, 199, 200, 206,  
207, 212, 214, 226, 227, 235, 238, 240, 244, 257,  
326, 329, 360, 362, 365, 366, 367
- crise économique.....181
- croissance. 5, 6, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21,  
22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35,  
36, 37, 38, 39, 45, 48, 49, 51, 53, 55, 57, 58, 59, 61,  
64, 65, 67, 69, 72, 75, 76, 77, 81, 82, 83, 85, 86, 87,  
89, 91, 92, 93, 94, 95, 98, 99, 117, 119, 123, 125, 127,  
130, 135, 161, 162, 164, 174, 176, 180, 189, 205, 206,  
221, 222, 224, 225, 227, 228, 229, 244, 245, 247, 249,  
259, 261, 270, 274, 276, 293, 294, 297, 311, 326, 329,  
333, 341, 343

### D

- D. North.....45, 47, 50, 51, 52, 55, 56, 68, 341
- Daniel Kaufmann.....16, 19, 21, 22, 23, 28, 57, 330
- découverts bancaires  
SNVI, Trésor, banques publiques, restructuration,  
politique industrielle.....180, 189, 287, 292
- dépenses12, 63, 64, 65, 88, 105, 112, 113, 127, 130, 134,  
152, 153, 154, 155, 164, 165, 166, 167, 169, 177, 181,  
182, 189, 190, 196, 197, 201, 228, 229, 238, 248, 259,  
260, 357, 359
- dépenses d'équipement  
budget.....153, 189, 197, 228
- distribution de rentes.....9, 96, 212, 245, 369
- Douglas North  
D. North, North.....44, 48, 49, 51, 58, 69, 70, 71

*dutch disease*.....91, 233, 234, 235, 236, 237  
*dutsch disease*.....91

## E

économie coloniale.....120  
élection présidentielle  
    institutions formelles, coalition au pouvoir,  
        distribution du pouvoir....182, 205, 208, 209, 210,  
        212, 223  
élections législatives  
    institutions formelles, coalition au pouvoir67, 84, 200,  
        203, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 216,  
        364, 365, 366, 367, 368  
enforcement.....45, 47, 52, 68, 69  
entreprises  
    industrie...37, 44, 45, 81, 82, 83, 84, 85, 89, 131, 132,  
        134, 136, 139, 140, 147, 148, 149, 150, 153, 154,  
        155, 158, 159, 160, 163, 164, 165, 166, 167, 168,  
        169, 175, 178, 180, 182, 184, 185, 186, 187, 189,  
        190, 191, 192, 193, 196, 197, 198, 200, 201, 203,  
        204, 207, 226, 229, 236, 237, 238, 239, 240,  
        241, 242, 243, 245, 246, 247, 248, 249, 255, 256,  
        257, 258, 259, 260, 261, 262, 264, 268, 279, 284,  
        287, 301, 307, 327, 331, 332, 333, 348, 351, 352,  
        355, 357, 359, 360, 363, 365, 367, 368  
    entreprises industrielles.....132, 149, 198, 239  
EPE  
    entreprises publiques, secteur public....192, 197, 242,  
        248, 264, 267, 287, 296, 298, 299, 306, 347, 348,  
        349, 351, 352, 353, 354, 355, 357  
Etat6, 9, 11, 12, 14, 15, 17, 19, 20, 31, 38, 39, 53, 58, 59,  
62, 63, 64, 65, 66, 71, 93, 95, 97, 106, 107, 132, 138,  
139, 140, 143, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 153, 154,  
156, 158, 159, 160, 161, 162, 164, 165, 166, 167, 168,  
169, 171, 172, 173, 180, 181, 182, 184, 185, 188, 189,  
190, 192, 193, 194, 196, 197, 200, 201, 202, 204, 208,  
215, 221, 222, 226, 227, 228, 238, 239, 240, 241, 242,  
245, 247, 248, 249, 256, 259, 260, 261, 263, 266, 284,  
287, 291, 293, 297, 299, 301, 302, 305, 312, 326, 327,  
328, 330, 331, 333, 341, 348, 353, 356, 359, 360, 361,  
362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369  
exportations  
    commerce extérieur.....14, 86, 91, 113, 114, 115, 118,  
        124, 130, 135, 155, 156, 157, 158, 169, 178, 196,  
        198, 223, 225, 244, 260, 269

## F

FIS  
    partis politiques, opposition. .200, 205, 206, 364, 365,  
        366  
fiscalité.....11, 108, 111, 167, 188, 197, 259  
FLN....141, 142, 143, 144, 145, 146, 157, 158, 171, 172,  
173, 174, 176, 180, 181, 182, 183, 197, 202, 203, 205,  
206, 209, 210, 211, 215, 216, 223, 240, 307, 359, 360,  
361, 362, 363, 364, 365, 366  
foncier  
    foncier industriel, rentes, recherche de rentes,  
        captation de rentes, distribution du pouvoir, armée  
        . 50, 56, 87, 89, 107, 108, 111, 113, 117, 149, 154,  
        266, 280, 282, 284  
forces politiques.....85, 108, 131, 141  
formation. .7, 54, 72, 84, 87, 89, 129, 132, 150, 160, 165,  
174, 175, 187, 205, 209, 210, 211, 224, 246, 247, 248,  
249, 250, 261, 265, 267, 276, 279, 280, 281, 290, 293,

297, 298, 303, 304, 306, 307, 313, 328, 332, 348, 349,  
350, 351, 352, 353, 354, 355, 357, 368, 369

## G

gouvernement  
    coalition au pouvoir, distribution du pouvoir, pouvoir  
        .....6, 13, 15, 19, 27, 82, 84, 86, 98, 105, 106, 108,  
        116, 121, 122, 123, 132, 139, 140, 142, 143, 144,  
        146, 147, 152, 172, 173, 179, 180, 181, 182, 183,  
        184, 185, 193, 196, 197, 200, 201, 202, 207, 209,  
        210, 211, 212, 213, 216, 222, 223, 226, 237, 238,  
        240, 241, 242, 244, 246, 247, 257, 258, 261, 262,  
        264, 265, 284, 298, 302, 361, 363, 364, 365, 368

## H

Hamrouche  
    réformes, coalition au pouvoir.....179, 180, 183, 184,  
        196, 200, 201, 208, 209, 238, 364, 365, 367  
HCE  
    coalition au pouvoir, transition.....200, 201, 202, 206  
hydrocarbures  
    pétrole.....367

## I

IDE  
    investissements, politique industrielle, stratégie  
        industrielle.....37, 223, 225, 226, 227  
importation  
    commerce extérieur...63, 66, 82, 85, 87, 89, 130, 147,  
        152, 156, 158, 159, 160, 184, 185, 196, 247, 248,  
        249, 267, 268, 294, 302, 352  
importations14, 63, 82, 86, 115, 130, 131, 134, 135, 150,  
156, 157, 158, 159, 163, 164, 178, 184, 188, 193, 195,  
196, 198, 244, 248, 260, 269, 270, 283, 342, 355, 367  
commerce extérieur.....156  
impôts...71, 108, 109, 110, 111, 112, 131, 150, 162, 168,  
169  
industrialisation0, 11, 81, 82, 85, 88, 119, 127, 129, 130,  
131, 132, 138, 148, 149, 151, 152, 191, 218, 362, 367  
politiques industrielles.....363  
industrie....8, 64, 66, 83, 86, 88, 119, 120, 121, 129, 133,  
134, 135, 136, 138, 139, 140, 150, 152, 153, 154, 155,  
174, 180, 184, 190, 191, 193, 198, 199, 201, 204, 225,  
227, 235, 242, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 259, 262,  
264, 265, 266, 268, 270, 283, 284, 294, 295, 298, 304,  
307, 308, 327, 329, 352, 353, 366  
politiques industrielles.....139  
industries....66, 67, 82, 87, 119, 120, 129, 130, 131, 133,  
139, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 156, 174, 176, 177,  
180, 181, 184, 190, 193, 198, 199, 235, 243, 263, 264,  
268, 287, 288, 294, 328, 353, 359  
inflation  
    prix.....16, 91, 182, 184, 187, 190, 197, 224  
innovation  
    recherche de rentes, rentes, captation de rentes,  
        investissement, stratégie industrielle, politique  
        industrielle. .48, 55, 61, 62, 64, 89, 245, 246, 247,  
        248, 249, 293, 297, 298, 300, 305, 342, 349, 350,  
        351, 352, 354, 355, 357, 358  
instabilité politique.....11, 19, 71, 94, 123, 125, 218  
institutionnel  
    institutions formelles, institutions...5, 6, 9, 10, 15, 38,  
        39, 40, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 53, 56, 57,  
        65, 71, 72, 86, 91, 93, 94, 95, 98, 99, 132, 141,

147, 158, 171, 214, 222, 238, 241, 242, 243, 244, 245, 247, 248, 256, 260, 262, 362

institutions 5, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 25, 30, 31, 32, 34, 35, 36, 43, 44, 45, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 58, 59, 61, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 75, 76, 79, 80, 82, 84, 86, 87, 89, 92, 93, 94, 97, 98, 99, 105, 107, 108, 117, 121, 123, 131, 132, 136, 144, 146, 154, 158, 160, 174, 203, 206, 207, 208, 211, 212, 215, 216, 223, 227, 240, 260, 261, 263, 264, 265, 270, 279, 282, 283, 287, 293, 328, 329, 331, 332, 341, 342, 348, 353, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367

institutions formelles...5, 8, 9, 11, 13, 44, 45, 50, 57, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76, 84, 86, 98, 99, 107, 108, 123, 131, 132, 136, 158, 174, 206, 207, 212, 223, 264, 265, 270

institutions informelles...5, 13, 61, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76, 98, 99, 123, 212, 215, 263, 363

investissement 15, 21, 37, 83, 85, 113, 120, 128, 130, 134, 136, 147, 148, 149, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 161, 175, 178, 179, 184, 189, 192, 193, 198, 203, 204, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 241, 247, 248, 256, 260, 266, 278, 284, 288, 291, 293, 296, 297, 298, 300, 301, 303, 304, 306, 349, 350, 351, 354, 355, 357, 358, 359, 364

investissements

investissement.....37, 61, 75, 82, 84, 85, 98, 120, 127, 128, 130, 132, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 161, 166, 167, 173, 178, 180, 184, 186, 188, 191, 192, 193, 197, 198, 223, 225, 226, 227, 228, 229, 239, 242, 243, 244, 246, 248, 249, 259, 260, 261, 269, 279, 280, 284, 285, 287, 288, 291, 292, 294, 296, 297, 299, 302, 306, 307, 310, 335, 348, 349, 350, 352, 353, 354, 356, 358, 360, 363, 364, 367

## J

Jean Leca.....328, 332, 360

Jean-claude Vatin.....360

John Rawls.....79

## L

loi de finances

institutions formelles, budget, investissements, politique industrielle.....168, 185, 226, 270, 327

## M

M. Khan..5, 6, 17, 57, 58, 61, 64, 65, 66, 67, 69, 90, 136, 142, 294, 331

monopole

recherche de rentes.....61, 62, 63, 64, 67, 82, 85, 116, 123, 139, 140, 150, 152, 154, 155, 158, 159, 160, 163, 164, 182, 184, 185, 187, 243, 262, 265, 266, 267, 305, 306, 307, 308, 328, 342

monopoles..59, 61, 66, 92, 117, 158, 159, 187, 204, 342, 363

Mushtaq Khan..12, 14, 20, 22, 28, 39, 57, 58, 59, 62, 64, 69, 70, 72, 79, 216, 293, 295, 297, 305, 307, 311, 330, 331

## N

Nabni

coalition au pouvoir, distribution du pouvoir, politique industrielle, stratégie industrielle.....257, 258, 259, 260, 261, 262

## North

D. North, Douglas North 13, 14, 15, 44, 45, 46, 47, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 68, 69, 70, 71, 87, 88, 89, 93, 96, 293, 332, 333, 334, 341

## O

### ordonnance

institutions formelles, réformes, investissements, politique industrielle 105, 144, 145, 158, 171, 192, 224, 226, 240, 241, 242, 266, 284

### ordonnances

ordonnance, institutions formelles, investissements, politique industrielle.....107, 192, 238, 359

**ordres sociaux**..45, 51, 52, 53, 55, 57, 69, 71, 93, 96, 332

### outsiders

opposition, pouvoir 65, 71, 96, 97, 106, 108, 111, 135, 142, 172, 183, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 216, 240, 307

## P

Pakistan.....66, 81, 82, 83, 84, 88, 214

### partenariat

SNVI, politique industrielle, stratégie industrielle, investissements.....85, 86, 89, 203, 224, 226, 243, 247, 248, 256, 265, 266, 276, 278, 279, 280, 282, 283, 291, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 303, 304, 306, 307, 310, 312, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 357, 358

### parti

FLN.....22, 55, 81, 84, 85, 87, 97, 142, 143, 144, 145, 146, 171, 172, 173, 174, 181, 182, 183, 200, 204, 205, 206, 208, 209, 210, 211, 212, 214, 215, 216, 240, 262, 302, 312, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 369

### partis politiques

coalition au pouvoir, distribution du pouvoir, FLN, RCD, FFS, HAMAS, ENNAHDA, PT, RND, MNR, PRA49, 54, 75, 98, 106, 121, 173, 174, 196, 201, 202, 203, 207, 208, 209, 211, 212, 215, 242, 364, 367

### patronat

entrepreneurs, coalition au pouvoir, industrie, industrialisation, secteur privé, distribution du pouvoir.....240, 247, 255, 256, 257, 258

### patron-client

institutions informelles, pouvoir, distribution du pouvoir, coalition au pouvoir, rentes, recherches de rentes, captations de rentes..53, 67, 117, 123, 307, 363, 368

pétrole...28, 31, 32, 36, 94, 128, 129, 130, 157, 176, 179, 188, 201, 225, 259, 366, 367

plan de Constantine....128, 129, 130, 131, 132, 134, 135, 136, 149

### plan quadriennal

planification.....151, 155, 156, 158, 161, 162

### plans quinquennaux

plans quadriennaux.....178, 190, 191

### PME

industrialisation, politique industrielle, stratégie industrielle.....245, 247, 249, 256, 296, 299

political settlement...5, 10, 17, 21, 39, 58, 65, 66, 67, 69, 70, 72, 75, 76, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 89, 94, 99, 105,

108, 116, 123, 125, 135, 138, 181, 195, 201, 206, 207, 212, 213, 214, 215, 263, 312, 342, 368, 369

politique 0, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 24, 27, 28, 30, 31, 32, 33, 34, 36, 38, 39, 44, 46, 53, 55, 57, 58, 59, 61, 62, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 75, 76, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 101, 104, 105, 106, 108, 111, 112, 113, 116, 117, 120, 121, 123, 125, 126, 127, 128, 131, 132, 135, 136, 138, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 152, 153, 156, 158, 161, 162, 166, 171, 172, 174, 175, 176, 179, 180, 181, 182, 183, 189, 190, 191, 192, 193, 196, 197, 198, 200, 201, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 212, 213, 214, 215, 216, 221, 223, 224, 225, 226, 227, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 255, 256, 257, 258, 260, 261, 262, 264, 265, 266, 284, 287, 290, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 303, 307, 310, 313, 326, 327, 328, 329, 331, 332, 334, 335, 341, 342, 354, 355, 356, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368

coalition politique, pouvoir, politique industrielle...336

politiques industrielles.....7, 8, 72, 76, 98, 138, 264, 313

pouvoir.....5, 7, 8, 9, 10, 12, 19, 21, 39, 45, 53, 55, 57, 58, 59, 64, 65, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 76, 77, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 90, 94, 96, 98, 99, 105, 108, 110, 113, 116, 117, 121, 123, 131, 135, 136, 138, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 148, 159, 160, 161, 171, 172, 173, 174, 180, 181, 182, 183, 185, 192, 196, 200, 201, 202, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 240, 241, 242, 243, 244, 246, 255, 257, 258, 262, 264, 284, 307, 312, 313, 326, 329, 331, 332, 334, 341, 342, 352, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369

politique.....363, 367

pouvoir politique

pouvoir.....5, 6, 59, 68, 143, 144, 145, 174, 181, 206, 208, 209, 222, 241, 242, 243, 257, 258

prix

recherche de rentes..14, 19, 26, 31, 32, 34, 35, 36, 44, 45, 48, 50, 53, 63, 82, 91, 107, 108, 114, 117, 118, 125, 126, 140, 150, 155, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 166, 168, 179, 180, 184, 186, 187, 197, 201, 204, 225, 259, 260, 272, 275, 276, 278, 279, 282, 286, 290, 298, 300, 301, 306, 347, 348, 349, 350, 355, 357, 365, 367

production industrielle

industrie, industrialisation, politique industrielle, investissements 119, 127, 131, 132, 135, 156, 162, 176, 190, 198, 236, 249, 259, 268

propriété 12, 14, 15, 19, 21, 23, 24, 34, 38, 45, 46, 47, 48, 52, 54, 56, 57, 58, 59, 62, 75, 77, 88, 91, 92, 97, 98, 105, 106, 107, 108, 111, 113, 116, 180, 191, 204, 226, 240, 242, 293, 297, 305, 359

## Q

questionnaire

SNVI, restructuration, politique industrielle, EPE 266, 279, 347, 348, 350, 351, 355, 356, 357, 358

## R

recettes d'exportation

pétrole, hydrocarbures.....118, 156, 176, 178, 179

recettes fiscales...111, 112, 167, 169, 178, 187, 189, 197, 204, 238, 259, 260

recherche de rentes

captation de rentes.....367

redistribution du pouvoir

coalition au pouvoir, distribution du pouvoir.....39

réformes

politiques industrielles 5, 8, 13, 17, 39, 55, 59, 71, 72, 86, 122, 128, 131, 146, 152, 154, 172, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 190, 192, 193, 200, 201, 202, 213, 215, 216, 224, 227, 228, 239, 241, 243, 258, 259, 261, 262, 298, 327, 331, 361, 362, 363, 364, 365, 367, 369

relance économique

investissements, travaux publics, politique industrielle, budget.....183, 224, 228, 261

rente

recherche de rentes.....365

rentes

recherche de rentes...5, 6, 7, 8, 12, 15, 17, 20, 21, 38, 39, 53, 55, 57, 58, 59, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 70, 71, 76, 77, 80, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 92, 93, 96, 97, 98, 99, 117, 123, 138, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 158, 159, 160, 166, 167, 172, 181, 182, 187, 189, 190, 197, 198, 212, 213, 216, 221, 222, 227, 243, 257, 258, 261, 262, 264, 265, 266, 280, 284, 287, 293, 294, 295, 305, 306, 307, 308, 313, 342, 359, 365, 368

rent-seeking.....61, 62, 66, 89, 295, 328, 330, 331

resource curse.....89, 91, 92, 93, 94, 95, 221

ressources budgétaires...8, 116, 121, 166, 167, 169, 181, 182, 195, 227, 264, 287, 307

ressources économiques.....14, 19, 76, 99, 116, 117, 123

ressources financières.....93, 122, 221, 270

ressources fiscales

budget.....111, 225, 227

restructuration

entreprises, réformes, politique industrielle...39, 138, 178, 180, 181, 188, 190, 191, 201, 204, 224, 238, 239, 248, 255, 263, 264, 267, 278, 280, 284, 288, 289, 290, 295, 298, 300, 301, 303, 327, 347, 348, 349, 350, 352, 353, 354, 356, 357, 358, 367

## S

secteur bancaire.....62, 189, 305

secteur privé

politiques industrielles, industrie 19, 54, 81, 138, 139, 150, 151, 153, 154, 155, 168, 174, 178, 180, 184, 191, 192, 193, 199, 227, 228, 235, 240, 242, 243, 245, 249, 250, 255, 256, 257, 259, 260, 262, 268, 279, 299, 335, 357, 359, 360

SNVI

EPE, secteur public, politique industrielle, stratégie industrielle, armée, restructuration, recherche de rentes, captation de rentes.....8, 89, 243, 257, 263, 264, 265, 266, 267, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 304, 307, 308, 310, 335, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358

politique industrielle, stratégie industrielle, investissement.....336

Sonacome

SNVI.....163, 264, 266, 267

Stephen Knack..15, 16, 19, 21, 22, 23, 28, 38, 39, 57, 331

stratégie industrielle

politique industrielle, industrialisation..10, 11, 83, 89,  
155, 158, 173, 218, 237, 244, 245, 246, 247, 248,  
249, 261, 262, 265, 303, 304  
système politique.....13, 21, 105, 108, 183, 205

## T

taxes  
fiscalité, budget...12, 75, 87, 109, 112, 131, 147, 160,  
188  
technologie  
innovation, investissements, recherche de rentes,  
captation de rentes53, 67, 110, 147, 153, 158, 193,  
245, 246, 249, 266, 274, 276, 278, 294, 296, 299,  
306, 308, 347, 348, 350, 351  
Thaïlande.....66, 87  
théorie de la malédiction des ressources.....90, 91

TIC  
stratégie industrielle, politique industrielle...225, 229,  
244, 245, 246, 248, 249, 261, 304, 352  
transition cost  
instabilité politique.....368  
travaux publics  
investissements, budget, politique industrielle85, 119,  
120, 127, 130, 134, 139, 143, 168, 175, 176, 177,  
184, 224, 225, 227, 228, 257, 270, 275  
Trésor  
budget, politique industrielle, EPE189, 190, 225, 239,  
266, 288, 292, 300, 301, 302, 356

## V

vigne.....113, 116, 117, 123

## Glossaire

### **Coûts de transaction**

Il s'agit des coûts issus de la recherche de l'information et de protection des droits et contrats issus des transactions marchandes (North, 1990)

### **Coûts de transition**

Ce concept proposé par Mushtaq Khan (2009) dans le champ de l'économie politique, par analogie aux coûts de transactions, désigne les coûts politiques infligés par des *outsiders* à une coalition au pouvoir. Ces coûts peuvent déstabiliser ou renverser cette coalition.

### **Défaillance des Etats**

La défaillance de l'État consiste dans l'approche néo-institutionnaliste en l'absence de la capacité de l'État à identifier les institutions propices à rendre efficient le marché et à générer de la croissance économique. L'identification des bonnes institutions est donc une condition nécessaire pour répondre à la défaillance des États dans leur capacité de gouvernance. L'une des critiques portée à cette définition consiste à répondre que le processus de développement requiert à la fois des changements économiques, sociaux et politiques qui ne consistent pas à seulement à abaisser la corruption et accroître la démocratie.

Cette définition ne correspond pas à la défaillance de l'Etat selon le Fund For Peace ayant construit un indicateur composite en vue d'évaluer la défaillance ou la fragilité des Etats.

### **Gouvernance**

La gouvernance envisagée ici différencie deux thèses en économie : l'aptitude des Etats à mettre en œuvre des politiques de développement au moyen d'institutions qui assurent le bon fonctionnement du marché. C'est la première thèse dite de la bonne gouvernance incitative du marché défendue par les auteurs néo-institutionnalistes, qui considèrent que le bon fonctionnement des marchés est corrélé au bon fonctionnement des institutions par une pratique de la bonne gouvernance. La seconde thèse de la gouvernance incitative de la croissance concerne la capacité de l'État à mettre en œuvre des transformations sociales et une politique volontariste de développement économique. L'aptitude à la gouvernance consiste à mettre en place des institutions et une distribution de rentes incitatives économiquement compatibles avec les intérêts du pouvoir politique.

### **Institutions**

Douglass North (1990, 1994) définit les institutions comme un ensemble de règles, normes et moyens servant de fondements au fonctionnement des sociétés. Les institutions consistent en

règles formelles, contraintes informelles (normes de comportement, conventions et codes de conduite) et moyens de les mettre en œuvre.

### **Ordre social**

Un ordre social est défini comme un système social qui trouve son équilibre, sa stabilité, par les relations qui se nouent entre ses membres, et en particulier entre les élites qui forment la coalition dominante, en vue de canaliser la violence par le moyen de formes d'institutions et d'organisations.

### **Profit-seeking**

Jagdish Bhagwati (1980, 1982) propose de substituer la notion de *profit seeking* à celle de *Rent-seeking* qu'il définit comme la dépense de ressources non productives aptes à capter des rentes de monopole sous forme de revenus sur la base de biens et services issus d'activités productives. Le résultat est un transfert de revenus qui ne génère pas d'activités productives supplémentaires. Le concept de *profit-seeking* désigne les distorsions (quotas d'importations) dans le commerce international des biens importés, permettant aux agents qui dépensent des ressources de lobbying pour capter des rentes de monopole, de produire ex-post une amélioration paradoxale du produit social.

### **Rente et recherche de rente**

Le concept de rente se définit dans la théorie de la recherche de rentes ou *rent-seeking* comme un revenu au-dessus du seuil fixé sur un marché concurrentiel. Mushtaq Khan (2000) préfère définir la rente comme un revenu supérieur au minimum 'un individu ou une entreprise aurait accepté face à des choix alternatifs. Les rentes peuvent prendre des formes multiples allant des rentes de monopoles aux rentes d'innovation ou de ressources naturelles limitées. De la rente naissent les recherches de rentes définies comme l'activité visant à la captation de rentes par l'action sur le droit et les institutions en usant de lobbying, corruption. Mushtaq Khan considère que l'activité de recherche de rente produit comme pour le profit-seeking un impact négatif et socialement coûteux et aussi un impact pouvant être positif par les transferts de revenus publics en direction d'activités productives sources de croissance.

### **Political settlement**

Le *political settlement* est un arrangement social entre groupes de pouvoir, favorable ou non à la mise en place d'institutions et de politiques de développement. C'est la mise en rapport du pouvoir et des institutions induisant une stabilité ou instabilité politique et économique. Une situation où institutions et pouvoir seraient incompatibles produirait des conflits pour modifier les institutions et maintenir la coalition au pouvoir ou bien ces conflits pourraient en cas extrême atteindre la stabilité de la coalition et donc modifier la structure du groupe au

pouvoir. Les conflits politiques issus notamment d'une redistribution des rentes défavorable aux coalitions politiques au pouvoir, peuvent donc entraver la croissance économique et les institutions qui la soutiennent.

## Annexe 1

### Traitement des questionnaires relatifs à l'enquête sur l'insertion de la SNVI dans l'économie de marché

#### Méthodologie de l'enquête SNVI et rédaction du questionnaire :

La méthodologie de l'enquête menée sur la société SNVI Alger s'appuie sur d'une part la recherche d'un cas d'entreprise publique pouvant illustrer la politique de restructuration industrielle depuis les années 1990 en vue d'une insertion de l'Algérie dans l'économie de marché, d'autre part de mettre en œuvre notre grille d'analyse théorique institutionnaliste au niveau non seulement macroéconomique mais aussi sectoriel dans la branche des industries mécaniques. La méthode choisie est donc celle d'une itération entre la théorie et l'enquête terrain pour comprendre au niveau de l'entreprise les conditions économiques et politiques de la restructuration d'une entreprise. Il s'agit donc d'explorer au niveau local la réforme des structures institutionnelles et politiques qui permettent ou ne permettent pas à l'entreprise publique SNVI d'accéder à l'assainissement financier, au crédit bancaire, à l'investissement productif et la formation des ressources humaines pour devenir compétitive sur les marchés local et mondial.

#### 1. Questionnement :

La mie en place du questionnaire d'enquête a consisté à répondre à la question suivante : la restructuration économique et financière de l'entreprise SNVI lui permettra-t-elle de devenir compétitive dans le cadre le cadre d'une économie ouverte à la concurrence internationale ?

#### 2. Hypothèses :

La SNVI, entreprise publique économique bénéficierait sous la tutelle de l'Etat d'avantages économiques et financiers que nous qualifions suivant notre cadre d'analyse de captation de rentes. Le déblocage de fonds publics visant à la restructuration de l'entreprise convergerait avec les intérêts politiques de la coalition au pouvoir cherchant à construire des groupes industriels publics compétitifs dans le cadre d'un marché ouvert à la concurrence nationale et internationale. Il existerait des rentes économiquement négatives ou positives suivant leur inscription dans le cadre des orientations sectorielles de la politique industrielle et de leur pérennisation dans le temps. Dès lors, la pérennisation de rentes de transferts publics, sous forme de subventions, de crédits bancaires préférentiels et d'incitations fiscales pourraient devenir des rentes négatives et gêner la fonction d'autres rentes comme les rentes de transfert et d'apprentissage technologiques.

#### 3. Données :

Pour vérifier la validité des hypothèses, nous nous sommes appuyé sur un questionnaire construit par département, la collecte de documents statistiques et analytiques internes à l'entreprise et enfin des entretiens semi-directifs appuyés sur les résultats des questionnaires. L'objectif étant de confronter les données collectées avec les hypothèses et le cadre d'analyse théorique en vue de rechercher les types de rentes économiques et financières captées par l'entreprise depuis les années 1990, rechercher les structures institutionnelles qui lient l'entreprise à l'Etat, au ministère de l'industrie et au gouvernement, en vue d'identifier des relations patron-client, au sens d'institutions informelles qui permettraient de comprendre la mise en œuvre de la captation de rentes et leur pérennité.

Les données ont été collectées auprès de chaque département : finances-comptabilité, production, achat-approvisionnement, recherche-développement, ressources humaines.

#### 4. La rédaction du questionnaire :

Le questionnaire a été construit pour permettre de collecter les données et informations relatives au plan de restructuration interne à l'entreprise, pour valider les hypothèses et donc tenter d'appréhender les relations de l'entreprise avec l'Etat, le marché et le nouveau partenariat avec le constructeur allemand Daimler Benz.

Nous avons construit le questionnaire en commençant par les questions les moins sensibles du point de vue économique et politique : dès lors nous avons opté pour un questionnaire tronc commun sur la perception de l'économie de marché, le plan de restructuration interne et les obstacles restant pour que l'entreprise entre dans l'économie de marché et devienne compétitive. Les questions les plus sensibles ont concerné l'intérêt économique du partenariat et le rôle du ministère de la défense et les rentes économiques et financières, que nous avons posé en deuxième partie de questionnaire ciblée sur le département interrogé.

La formulation des questions débute sur une formulation fermée (oui-non), puis ouverte sur une réponse semi-orientée qui permet de développer une réponse donnée. Les questions ouvertes ont autant concerné la première partie du questionnaire relative à l'insertion dans l'économie de marché, qu'à la seconde partie relative au cœur de métier du département visé. Nous avons tenté d'utiliser des termes simples et précis compris par le département en question : ainsi pour le département finances-compatibilité nous nous sommes intéressés aux indicateurs financiers qui leur sont fondamentaux pour la solvabilité et l'amélioration de la relation de crédit avec les banques.

Nous avons proposé des questions ouvertes, pour lesquelles la réponse libre permet d'apporter des informations ou des réponses complémentaires ou inattendues et d'éclairer les hypothèses.

Pour certaines questions fermées nous avons tenté d'imposer une réponse complémentaire plus précise apportant des données chiffrées.

Exemple: Pour l'indicateur « fréquence des pannes » des filiales production, la question: « y-a-t-il des pannes fréquentes de l'outil de production ? »

- (Oui /non) .....

- Si oui, quel en est le taux moyen annuel ? : .....

#### 5. Echantillon :

Le choix des personnes interrogées s'est d'abord porté sur les cadres dirigeants de chaque département, du siège et des filiales. En effet, le questionnaire portant sur le plan de restructuration interne de l'entreprise, les personnes les plus informées sont les cadres dirigeants de chaque département et en tant que managers, celles ayant le mieux appréhendé les difficultés auxquelles elles doivent faire face pour mener le plan à son terme.

Le choix des personnes à questionner allait de pair avec le choix des personnes à interroger. Cependant, nous avons ciblé un nombre plus restreint mais plus représentatif de personnes à interroger dans le cadre d'entretiens semi-directifs, une fois le questionnaire distribué et rempli. Les départements choisis pour l'entretien sont ceux ayant un lien direct avec nos questionnements et la formulation de nos hypothèses : dès lors, nous avons interrogé les directeurs des départements finances-comptabilité, ressources humaines, production, recherche et développement. L'échantillon représente donc toutes les activités de l'entreprise et comprend également des activités identiques réparties en filiales, comme les ressources humaines et la finance-comptabilité que l'on a interrogé au siège et dans les trois filiales de production (fonderie, carrosserie et montage).

Les questionnaires ont été conçus et achevés en décembre 2012 dans le cadre du Programme National de la Recherche au sein du Centre de recherche en économie appliquée de l'université d'Alger (CREAD) et avec l'accord du ministère de l'industrie. Les questionnaires ont été administrés aux différents départements et filiales au cours d'avril et décembre 2013 et ont été recueillis par étape et département entre avril et décembre 2014.

La sélection de l'échantillon n'a pas été faite suivant une méthode aléatoire dans la mesure où il s'agit d'un questionnaire qualitatif dont l'échantillon est inférieur au nombre requis pour une représentativité quantitative, vu que la taille de l'échantillon ne permettait pas une représentativité proportionnelle à la taille de la population mère. Dans le cas d'une enquête quantitative, le nombre de personnes à interroger doit en effet permettre qu'il y ait 95% de chances que les caractéristiques réelles de la population mère soient proches à plus ou moins 3% de celles de l'échantillon questionné. La SNVI comprenant plus de 500 salariés, la taille souhaitable de l'échantillon eût été de plus de 350 salariés, ce qui n'était pas pertinent dans notre enquête qui visait essentiellement les cadres dirigeants que nous avons tous interrogés. L'objectif était d'interroger à l'aide de questionnaires et d'entretiens semi-directifs tous les cadres dirigeants des départements et services visés par notre enquête.

Le questionnaire a été administré sur le lieu de travail de chaque personne interrogée et n'a pas fait l'objet d'une identification du nom de la personne interrogée mais uniquement de la mention de la direction du département concerné. Cette méthode permettait de maintenir un niveau relatif d'anonymat du point de vue de l'enquêteur et de traiter les réponses comme représentative de la direction du département et non d'une personne nommée et pouvant donc avoir des réticences à répondre et fournir un maximum de renseignements.

#### 6. Traitement des résultats :

Le dépouillement des questionnaires s'est fait en regroupant les résultats par département et par activité : ainsi les départements finances-comptabilité et ressources humaines ont été exploités globalement en synthétisant les résultats des questionnaires du siège et des trois filiales. La synthèse des résultats s'est faite en effectuant des comparaisons et des recoupements en fonction des réponses données. Ainsi, les départements RH, Finances-Comptabilité et production des trois filiales ont fait l'objet d'une analyse comparative par réponse donnée aux différents thèmes du questionnaire. Un tableau synthétique a été élaboré pour regrouper les réponses convergentes et divergentes en vue de faire ressortir la perception qu'ont ces cadres de la mise en œuvre de la restructuration interne de leur entreprise et des obstacles économiques, financiers survenant et les conditions de leur dépassement.

A cette fin, les réponses ont été découpées en deux parties, celles relatives à l'insertion de l'entreprise dans l'économie de marché et celles relatives au cœur de métier du département visé. Les données ont été aussi exploitées en fonction des questions et des hypothèses initiales : les réponses ont permis d'étayer les hypothèses relatives à la relation institutionnelle de l'entreprise avec l'Etat, le ministère de l'industrie et le gouvernement. Les orientations de la politique industrielle au travers du plan de restructuration interne de l'entreprise. La constitution du partenariat et les attentes en matière d'investissement, de transferts et rentes technologiques. La pérennisation de rentes de transferts publics et de rentes financières. Les perspectives de la restructuration économique de l'entreprise et les difficultés de sa mise en œuvre suivant le calendrier d'investissement productif et d'assainissement financier prévu en vue de rendre l'entreprise compétitive sur les marchés locaux, régionaux et internationaux.

Le questionnaire a néanmoins été une source d'information partielle que les entretiens semi-directifs avec des cadres et directeurs de départements, ainsi que la collecte de données chiffrées et d'analyses issues d'études internes ont permis d'éclairer et d'étayer nos hypothèses :

Sur le plan des hypothèses relatives à l'existence de captation de rentes de la SNVI, l'enquête combinant le questionnaire, les entretiens et les documents internes collectés, ont permis de caractériser ces rentes et de montrer le degré de leur captation dans le temps, comme par exemple les rentes de transfert financier et bancaire captées auprès des banques publiques et du Trésor ayant eu comme institutions le rôle de financement par l'octroi de crédits, de découverts bancaires, de l'endettement et de leur étalement voire même de leur annulation, en vue d'un assainissement financier pour mener à son terme la restructuration économique de la SNVI. Sur le marché des véhicules industriels, les données et les entretiens nous ont permis de confirmer l'existence de captation de marchés publics et institutionnels en Algérie, constituant une rente de monopole. Pour le marché du foncier industriel, la SNVI dispose d'une superficie de terrain foncier dont la cession à différents ministères a permis de montrer l'existence d'une captation de rentes du ministère de la défense pouvant expliquer en partie son intérêt dans la restructuration de l'entreprise et son engagement dans le capital social de la société de partenariat avec Daimler Benz pour la production de véhicules Mercedes. L'enquête nous a révélé également l'organisation pyramidale de la prise de décision que la restructuration et l'octroi d'autonomie des filiales de production et le renforcement de l'autonomie de l'EPE n'a pas résorbé. L'Etat et le ministère de l'industrie décident des orientations et de la gestion de l'entreprise par sa présence au conseil d'administration des de l'assemblée générale. Les filiales ne disposent donc pas de l'autonomie suffisante pour mener une activité économique leur permettant de voter leur budget, de négocier séparément le crédit bancaire, d'investir, de procéder aux achats et approvisionnements requis et de choisir leurs sous-traitants et de mener une politique de recherche et développement, en fonction de critères économiques de minimisation des coûts et de maximisation de leurs marges.

#### Etude du questionnaire du département Marketing siège :

L'économie de marché est conçue dans sa réalité très concurrentielle à laquelle la SNVI doit s'adapter ou disparaître. Les produits SNVI sont non concurrentiels, de technologie obsolète et de prix de vente relativement élevé. De fait l'adaptation au marché se fera sur le moyen terme en raison de la vente de gammes de véhicules n'ayant pas évolué depuis une vingtaine d'années, ce qui correspond à un retard technologique important. Le département marketing considère que le maintien dans le statut d'EPE de la SNVI est avec l'aide du partenariat en mesure de relever le défi de l'insertion dans l'économie de marché. Le partenariat permettra de développer toutes les gammes de véhicules. Le partenariat vise à développer les gammes de véhicules industriels de type militaires dont il existe un besoin local non satisfait en matière de qualité et de technologie. Le besoin en véhicules militaires est important pour faire face à la conjoncture sécuritaire et au renouvellement du parc existant. Le partenariat vise aussi à moyen terme à développer des gammes de véhicules civils et militaires, dont la réussite dépend des succès du plan de redressement interne de l'entreprise. L'activité du département marketing ventes connaît depuis le plan de redressement une réorganisation qui permettra un ajustement rapide aux besoins et à la concurrence du marché d'ici 2015. La restructuration du département marketing et plus généralement de la SNVI constitue une révolution dans les pratiques de marketing, ventes par l'ouverture à la concurrence internationale. Cette ouverture devrait aussi être profitable à la SNVI par la conquête de nouveaux

marchés locaux, régionaux et internationaux. Sur le marché local toutes les potentialités de la demande doivent être exploitées chez les particuliers, les entreprises privées et les institutions publiques. Les véhicules actuellement les plus vendus sont les gammes basses dont le modèle k66 et k120. Les gammes de véhicules à développer sont celle des tracteurs routiers pour le transport de marchandises, les minicars et les autocars. Le département marketing réalise des études de marché qui aide la SNVI à se positionner face à la concurrence. Il s'agit donc d'un outil utilisé et considéré comme essentiel. Dans le développement d'une gamme de véhicules les critères à privilégier sont le confort intérieur, la finition cabine, sièges et options, la qualité produit, le design, le rapport qualité prix et la technologie incorporée. Le département marketing estime qu'il faut arrêter la production de la gamme minicars qui sont très concurrencés et de technologie obsolète. Toutes les autres gammes existantes répondent à un besoin et sont positionnées dans des segments précis. La problématique est de développer certaines gammes de véhicules moins vendus. Le principal critère pour arrêter une gamme est donc la faible rentabilité due aux coûts et la faible demande sur le marché. L'arrêt d'une gamme comme celle des minicars est décidé de commun accord avec le département marketing au conseil d'administration. Les clients institutionnels représentent entre 80 à 90% de la totalité des clients SNVI. Les autres clients sont des entreprises privées et des particuliers. Le développement de la part de marché des clients institutionnels dépend du développement des capacités de production de la petite et moyenne gamme (K66 et K120). Le développement de véhicules militaires répond à un besoin local dont la demande est grandissante et non satisfaite localement. La cible de développement des clients institutionnels est donc prioritaire. Le développement de la part de marché des autres clients est aussi un objectif à moyen terme. Le nombre de filiales commerciales sur toute l'Algérie est actuellement de onze (11) sur Alger, Tizi-Ouzou, Sétif, Constantine, Annaba, Oran, Tlemcen, Bechar, Ouargla. En Algérie, il y a des régions à prospector dans le sud, pour répondre à des besoins sur des terrains difficiles et des zones pétrolières et gazières.

#### Questionnaire des filiales de Production :

Filiale Fonderie (FOR) : L'économie de marché est considérée comme le modèle de régulation concurrentielle opposée à celle de l'Etat. La SNVI peut dans ce nouveau modèle développer ses compétences et son potentiel au sein de la filière mécanique. Les difficultés rencontrées par le groupe concernent l'organisation du travail et les nouvelles méthodes de gestion, ses insuffisances dans le domaine de la formation et de la recherche. Il s'agit de réformer son organisation du travail qui reste au niveau d'un management de type taylorien, ce que confirme l'enquête sur le département méthodes et ordonnancement. Le problème d'adaptation de la SNVI provient de sa dépendance vis-à-vis de l'Etat, donc le maintien dans son statut d'EPE est considéré comme un frein à son adaptation à l'économie de marché. Le groupe doit résoudre en priorité la réduction des coûts qui affectent sa compétitivité. Les investissements prioritaires doivent se faire dans la formation des ressources humaines et dans l'achat et renouvellement de l'outil de production. D'autre part il s'agit d'adopter en parallèle des normes de production conformes aux standards internationaux du secteur. Le partenariat est considéré comme une étape nécessaire à l'insertion dans l'économie de marché par l'apport de nouvelles technologies. Il est paradoxal que la réussite suppose le maintien dans le statut d'EPE alors que le questionnaire indique qu'il s'agit d'un obstacle à l'insertion réussie dans l'économie de marché. La critique portée aux entreprises publiques sous dépendance de l'Etat se fait sans doute dans un contexte de restructuration et de partenariat qui offrent néanmoins des perspectives d'insertion réussie dans un marché concurrentiel. Le partenariat devrait permettre le développement

de toutes les gammes de véhicules. Le partenariat Daimler pour la production de véhicules militaires n'est pas bien connu puisque la réponse apportée concerne le développement de gammes de véhicules répondant à des besoins dans le secteur agroalimentaire, le transport de marchandises en général et le transport transrégional au Maghreb. Le partenariat ne devrait donc pas seulement répondre aux besoins de l'armée. Les derniers investissements dans le bâtiment fonderie remontent aux années 2000, mais ont été partiels car il demeure urgent d'investir dans la fonderie, ce qui accroîtra la productivité à moyen terme, grâce à l'apport en flexibilité de l'outil de production. En effet, les machines tombent en panne fréquemment plus de 25% du temps de production annuel. Le retard de production est donc dû à la vétusté de l'outil de production et au manque de formation du personnel pour procéder aux réparations. Les machines-outils sont actuellement fragiles et en surcapacité, avec un taux d'utilisation de 30%. La production occasionne des rebus à un taux moyen de plus de 25%. La qualité de la fabrication est un objectif à atteindre après la phase de restructuration. Les contrôles qualité sont réalisés sur la production régulièrement avec un taux de contrôle de 100% des pièces usinées. Cependant les objectifs de production sont rarement atteints du fait de pannes machines, de manque de pièces détachées, de sous effectifs et d'une organisation du travail à améliorer pour accroître la productivité. L'investissement a pour objectif d'augmenter la production et la productivité et d'abaisser les coûts. La rénovation de l'outil de production sera faite à court terme d'ici 2015 puisque des projets d'investissement sont déjà engagés pour l'achat de machines-outils accompagné d'un plan de formation pour les personnels opérant sur les machines de fonderie. Le plan de formation longtemps laissé à l'abandon a induit des effets négatifs sur toutes les unités de production de la SNVI. Les besoins de la filiale fonderie pas été pris en compte par le conseil d'administration puisque dépendant d'une décision ministérielle de débloquer des fonds d'investissement ayant tardé à se concrétiser.

Filiale montage des véhicules industriels (VIR) : L'insertion de la SNVI dans l'économie de marché va se faire en une première phase à court terme difficile, dans le contexte de forte concurrence et de restructuration du groupe, pour dans une seconde phase à moyen terme connaître une relance de son activité et gagner en compétitivité sur le marché. Les difficultés à court terme concernent le changement de gammes suivant les nouveaux modèles de véhicules, les problèmes financiers, les approvisionnements difficiles en intrants et pièces détachées, ainsi que les difficultés administratives notamment avec la douane. Les difficultés de l'entreprise sont «équivalentes à celle des autres EPE en raison de la taille de l'entreprise et les problèmes de compétitivité prix, qualité et innovation et de réduction des coûts qui affectent la compétitivité. Les investissements prioritaires doivent se faire dans la formation des ressources humaines et dans l'achat de matériel de production obsolète. La restructuration en filiales doit s'accompagner de la mise en place de nouvelles normes de production conformes aux standards internationaux du secteur. Le partenariat constitue une étape nécessaire dans l'insertion de l'entreprise dans le marché par un apport en technologies et la hausse du niveau des gammes fabriquées. Comme pour la filiale FOR, la filiale VIR considère que la réussite dans l'insertion marchande du groupe peut se faire en conservant son statut d'EPE donc sans privatisation. L'adaptation à l'économie de marché devrait se faire à moyen terme après 2015 et permettre le développement de toutes les gammes de véhicules. Le partenariat pour la production de véhicules lourds militaires n'est également pas connue de la filiale VIR dans la mesure où la réponse positive à la question qu'il y aurait un besoin local en véhicules militaires n'est pas étayée. La seule information concerne l'apport du partenariat dans la fabrication de véhicules plus puissants et confortables, avec une plus grande capacité de charge. Sur le plan de l'investissement, les derniers apports remontent avant 1988.

L'investissement doit se faire en urgence dans les domaines de la tôlerie, emboutissage, la forge et la mécanique, ainsi que les installations en énergie et fluides (compresseurs). L'investissement réalisé peut accroître la productivité à court terme et permettre une meilleure compétitivité par la modernisation, la flexibilité de l'outil de production, et la réduction des délais de livraison des produits. Les machines en l'état tombent en panne fréquemment à un taux de 10% du temps de production annuel. Les pannes occasionnent des retards de production du fait de la vétusté, de l'obsolescence des machines et des retards dans les approvisionnements. Les machines sont fragiles et en surcapacité eu égard au taux d'utilisation. La production occasionne des rebus ou défauts de fabrication à un taux moyen non défini dans le questionnaire. La qualité produit est un objectif à atteindre après la phase de restructuration. Les contrôles qualité sont réalisés régulièrement mais les objectifs de production ne sont atteints que rarement en raison des pannes machines, du manque de pièces détachées. Les investissements ont donc pour objectif de remettre à niveau et moderniser l'outil de production et d'augmenter la production et la productivité et de faire baisser les coûts. La modernisation de l'outil de production devrait se concrétiser à moyen terme car la réalisation du plan d'investissement nécessite du temps et vu le nombre d'équipement à remplacer. L'achat de nouvelles machines nécessite la mise en œuvre d'un plan de formation sur ces équipements. Les investissements ne permettront de développer de nouvelles gammes de véhicules que si l'on développe la recherche développement et l'apport de technologie du partenaire. La formation du personnel est prioritaire dans le domaine de la commande numérique, les outils d'usinage en vue d'acquérir du savoir-faire dans l'intervention, la maintenance et le contrôle sur machines.

Filiale carrosserie (CIR) : L'insertion de la SNVI dans l'économie de marché suppose qu'elle gagne en compétitivité prix, qualité et innovation pour récupérer des parts de marché national. Cela passe par un plan de formation du personnel pour accroître la productivité et valoriser la ressource humaine. Outre la formation, les difficultés du groupe concernent la vétusté de l'outil de production. La priorité pour faire face à la concurrence du marché serait de réduire les coûts de production qui affectent la compétitivité. Le partenariat constitue une étape nécessaire dans le redressement du groupe car il permet l'adoption de nouvelles technologies et le développement à terme de toutes les gammes de véhicules. Le partenariat qui vise à développer des véhicules militaires ne répondrait pas à un besoin local mais régional en couvrant le marché africain. Le partenariat peut pallier au problème actuel de fabrication de véhicules dont les composants sont obsolètes et difficiles à trouver sur le marché. Le renouvellement des gammes permettrait de passer à de nouvelles générations de matériels et de pièces. Les derniers investissements dans la filiale de production carrosserie remontent avant 1988. Il est donc urgent d'investir dans les domaines de l'informatique et des machines, ce qui permettra par la modernisation de l'outil de production, d'accroître la productivité à moyen terme. Les machines tombent en panne fréquemment de l'ordre de 4% par an. Ces pannes occasionnent des retards du fait de la vétusté et de l'inexistence de pièces de rechanges d'ancienne génération. Les machines-outils sont fragiles et en surcapacité avec un taux d'utilisation de 37%. La production occasionne des rebus de l'ordre de 5 à 10% soit un taux considéré comme faible. La qualité ne sera un objectif à atteindre qu'après la finalisation du plan de restructuration. Les contrôles qualité sont réguliers et au nombre d'un par mois. Les objectifs de production sont atteints fréquemment malgré les retards causés par les pannes machines. Les objectifs du plan d'investissement sont donc de mettre à niveau et moderniser l'outil de production qui serait souhaitable à court terme par la filiale du fait de la vétusté et des objectifs de production assignés par le groupe. L'investissement dans l'outil de production doit être accompagné d'un plan de formation du personnel sur les nouvelles machines et des stages de mises à niveau, ainsi que d'un

programme de R et D. LE conseil d'administration évalue les problèmes et les besoins de la filiale avec d'autant plus d'acuité que le PDG de la filiale préside lui-même le conseil d'administration de l'entreprise.

#### Traitement du questionnaire Recherche et Développement :

Sur la question de l'entrée dans l'économie de marché, la perception globale est qu' « elle implique la nécessité d'abandonner dans tous les secteurs les comportements rentiers et la valorisation de toutes les ressources dont dispose le pays, à commencer par le capital humain ». La SNVI par la mise en application de son plan de redressement devrait retrouver son équilibre économique et financier et se repositionner sur le marché national et régional. La phase difficile dans laquelle se trouve la SNVI peut être mesurée par les contraintes financières et le manque de crédit bancaire impliquant une absence de maîtrise dans ses décisions économiques. L'adaptation au marché et à la concurrence se fera sur le moyen terme. Elle implique que l'entreprise restant sous le statut d'EPE associe à ses décisions le partenaire social, le syndicat : la perception de l'économie de marché n'est pas celle d'une concurrence exacerbée et de la recherche du seul profit, mais est orientée dans le sens d'une plus grande justice sociale dans le cadre d'une EPE. Cela n'empêche pas la SNVI de s'adapter en résolvant les problèmes de compétitivité qualité et innovation, de flexibilité à l'égard de la demande du secteur. L'investissement prioritaire est dans la formation des ressources humaines. L'achat de matériel de production n'apparaît pas ici en priorité, mais la connaissance et le savoir-faire sont mis en priorité. La priorité consiste aussi à moderniser les méthodes et organisations du travail sur le modèle des entreprises privées. Le partenariat est considéré comme bienvenu mais tardif dans sa réalisation. Il devrait apporter une hausse du niveau de la qualité des gammes de véhicules développées en partenariat. Le partenariat n'est pas envisagé comme le préalable à la privatisation de l'entreprise mais à son maintien dans son statut d'EPE. Le partenariat devrait permettre de développer tous les marchés de véhicules, camions, bus et cars. Sur la partie du questionnaire relatif au partenariat avec le ministère de la défense, la connaissance du projet et la question des besoins spécifiques de l'armée ne sont pas traités par absence de communication au sein du groupe.

Le département R et D ingénierie existe depuis 1987 et avait pour ambition de s'approprier un savoir-faire en vue du développement de gammes de véhicules en tenant compte des spécificités du marché local et régional. Le département compte 20 ingénieurs et 70 techniciens comprenant des cadres formés en interne ayant le niveau d'ingénieurs d'application. Les grands axes de recherche sont la mécanique, le développement de prototypes de véhicules. Dans la recherche sur la motorisation, les moteurs Euro 1 et 2 sont maîtrisés dans leur conception par le groupe mais plus chers à fabriquer car plus spécifiques et obsolètes par rapport aux nouvelles générations que sont les moteurs Euro 5 et 6 achetés par le groupe en partie fabriqués à Constantine pour certaines gammes de véhicules. Les perspectives d'embauche au vu des besoins sont des ingénieurs spécialisés et des techniciens hautement qualifiés. Notamment des spécialistes en qualité produits et des designers. Au niveau des qualifications un plan de formation annuel définit les besoins suivant les projets en cours, comme les véhicules à gaz comprimé. La formation permet aux ingénieurs du groupe d'intégrer les techniques de conception et fabrication produits. Le DRT comprend également une direction qualité ayant mis en place un système d'assurance qualité et de certification des filiales comme la fonderie dont les certificats qualité ont été attribués en 2003-2006 et 2009 mais non renouvelés depuis. La filiale VIR a obtenu un certificat qualité en 2008-2010 sans renouvellement. Pour la CIR un certificat qualité a été délivré pour le site carrosserie de Tiaret seulement. Des efforts restent donc à faire pour améliorer le système qualité. Le transfert de technologie du partenaire doit être

en rapport avec les projets du département ingénierie : les axes de coopération technique seront orientés vers le développement de gammes de véhicules, de pièces détachées spécifiques. Le DTR a un rôle d'adaptation de pièces détachées importées et produites sur la base de nouvelles technologies. La SNVI manque de sous-traitants algériens car la demande de la SNVI ne porte pas sur suffisamment de pièces pour que les sous-traitants survivent économiquement, d'où le recours à l'importation. Le partenariat SNVI Daimler et SNVI Renault se fonde sur un réseau de sous-traitance pour le développement de nouvelles gammes de marque Mercedes et Renault. Cependant il n'y a pas à proprement parler de R et D sur les gammes existantes dans la mesure où il s'agit de modèles obsolètes eu égard aux technologies nouvelles du secteur. Le département ingénierie opère donc de l'adaptation des pièces importées sur des modèles de gammes anciennes que l'on modifie pour incorporer de nouvelles technologies. D'autre part, le partenariat devrait permettre le développement et l'intégration de nouveaux matériaux. La SNVI doit selon le département disposer de ses propres moyens et compétences et avoir le pouvoir de décision. Cela signifie ne pas être dépendante du ministère de la défense et développer des gammes de véhicules dans le domaine civil également. Jusqu'alors les projets de développement produits sont décidés en conseil d'administration où siègent des représentants du ministère de l'industrie et de la défense. Sur le plan du processus de remontée d'information et de besoin de nouvelles gammes, c'est la direction commerciale du groupe qui remonte les besoins du marché et la direction ingénierie (direction technique centrale DTC) répond aux besoins techniques des diverses filiales dans son domaine de compétence. La DTC a été renommée en 2009 direction de redéploiement et technique (DTR) et dispose d'une compétence centrale auprès du groupe et de ses filiales. A ce jour, la DTR n'a pas été repensée dans le cadre de la filialisation et n'est donc pas rattachée à une filiale. Le directeur DTR souhaite pour plus d'efficacité et de cohérence être rattaché à la filiale VIR pour laquelle il consacre le plus gros de ses travaux. La filiale CIR est également aidée mais dans une moindre mesure et la filiale FOR sollicité peu la DTR.

#### Traitement du questionnaire département Stratégie :

L'ouverture du marché algérien dans les années 2000 a conduit la SNVI à perdre sa position de leader sur le marché des véhicules industriels. Le groupe connaît des difficultés dans la réorganisation de ses activités en vue de devenir compétitif dans la qualité, l'innovation et la réduction des coûts de production de ses gammes de véhicules. Il s'agit d'investir en priorité dans la formation des ressources humaines et dans les investissements immatériels (brevets et acquisition de licences, logiciels, TIC,). Le partenariat permettra un apport en nouvelles technologies et le développement de marchés institutionnels, de particuliers et d'entreprises privées tout en demeurant dans un statut d'EPE. Le département stratégie a été créé en 2010. Avant cette date l'assistance à la définition de la stratégie avait été confiée à des organismes et bureaux d'études spécialisés comme Ernst and Young. La mission du département stratégie consiste à coordonner le développement des unités de production de véhicules industriels, fonderie, carrosserie et montage, dans le cadre de la filialisation et établir la stratégie sur le long terme du groupe. La stratégie à court terme du groupe consiste à assainir la situation financière et moderniser l'outil de production par la planification de nouveaux investissements. La stratégie est définie en amont par le ministère de l'industrie, la SNVI étant une EPE sous tutelle ministérielle. La stratégie se définit ensuite au niveau du conseil d'administration en concertation avec le ministère de l'industrie. Les grands axes de la stratégie comme la restructuration économique et financière du groupe étant décidés en conseil des ministres dans le cadre du CPE. Le département stratégie réalise des études dans le secteur de la mécanique et de

l'automobile et est chargé du suivi de la mise en œuvre des décisions prises par la direction générale. En complémentarité du département partenariat, le département stratégie s'occupe dans le cadre de la mise en œuvre du partenariat de la prise en charge du volet intégration stratégique c'est-à-dire les conditions de développement de la valeur ajoutée des industries algériennes donc de sous-traitance intégrés dans les gammes de véhicules Mercedes Benz. Il s'agit de trouver et de développer des partenaires de sous-traitance algériens de bon niveau de qualité dans la fourniture des équipements. Le département stratégie travaille de concert avec le département partenariat, sous-traitance, les filiales de production. Le département stratégie élabore aussi et met en place un dispositif de veille stratégique ou d'intelligence économique sur l'évolution des marchés national, régional et international et suit la mise en place du plan de développement du groupe et des filiales, notamment son équipement en investissements immatériels comme des logiciels de gestion industrielle (ERP).

Questionnaires du département Ressources Humaines (DRH) par filiale : une illustration sectorielle de la stratégie industrielle axée sur le développement des ressources humaines :

**DRH VIR** : l'entrée dans l'économie de marché est nécessaire et requiert une mise à niveau et une augmentation de l'autonomie du groupe considéré encore dans une relation d'assistanat vis-à-vis du ministère de l'industrie et de l'Etat. L'adaptation à l'économie de marché nécessite de résoudre des problèmes de flexibilité face à la demande du marché, de réduction des coûts qui affectent la compétitivité. Il s'agit d'investir en priorité dans la formation des ressources humaines. La restructuration par filialisation consiste en un apprentissage des méthodes de production flexibles pour faire face à la concurrence. Le partenariat devrait permettre une hausse du niveau de qualité des gammes de véhicules fabriqués. Le critère de réussite du partenariat serait une privatisation partielle du groupe et non le maintien dans le statut d'EPE. Le partenariat permettrait de développer tous les marchés de véhicules. Le partenariat permettrait un apprentissage de technologies de Daimler et de copier les modèles de gammes Mercedes pour les gammes de véhicules de marque SNVI. Sur le plan du développement de véhicules militaires, les réponses n'ont pas été apportées par la DRH VIR en raison du manque de communication du siège sur les besoins locaux en véhicules du ministère de la défense. Sur le métier RH la DRH gère directement l'embauche, la formation des salariés de la filiale. Le plan de redressement n'a pas permis d'atteindre le niveau d'effectifs conformes aux objectifs et besoins de production, en raison d'une mauvaise définition des objectifs et d'une non mise à jour des organigrammes des fonctions pour définir les besoins. Après la phase de réduction des effectifs, la formation de perfectionnement du personnel déjà embauché et la promotion interne sont les priorités. Les besoins de la filiale VIR sont ceux d'ouvriers spécialisés, hautement qualifiés, ingénieurs. Le niveau des effectifs n'est pas conforme aux besoins de production en raison de l'absence d'objectifs précis de production et d'obligation de les réaliser, il est alors difficile d'identifier exactement les effectifs requis. Les catégories de personnels qu'il faudrait qualifier ou perfectionner sont les ouvriers spécialisés ou qualifiés, les maîtrise et les cadres ou managers. La SNVI a une culture de formation professionnelle et collabore avec d'autres institutions de formation de l'éducation nationale comme les universités, les instituts professionnels. La SNVI dispense en son sein des formations techniques, de gestion et technico-administratives. En dehors de la SNVI les formations dispensées concernent surtout les personnels d'encadrement qui seront formés principalement dans les universités algériennes. Le plan de restructuration a permis de redresser le budget formation. Les besoins en personnel sont transmis depuis le département concerné vers la RH pour consolidation des besoins. Le plan de

formation doit permettre une formation ou perfectionnement du personnel sur le court terme. Le plan de formation contribuera à la hausse de la productivité du travail et à l'amélioration de l'organisation du travail. Le plan de formation est considéré comme un des objectifs prioritaires à atteindre avec un objectif de remise à niveau et de perfectionnement des personnels. La question du turn-over des salariés peut en partie être résolu par le plan de formation, mais il doit être accompagné par un système de primes et des niveaux de salaires plus élevés et attractifs.

#### DRH CIR

LA DRH Carrosserie gère l'embauche, la formation de tous les salariés de la filiale. La politique de recrutement est gérée par la filiale concernée depuis la filialisation octroyant une autonomie de gestion des ressources humaines.

**DRH CIR :** L'entrée dans l'économie de marché peut être profitable si la SNVI se met à niveau par rapport aux standards internationaux de production du secteur. La DRH CIR ne donne pas son opinion sur le fait que le groupe traverse une phase difficile dans le cadre de sa restructuration. L'adaptation à l'économie de marché nécessite de résoudre néanmoins des difficultés de compétitivité qualité et innovation et de flexibilité face à l'évolution de la demande. L'investissement prioritaire concerne la formation des ressources humaines et dans le renouvellement de l'outil de production. Ces investissements permettront de s'adapter aux normes de production internationale et d'apprentissage par la filialisation des méthodes de production de la concurrence. Le partenariat constitue une étape bienvenue mais tardive à se concrétiser. Il devrait permettre un apport technologique et une hausse du niveau de qualité des gammes fabriquées. La SNVI peut réussir son entrée dans l'économie de marché tout en conservant son statut d'EPE, donc sans privatisation partielle ou totale. Le partenariat devrait permettre le développement des marchés de camions, bus et cars. Le développement de véhicules industriels pour les besoins de l'armée n'est pas perçu par la DRH CIR qui voit surtout le besoin exprimé dans le domaine civil dans la mesure où l'offre de véhicules industriels SNVI ne satisfait pas le niveau de la demande. L'entretien fait avec la DRH CIR nous confirme que l'information sur le contenu du partenariat n'a pas circulé entre filiales et siège. Le partenariat devrait conduire à une mise à niveau des qualifications du personnel et un investissement dans l'outil de production. Sur le plan de restructuration des ressources humaines entamés depuis plus d'une décennie les objectifs sont de ramener le ratio entre effectifs directs et indirects à un directs pour un indirect. Les standards sont de deux directs pour un indirect. Les effectifs directs sont à la filiale CIR de 401+14 salariés et pour les indirects de 136 salariés, soit plus de 75% de directs. La politique de recrutement se fait en recueillant les besoins des départements de la filiale et en soumettant la demande au PDG filiale pour la prise de décision. La DRH signale le manque de qualification du personnel embauché et la nécessité d'une remise à niveau en fonction des spécificités techniques et des métiers du secteur. Les formations de remise à niveau délivrées dans les instituts professionnels consistent en une formation en alternance avec un module d'une durée d'une semaine par mois. Le souhait de la DRH est de remettre à flot le centre de formation interne de Rouïba qui a été un vivier du savoir-faire de la profession en offrant des formations spécifiques aux métiers non délivrés par les instituts externes. Pour des formations spécialisées de haut niveau l'université algérienne est mobilisée ou bien le groupe fait appel à des consultants de haut niveau mais cela pose des problèmes de rémunération donc de coût de formation. Les besoins d'effectifs de la DRH CIR concernent les ouvriers hautement qualifiés, maîtrises et les ingénieurs. Le niveau scolaire et des diplômés nouvellement embauché est faible et ce à tous les échelons (exécution, maîtrise et cadres), ce qui explique qu'un plan de formation de remise à niveau interne ou externe au

groupe soit nécessaire. La SNVI forme en dehors de son personnel des professionnels dans le domaine de la comptabilité, prévention et sécurité et maintenance.

**DRH siège :** L'entrée du groupe dans l'économie de marché est positivement perçue dans le sens d'une adaptation par l'amélioration de ses gammes de véhicules et de l'acquisition de savoir-faire. Les difficultés rencontrées concernent le passage d'un système socialiste fermé à un système concurrentiel ouvert auquel il faudra un temps d'adaptation sur le moyen terme. L'adaptation devra se faire sur la compétitivité qualité et innovation, sur la flexibilité face à la demande et dans la réduction des coûts. Le partenariat est considéré comme une étape nécessaire pour réussir l'entrée dans l'économie de marché et permettra un apport technologique et une amélioration de la qualité des gammes. L'investissement devrait se faire en priorité dans la formation des ressources humaines et dans l'achat de matériels de production. Il s'agit de s'adapter aux standards internationaux de production et d'organisation du travail. Ici également, la DRH siège n'est pas mise au courant du partenariat avec le ministère de la défense et donc de la fabrication de véhicules répondant aux besoins de l'armée. La DRH considère que la partenariat vise à développer plus largement les gammes de véhicules de marque Mercedes pour répondre aux besoins civils des particuliers et entreprises. Le partenariat doit apporter un savoir-faire global et non seulement dans le développement des véhicules militaires. Sur le plan du métier, la DRH siège gère l'embauche de tous les salariés avec une politique de recrutement réalisée préalablement par les filiales. Le plan de redressement a mis en place une gestion rationnelle des effectifs en fonction des budgets et des objectifs de production. Une fois le plan de réduction des effectifs réalisés, l'objectif est de travailler à recruter du personnel qualifié et de former en perfectionnement les personnels déjà embauchés par voie interne en priorité. Les catégories de personnels à former ou perfectionner sont les ouvriers spécialisés ou qualifiés, les maîtrises et les cadre managers, ceci pour l'utilisation des outils de production et pour la gestion et le management du personnel. Les instituts professionnels partenaires de la SNVI sont le CFPA, l'INGM, l'université de Houari Boumediene. Des formations de management sont faites à l'extérieur du groupe. La SNVI se spécialise dans des formations de production, maintenance, gestion, comptabilité et ressources humaines.

#### Traitement du questionnaire Comptabilité Finances :

Le questionnaire **DCF siège** tronc commun ne répond pas aux questions sur ce que peut attendre la SNVI d'une insertion dans l'économie de marché. Il renseigne seulement que le plan de redressement permettra une adaptation à l'économie de marché à court terme. Il précise que la SNVI est concurrencée sur les produits finis (camions, bus) par les constructeurs chinois. L'approvisionnement en intrants dépend largement des importations en raison de la pénurie de fournisseurs locaux. La DCF considère que la SNVI doit résoudre des difficultés sur la compétitivité qualité/innovation et la réduction des coûts qui affectent sa compétitivité prix. La DCF considère que l'investissement prioritaire concerne les ressources humaines et le renouvellement de l'outil de production. La SNVI doit s'adapter aux normes de production internationales du secteur et se structurer en filiales constitue le moyen d'adopter une gestion rationnelle et autonome des entités de production. Le partenariat est alors un moyen d'insertion dans l'économie de marché et un potentiel apport de nouvelles technologies et de hausse de la qualité des gammes développées en partenariat. La DCF considère que le partenariat ne remet pas en question le statut de la SNVI comme EPE et ne constitue pas le préalable à sa privatisation. Le partenariat permettra de développer les marchés institutionnels (ministères, wilayas) et plus généralement de tous les marchés de véhicules industriels. La DCF considère aussi que le développement de véhicules militaires répond à un besoin

local non satisfait par le marché local. Il permet de développer de nouvelles gammes de véhicules industriels militaires adapté aux besoins de l'armée algérienne.

Le questionnaire spécifique sur la comptabilité finances indique que le plan de redressement permet d'assainir la situation financière à court terme. Les indicateurs financiers considérés comme fondamentaux sont la valeur ajoutée, la trésorerie, le fonds de roulement. Il est intéressant de constater que la dette à court et moyen terme et les déphasages entre encaissement et décaissement symptomatiques d'un besoin en fonds propres, ne figurent pas dans les indicateurs fondamentaux. On peut formuler l'hypothèse que la prise en charge en vue de l'assainissement de la dette et des découverts par le Trésor décharge la DCF siège de la gestion de la dette qui est du ressort des finances publiques. Le questionnaire montre la volonté de la DCF de rationaliser la gestion financière de la SNVI (en suivant la réduction des coûts, le maintien de la trésorerie et du fonds de roulement). L'ensemble des coûts fixes et variables sont à prendre en considération. Sur le plan de la filialisation il est intéressant de constater qu'elle connaît des limites dans l'autonomie de gestion des nouvelles entités de production dont la gestion financière quoique autonome dépende du siège et du département DCF. Sur la relation des filiales avec les banques, la restructuration et la gestion financière plus rationnelle permet d'assouplir les conditions d'octroi de crédit de la part des banques et rendre la SNVI bancable, c'est-à-dire viable et rentable pour obtenir et rembourser ses crédits.

La DCF siège arrête les comptes annuels et adopte le budget, suit techniquement les Credoc et les mouvements de trésorerie des filiales. Elle est présente comme conseiller au niveau du conseil d'administration.

**DCF CIR :** Le questionnaire révèle que le plan de redressement financier ne permettra pas dans l'immédiat d'assainir la situation financière. Les indicateurs de bonne santé financière sont la valeur ajoutée, l'EBE, la trésorerie, le fonds de roulement et les encaissements/décaissements. Les indicateurs à surveiller sont ceux déjà cités plus la dette à court et moyen terme. La filiale CIR considère donc à la différence de la DCF siège que la dette et les déphasages entre encaissement et décaissement constituent des indicateurs à surveiller et améliorer. La DCF CIR considère que l'amélioration des comptes financiers dépend outre l'accroissement des ventes et de la part de marché, de l'amélioration sur le plan organisationnel et du management de l'entreprise. L'amélioration de la situation financière passe par la réduction des coûts en général (fixes et variables). La filialisation devrait permettre de réduire les coûts de production et l'endettement à court terme. La filialisation assurera une relation de confiance avec les banques partenaires dans la mesure où le renforcement de la solvabilité de la SNVI rétablira l'octroi de crédit et comme nous l'avons dit pour le siège, le statut bancable du groupe. La liquidation de la dette devrait permettre de retrouver des indicateurs financiers positifs qu'à partir du moyen terme à l'achèvement du processus de restructuration. La DCF assure les opérations comptables et financières et coordonne la gestion financière mais n'assure pas le rôle de conseil et d'audit auprès du siège. Cette affirmation confirme le rôle décisionnel de la DCF siège auprès du conseil d'administration et de l'assemblée générale du groupe et assure la supervision des opérations financières des filiales. Les décisions prises au conseil d'administration sont d'ordre stratégiques (politique financière, comptable, ressources humaines, achats, investissements) et ayant une incidence sur les finances du groupe.

Au niveau du questionnaire tronc commun, la DCF CIR considère que l'insertion dans l'économie de marché s'est faite sans aucune préparation pour affronter la concurrence très rude des grands constructeurs occidentaux et asiatiques. Il considère que la concurrence asiatique se fait de façon déloyale sans mesures protectives de l'Etat et d'autre part le marché local de la sous-traitance est embryonnaire et le marché du travail local montre un

manque de main-d'œuvre qualifiée, ce qui ne facilite pas le renforcement de la SNVI face à la concurrence. L'adaptation de l'entreprise à l'économie de marché prendra du temps et nécessitera de résoudre des problèmes de compétitivité qualité et innovation, de réduction des coûts et de formation des ressources humaines. La DCF CIR considère fondamentale la réorganisation de l'entreprise sur le modèle et les méthodes de management et d'organisation du travail du secteur privé. Le partenariat est considéré comme une opportunité pour s'insérer dans l'économie de marché et apporter de nouvelles technologies et une hausse de qualité des gammes de véhicules produits en partenariat. Comme pour la DCF siège, la CIR considère qu'une insertion réussie dans l'économie de marché consiste à se maintenir dans le statut d'EPE et développer le marché des institutionnels en particulier et de toutes les gammes de véhicules en général. Sur le marché des véhicules militaires, le partenariat répondrait à un besoin local de fabriquer en série de nouvelles gammes de véhicules demandées par le ministère de la défense. le questionnaire tronc commun indique que le plan de développement pour 2016 prévoit une augmentation de la part de marché de la SNVI et une demande nationale de véhicules industriels de 16500 unités à satisfaire. La SNVI s'adapte difficilement à l'économie de marché du fait de la gamme vieillissante de ses véhicules et la non maîtrise des délais de livraison. Le tissu industriel des sous-traitants est insuffisant et la concurrence est agressive avec des marques étrangères bien implantées localement. Les exigences des clients sont de plus en plus fortes en matière de qualité produit et confort. En matière d'adaptabilité de l'entreprise au marché, le défi est de résoudre les difficultés de compétitivité qualité et innovation, de réduction des coûts et une prise en considération de la compétitivité prix. L'investissement doit se faire en priorité dans la formation des ressources humaines et dans le renouvellement de l'outil de production plus moderne et performant. Comme pour la DCF CIR, la priorité est donnée à la réorganisation des méthodes et organisations du travail sur le modèle des entreprises privées. Il s'agit aussi en priorité d'adopter des normes de production conformes aux standards internationaux. La partie du questionnaire relative au partenariat n'a pas été renseignée. Il s'agit là d'un trait commun à d'autres questionnaires d'autres départements qui suite à mes interrogations ont indiqué ne pas être suffisamment informé du projet de partenariat, resté confidentiel au niveau du siège qui n'a pas communiqué au niveau des filiales.

**DCF VIR :** La filialisation remonte au 1<sup>er</sup> octobre 2011 et correspond à un statut juridique offrant une autonomie commerciale des filiales du groupe. Le budget des filiales est consolidé au niveau du groupe. Les filiales louent les bâtiments occupés à la direction centrale et paient un loyer au groupe. Les filiales réalisent des transactions inter-filiales représentant 98% des ventes (sur pièces usinées, de fonderie, de carrosserie, de mécanique) réalisées au sein du groupe, 2% restant sont des ventes pour d'autres clients. En 2012 les créances du groupe SNVI et des filiales représentent plus de 19 milliards de dinars soit 99.5% du total des créances, dont 92% représentent des créances envers le groupe SNVI et 7.5% des créances envers les filiales. Les 0.5% restants sont des créances relatives à d'autres clients. La DCF VIR considère l'ensemble des indicateurs financiers comme fondamentaux (valeur ajoutée, EBE, trésorerie, fonds de roulement, encaissement et décaissement, dette). D'autres indicateurs sont pris en compte comme le volume de la production de véhicules, de la livraison de véhicules, le rendement de la production (valeur ajoutée/chiffre d'affaire), le rendement du personnel (chiffre d'affaire/effectifs) et les délais de recouvrement pour faire face aux dépenses prévues (soit le déphasage entre encaissement et décaissement ayant une incidence sur les fonds propres, fonds de roulement et trésorerie). Vu le plan d'investissement et la capacité de production prévue, le chiffre d'affaire passerait de 17392 millions de dinars à 68684 millions de dinars à l'horizon 2022. La restructuration permettrait donc d'accroître le chiffre

d'affaire et nécessite de réduire les coûts fixes surtout, de réduire les coûts en masse salariale en réduisant les effectifs indirects (non directement productive, de bureau, des administrations). Le plan d'investissement permettra l'achat de machines pour la filiale VIR. Le montant global toutes filiales confondues de 9 milliards de dinars. La filialisation permettra une gestion financière plus rationnelle en réduisant les coûts fixes de production et en améliorant les ratios financiers des filiales plus autonomes. Sur le plan de la relation avec les banques, l'assainissement financier, notamment la trésorerie positive, devrait redonner confiance aux banques partenaires qui ont octroyé un crédit global au groupe SNVI de 12.5 milliards de dinars, dont la BNA qui a octroyé un crédit à taux réduit de 3.5% sur 15 ans de 8 milliards de dinars. La liquidation de la dette ne permettra de retrouver des indicateurs financiers positifs qu'à moyen terme à la fin du processus de restructuration prévu dans le plan de développement du groupe. Les indicateurs financiers les plus pertinents sont la trésorerie, le recouvrement des créances. La réduction de l'endettement permettra de rétablir la confiance des banques et de lancer de nouveaux projets d'investissements avec l'octroi de nouveaux crédits.

**DCF FOR :** Le questionnaire tronc commun indique comme pour les autres filiales que l'entrée dans l'économie de marché s'avère difficile avec l'affrontement d'une concurrence rude la menace de nouveaux constructeurs entrants pour les parts de marché SNVI. Les difficultés rencontrées est celle de l'acquisition de nouvelles technologies et un manque de personnels qualifiés. L'adaptation à l'économie de marché devrait se faire sur le moyen terme après 2015. La SNVI connaît également des difficultés de restructuration interne avec la mise en place de la filialisation, de réduction des coûts et d'augmentation de la compétitivité qualité et innovation. L'investissement prioritaire devrait se faire sur l'achat de matériel de production plus moderne et performante. Le partenariat permettrait de mieux s'insérer dans le marché et de bénéficier d'un apport en technologies et une amélioration de la qualité des gammes de véhicules fabriquées en partenariat.

## Annexe 2

### Revue de littérature sur les *political settlements* et périodisations

#### Ouvrages ciblés sur la période entre 1962 et 1965

Amrane Ahdjoudj dans « Algérie, Etat, pouvoir et société (1962-1965) » débute son ouvrage par l'installation en septembre 1962 du premier président de la république algérienne Ahmed Ben Bella aux commandes d'un nouvel Etat. La nouvelle coalition au pouvoir s'appuiera sur une administration pléthorique, très hiérarchisée et centralisée et construit sa légitimité par un recrutement aux fonctions de responsabilité administrative selon l'allégeance du personnel de direction ministérielle, anciens combattants et militants du FLN. L'élite politique qui se recompose après l'indépendance est faite d'une population d'anciens fonctionnaires, de commerçants, de professions libérales. Cette catégorie sociale militante de l'indépendance trouvera un appui auprès de l'appareil militaire. Le pouvoir de Ben Bella ne s'appuiera pas sur la grande bourgeoisie foncière et commerçante qui fera l'objet de stigmatisation et de poursuites judiciaires par des opérations de nationalisation de leurs biens au cours des années 1962 à 1965, considérés illégitimement acquis depuis la période coloniale, ni sur les masses populaires incluses en apparence dans le système d'autogestion des industries et de l'agriculture mais exclue des décisions du pouvoir central.

Sur le plan de la recherche et captation de rentes l'Etat centralisateur qui se construit sera le principal acteur de l'accumulation et de répartition du surplus économique. Les élites militantes du FLN et de l'Etat qui exercent de hautes responsabilités « calculent et manœuvrent en fonction de ce qu'ils supposent être leurs intérêts. Disposer d'un réseau de relations tient lieu de programme. Groupes de pression, clans et coteries : leurs connexions sont nombreuses » (Ahdjoudj, 1991 : 10). L'Etat par les dépenses publiques d'investissement, l'emploi, l'octroi de salaires et rémunérations dans le secteur autogéré construit un réseau de clientèles autour des directeurs représentants de l'autorité étatique sectorielle et locale.

Malgré les luttes au sein du FLN pour le contrôle des appareils de décision, le parti s'organise de façon centralisée : le pouvoir se concentre autour de quelques personnalités et de clans. Le fonctionnement bureaucratique et disciplinaire du parti empêche toute contestation et s'appuie sur une masse de militants ayant une fonction d'exécution plus que de décision.

La période 1962-1965 voit se construire un parti le FLN qui joue le rôle de régulateur des tensions sociales et de contrôle des masses populaires. Le parti assure la stabilité des institutions nouvellement créées et de l'Etat.

La construction d'une société et d'une économie socialiste à l'algérienne se fait sous la houlette d'un Etat omnipotent et omniscient qui s'investit dans la sphère d'accumulation de capitaux et axe son intervention dans le domaine des nationalisations d'entreprises et le contrôle de l'autogestion qui se mettent en place. Le président Ben Bella revendique la volonté de l'Etat d'étendre le champ du secteur public socialiste et de réduire le secteur privé et la propriété privée associée encore à l'époque à la période coloniale. Les lois de Juillet 1962 et ordonnances d'Avril 1964 permettent l'expropriation et le contrôle direct d'entreprises via la mise en place d'une commission chargée des confiscations de biens mal acquis. De nouvelles sociétés nationales sont créées, dont la SONATRACH (Hydrocarbures) par décret de décembre 1963, la SNCTP (Société Nationale de Construction et Travaux Publics) par décret d'août 1964, la SNS (Société Nationale de Sidérurgie) par décret de septembre 1964,

ou la BCA (Banque Centrale d'Algérie) par décret de décembre 1963. Les nationalisations concrétisent le contrôle de l'économie par l'Etat et conjointement avec le contrôle du commerce extérieur, permettent à une élite au pouvoir au sein de la direction de l'Etat et du parti de capter les sources d'accumulation productive et commerciale.

L'entrepreneuriat et le secteur privé sont relégués à la marge du secteur socialiste mais restent utiles au tissu économique comme le confirme le code des investissements de juillet 1963.

Le pouvoir élargit sa base sociale via l'émergence ou la promotion d'une bourgeoisie issue des cadres et dirigeante d'entreprises nationales ou nationalisées.

L'autogestion qui touche l'agriculture et l'industrie, n'a pu échapper au contrôle de l'Etat, via une administration composée de fonctionnaires et directeurs disposant des budgets et décidant in fine de leur allocation malgré l'organisation des travailleurs en comités de gestions. Ce mode de gestion étatique conduira à des contradictions avec le mode de gestion direct par les travailleurs et constitue une des causes de l'échec de l'autogestion.

Peut-on identifier des luttes de pouvoir et parler de coalitions politiques sous la présidence Ben Bella ? On peut sur la période 1962-1965 constater qu'autour de l'Etat et du FLN s'opposent deux mouvements politiques : le parti de la Révolution Socialiste (PRS) et le Front des Forces Socialistes (FFS). Le manque de bases ouvrière, rurale et syndicale n'a pas permis de leur donner des assises sur des masses populaires et n'ont donc pas pu peser face au FLN sur la vie politique de l'Algérie nouvellement indépendante.

Le PRS est créé le 20 septembre 1962 par Mohammed Boudiaf et des militants de la guerre de libération nationale. Ce parti se veut l'incarnation de la révolution et le représentant des classes populaires paysannes et citadines et veut créer un régime socialiste véritable exempté d'injustices. Créé le 3 septembre 1963, le FFS s'engage d'emblée dans une lutte armée en Kabylie et assimile le pouvoir en place à une dictature. Le FFS ne parvient néanmoins pas à mobiliser les masses et s'appuyer sur le mécontentement de la population. A l'occasion du conflit frontalier algéro-marocain, le FFS accepte de revenir dans la coalition au pouvoir, mais le coup d'Etat du 19 juin 1965 mettra fin à cette coalition FLN – FFS.

Quelles sont les oppositions et luttes au sein du pouvoir central entre 1962 et 1965 ?

Les luttes de pouvoirs se traduisent sur la période par des crises au sein des différents centres de pouvoir comme le GPRA et le CNRA. Une première coalition se forme au sein du GPRA dirigé par Ben Khedda. Une seconde coalition celle du groupe de Tlemcen composée notamment par Ben Bella, Ferhat Abbas, Belaid Abdesselam, Abdelaziz Bouteflika, soutenu par l'Etat-Major des forces extérieures, dirigée par Houari Boumediene. La fin de la guerre d'Algérie débouche sur une crise du FLN et une lutte pour s'accaparer le pouvoir. Au fil des luttes ce fut historiquement le clan de Tlemcen qui prit le pouvoir et ouvrit de nouvelles oppositions autour de deux tendances, celle de Ben Bella premier président de la république algérienne et celle de Boumediene nouveau ministre de la défense : La tendance Ben Bella qui bien que devenu président doit pour se maintenir au pouvoir se constituer une nouvelle alliance autour de sa personne et cherche à se trouver des alliés dans les chefs des Wilayas.

Travaux sur la période 1962-1988

Jean Leca et Jean-claude Vatin, « L'Algérie politique : institutions et régime », 1975

La question de la structure et du rôle parti est fondamentale dans l'analyse système politique.

La périodisation remonte à la construction du parti du FLN durant la période coloniale en 1926 puis à la période de la guerre d'indépendance. L'Algérie indépendante se construira politiquement en forgeant un parti le FLN issu de la guerre de libération nationale. Le FLN est à la fois un appareil d'Etat, un moyen d'encadrement et un organe d'animation. L'opposition entre Ben Bella et Mohamed Khider sur le statut du FLN comme parti de masse ou parti d'avant-garde n'est pas tranché par la charte d'Alger de 1964. La charte qualifie le parti de parti unique, fort, d'animation capable de conduire la réforme vers le socialisme et de résoudre la contradiction entre démocratie directe et centralisation. Mais le renversement de Ben Bella de juin 1965 ne fut pas orchestré ni contesté par la parti ni le bureau politique ni la fédération du grand-Alger. Le parti devient ainsi un parti sans rôle politique décisif dans les choix politiques fondamentaux et les changements de régime. Ce rôle fut plutôt capté par l'armée qui par sa capacité d'organisation et de cohésion combla le vide laissé par le parti.

Après le coup d'État de 1965, Boumediene continue de donner au FLN un objectif de devenir « parti d'avant-garde révolutionnaire » et de fonctionner selon les règles du « centralisme démocratique » : la différence avec la période Ben Bella est que le FLN doit assumer ses fonctions de parti sans se substituer à l'Etat qu'incarne Boumediene. Il s'agit aussi de redéfinir les relations entre le parti et les organisations nationales de masse et entre le FLN et l'administration. Cette réforme ne doit pas laisser le doute sur le véritable acteur des réformes et de la politique économique à savoir l'Etat lui-même. En définitive le parti fut associé à l'élaboration de textes de lois et d'institutions au niveau des communes et des wilayas et sur la révolution agraire. Le parti a eu également à se prononcer sur les orientations économiques et les plans et projets de plans. Dans le contexte de la réforme agraire lancée en 1972 en vue d'élever le niveau de vie des populations paysannes et de moderniser l'agriculture, l'Etat veut mobiliser les organisations de masse que sont les fédérations et unions des paysans, les étudiants et les organisations syndicales.

L'armée qui constitue la force militaire et le pouvoir politique passe d'une armée révolutionnaire à une armée de métier ce qui conduira à une séparation des forces militaires de celles politiques devenues civiles bien que des transferts ait eu lieu au niveau des postes de commandes de l'État et du gouvernement tenus par d'anciens militaires. L'armée devient une force politique influente au niveau du conseil national de la révolution (CNRA). Au sein de l'armée des clans ont pu se former et s'opposer jusqu'à tenter un coup d'État militaire en 1967 par la faction du colonel Zbiri ou la révolte du colonel Chaabani. La tentative de Zbiri de renverser Boumediene échoua et le renouvellement de génération par l'arrivée de nouveaux officiers a conduit à une dépolitisation et à une montée du technicisme d'une armée de métier influente mais distincte du pouvoir politique. Bien que le régime s'appuie sur un parti unique et seul détenteur de la légitimité de la révolution le FLN, d'autres partis minoritaires mais présents sur la scène politique algérienne mènent une opposition faible : le PCA eu une existence légale en 1962 dont les membres se divisèrent en courants libéraux et radicaux. D'autres partis émergèrent de la contestation du pouvoir constitué en 1962 : celui de Boudiaf et d'Ait Ahmed. Ils fondèrent respectivement les partis PRS et FFS qui furent ensuite dissous pour devenir partis illégaux. L'audience de ces partis resta limitée soit à la capitale soit à la Kabylie, sans parvenir à constituer une assise forte et massive de légitimité.

Etienne Mallarde in « L'Algérie depuis –d'une dictature à l'autre – Triomphalisme industriel et clochardisation – L'influence américaine »

E. Mallarde donne un éclairage sur les luttes de pouvoir au fil d'une décennie, l'émergence d'une nouvelle élite politique et les choix consécutifs de la classe dirigeante sur les plans économique, industriel et diplomatique. L'auteur opère une périodisation en sous-catégories 1962-1963 puis 1964-1965 jusqu'au coup d'État de juin 1965. Puis une nouvelle période: 1969-1971 et 1973-1974. Le découpage procède à la fois des événements politiques (luttes, coalitions) et économiques avec le programme d'autogestion, les débuts de l'industrialisation lourde et du secteur pétrolier national. Les institutions politiques de l'Algérie indépendante furent créées en plusieurs phases : d'abord le Congrès de la Soummam de 1956 fait émerger un conseil national de la révolution et un comité de coordination et d'exécution. Les négociations franco-algériennes aboutissant de 1961 à 1962 aux accords d'Evian font émerger des luttes pour le pouvoir du futur Etat algérien avec une inimitié entre leaders. Après la crise de l'été 1962 montrant un divorce entre le Front de l'intérieur et de l'extérieur de l'Algérie, Ben Bella va s'affirmer auprès de l'opinion internationale comme le représentant le plus légitime du FLN.

Le 27 mai 1962, le CNRA se réunit à Tripoli et y est adoptée une plateforme qui expose le plan de développement de l'Algérie indépendante, avec une réforme agraire, la possible création de coopératives d'Etat, la nationalisation des transports, du crédit et du commerce et la transformation industrielle des produits agricoles. L'industrialisation n'y est pas considérée comme prioritaire. La question du moment n'est pas le développement de l'Algérie indépendante mais l'accession au pouvoir au sein du FLN : le GPRA constituait une transition et le FLN devait constituer et nommer les membres du nouveau bureau politique siège du futur pouvoir.

Mohamed Dahmani : L'Algérie légitimité historique et continuité politique, 1979

Dahmani effectue une étude économique, politique, géopolitique et fait une périodisation de 1962 à 1979 : Pour l'économie la périodisation suit les étapes de la planification 1962-1966, 1967-1969, 1974-1977 ; Pour la politique, la périodisation distingue les sources du nationalisme algérien de 1926-1944 puis va de 1962 à 1978 donc couvre les périodes de pouvoir de Ben Bella et Boumediène. L'analyse du système politique montre l'importance du cadre idéologique et institutionnel avec l'élaboration du programme de Tripoli, la charte d'Alger puis la charte nationale de 1976. La période Boumediène montre notamment lors de la promulgation du plan septennal 1967-1973, la lutte entre les industrialistes qui mettent fin à l'autogestion industrielle et les agrariens ayant des difficultés à appliquer les réformes agraires.

Ammar Koroghli « Institutions politiques et développement en Algérie », 1988

L'auteur juriste et politiste consacre une étude aux institutions politiques et à leur rôle dans le développement économique depuis 1962 à 1988. Une périodisation est faite en se concentrant sur 1965-1976 puis 1976-1988

En accordant une place prépondérante à l'étude du parti le FLN et à la constitution et la charte nationale de 1976, l'auteur montre que dans la continuité politique des réformes institutionnelles ont cours. Une typologie est réalisée en distinguant le « monocratisme présidentieliste » et le « présidentielisme renforcé ». Les institutions fondant le présidentielisme algérien remontent à la constitution de 1963 en conférant des pouvoirs élargis au président de la république et en construisant un régime politique dominé par l'institution présidentielle. Le rôle du parti FLN s'est trouvé minoré dans ce régime au détriment de l'armée qui constitue un pilier et un enjeu du pouvoir.

Le président de la république se trouve à la tête de l'exécutif, des organes politiques et du parti. Le conseil de la révolution constitué au lendemain du coup d'État de 1965 fut constitué de militaires, même si le conseil de la

révolution est remplacé par le bureau politique du FLN, la présence militaire confère au présidentialisme algérien une nature militaire.

Construction du régime présidentiel algérien et constitution de coalitions de classes sociales au pouvoir durant la période 1965-1988 : au sein du conseil de la révolution algérienne (CNRA) et de l'institution militaire disposant institutionnellement d'un rôle majeur dans la conduite du développement économique et social.

La bureaucratie avec le soutien d'une technocratie placée au sein de l'administration et des cabinets ministériels constitue le noyau du pouvoir de par leur intégration aux organes du pouvoir, du gouvernement, du parti et de l'appareil économique. La « techno-bureaucratie est constituée de deux couches sociales : les petites et moyennes bourgeoisies depuis la présidence Ben Bella

#### Période 1989-1991 : le temps des réformes

Ghazi Hidouci « Algérie La libération inachevée », 1995

Ancien ministre de l'économie, Hidouci dresse un tableau sombre mais réaliste des arcanes du pouvoir algérien et notamment permet d'apporter des éléments de réflexion à la notion d'institutions informelles et de pouvoir fondé sur des réseaux clientélistes de type patron-client. Il établit une périodisation classique avec les grandes périodes 1962-1988, puis 1998-1995 : Au sein de la grande période socialiste, il distingue 1962-1965, puis, 1965-1972 et 1972-1988. La grande période 1962-1988 est celle de la construction du système politique sur lequel repose le pouvoir en Algérie : Ghazi Hidouci distingue au sein des combattants du FLN, la vieille et la nouvelle garde, cette dernière prenant le pas sur les anciens militants du FLN, syndicalistes et combattants. Au sommet de la hiérarchie politique, l'armée des frontières qui créera la division politique avec l'armée de l'intérieur et le GPRA et s'alliera avec Ben Bella pour prendre le pouvoir. Ghazi Hidouci dénonce la bureaucratie qui s'érige en système de gestion dès la phase d'autogestion où sont placés à la tête des usines et des exploitations agricoles d'anciens employés des exploitations coloniales ou d'anciens combattants inactifs. Le mode de nomination est déjà clientéliste dans la mesure où sont nommés par voie préfectorale ou ministérielle des gestionnaires directeurs en contrepartie de services rendus, de patriotisme ou de fidélité constatée à d'autres postes de ces personnels de l'administration. La question de la redistribution des biens vacants est qualifiée par Hidouci de pillage organisé selon des réseaux hiérarchiques fermés et mettant en connexion des personnalités de privilégiés issus du maquis ou de la haute administration. Ces nouveaux privilégiés constitueront les relais du pouvoir central et le soutien vertical de la coalition au pouvoir. En 1965 se met en place un régime autoritaire appuyé par l'armée : c'est l'armée des frontières qui prend le pouvoir avec à sa tête Houari Boumediène qui installe un conseil de la révolution, qu'il préside et contrôle. Le groupe d'Oujda constitue le centre du pouvoir.

Le projet socialiste de Ben Bella est abandonné au profit d'un centralisme d'Etat technocratique assumé par Boumediène. Sur la période de 1965 et 1969 la gestion de l'économie est centralisée et contrôlée par le chef de l'Etat. La décision économique est dictée par les ministères, les préfets et par délégation les dirigeants d'entreprises publiques sous l'effet de la poursuite des nationalisations et le développement des monopoles. La « technocratie industrielle » gère les domaines stratégiques des hydrocarbures, des secteurs des biens d'équipements, des orientations des investissements.

Sur le plan politique la base du régime s'effrite face aux mécontentements populaires et se met en place une nouvelle régulation institutionnelle au niveau du parti appuyée par l'établissement d'une nouvelle constitution, celle de 1976 qui confère davantage de pouvoir à l'exécutif : les différents courants doivent pouvoir s'exprimer et

ouvrir des débats dans la discipline imposée par l'exécutif. Des programmes de développement régionaux se développent pour répondre aux besoins économiques et aux exigences sociales de la population : le maintien de la paix sociale par l'entretien de réseaux clientélistes passe donc par un programme de développement des régions qui rééquilibre le poids dominant accordé au développement industriel au profit des autres secteurs sous-développé comme l'agriculture, l'hydraulique, la construction ou le commerce.

La recherche et la captation de rente occupent tous les échelons de l'administration depuis les bureaux des ministères jusqu'aux bureaux des préfets qui participent à gonfler le coût et la facture des investissements de construction dans le BTP, ce qui s'assimile à de la surfacturation et produit un surcoût d'investissement, ce qui alimente le gonflement de l'endettement extérieur.

Après les événements sociaux d'octobre 1988 et la mise en place d'une réforme institutionnelle ouvrant la voie au multipartisme, le gouvernement de Kasdi Merrbah, dans un contexte social difficile sera remplacé par celui de Mouloud Hamrouche qui aura pour tâche de mener à son terme les réformes démocratiques et économiques. Cette période marque une ouverture réformatrice de la coalition au pouvoir. Mais les partis d'oppositions ne seront pas tous favorables à la nomination de ce nouveau gouvernement, comme le PRA, le PAGES, le nouveau RCD, le MDA, Hamas ou Ennahada qui pensent à une manœuvre du FLN. Or même le FLN s'oppose à cette nomination qu'il voit comme hostile à la participation du parti aux réformes.

Mokhtar Lakehal (ss direction de) : « Algérie de l'indépendance à l'état d'urgence », 1992

L'étude de l'Algérie porte sur son économie, sa démographie, et ses institutions politiques. Sur le plan de ses institutions politiques l'Algérie a connu deux grandes périodes : celle de 1962 à 1988, puis celle de 1988 à 1992 : la première période est caractérisée selon les auteurs par une continuité politique, puis s'interroge sur la portée des réformes politiques depuis 1989. Les auteurs reviennent sur la période 1962-1965 et l'affrontement de clans rivaux au sein du GPRA confronté aux clans rivaux de Tlemcen et d'Oujda. La rivalité se résout par le pouvoir octroyé à Ben Bella, au bureau politique du FLN et à la dissolution du GPRA et de l'exécutif provisoire. Le rôle de l'armée fut majeur dans la consolidation des pouvoirs du bureau politique. Cependant malgré les réformes institutionnelles menées depuis la constitution de 1963, celle de 1976, les constantes du système ne sont pas remises en question. Ce n'est qu'en 1989 avec la nouvelle constitution que s'ouvrent de nouvelles perspectives de rupture politique et institutionnelle.

Les auteurs rappellent comme Leca et Vatin (1975) l'absence de capacité du parti unique de tenir les objectifs qui lui sont assignés d'animation de la vie politique, de pratiquer le centralisme démocratique et de conduire les réformes économiques. Le parti est subordonné à l'Etat et au conseil de la révolution. L'autre caractéristique du pouvoir algérien est son autoritarisme, avec la concentration des pouvoirs au niveau du chef de l'Etat et l'absence de séparation des pouvoirs. A partir de juin 1965, le gouvernement cumule les pouvoirs exécutif et législatif. Le chef de l'Etat cumule ses fonctions avec celles de secrétaire général du parti et ministre de la défense. L'assemblée nationale ne dispose d'aucuns pouvoirs pour faire pression sur le gouvernement, alors que le chef de l'Etat peut la dissoudre.

Après les événements de 1988, la constitution de 1976 fait l'objet de révisions dont la constitution d'un pouvoir bicéphal avec l'émergence d'un chef du gouvernement responsable devant l'assemblée nationale. La réforme constitutionnelle ne remet pas en question le pouvoir détenu par les mêmes clans appuyé par l'armée mais ouvre la voie à des réformes profondes dont le pluralisme politique et la sortie du monopartisme.

Mais la construction d'une démocratie parlementaire connaît une interruption lors des élections législatives du 26 novembre 1991. Cependant la période qui précède cette interruption a vu émerger grâce à la constitution de 1989 une cinquantaine de partis politiques dont fit partie la mouvance islamiste du FIS, du Hamas et le mouvement de la Nahda. D'autres mouvances centristes sociale-démocrates comme le FFS créé en 1963, le RCD, le MDA de Ben Bella, le PRA, le PNSD et le PSD. Les partis de gauche traditionnelle comprennent le PAGS, le PT et le PST.

#### Travaux centrés sur la période 1991-1997

Abdelkader Djeflat « L'Algérie des principes de novembre à l'ajustement structurel », 1999

Sur le plan des analyses politiques Ahmed Lalaoui distingue trois grandes étapes : 1962-1988, puis 1998-1992 et 1992-1999. La première période correspond à celle des choix de politique socialiste d'abord autogestionnaire puis lors du coup d'État de 1965, la montée d'un état centralisateur dans sa gestion politique et économique. La période 1988 avec l'évacuation de l'idéologie socialiste aidée par la montée des manifestations populaires qui aboutissent à l'évacuation du monopartisme en faveur du multipartisme. Enfin la période 1992 marquée par l'arrêt du processus électoral et le blocage des réformes démocratiques, avec la démission du président Chadli et la montée de la violence et la guerre civile.

William B. Quandt « Société et pouvoir en Algérie », 1999

L'auteur propose une périodisation qui remonte à la période coloniale pour en faire le bilan pour l'Algérie indépendante : il distingue 1830-1847, puis l'importance politique des années 1930 et ensuite le déclenchement de l'insurrection de 1954 jusqu'à 1962.

L'auteur développe une partie sur l'ère Boumediène qui met en place un régime autoritaire et l'instauration d'un parti unique. La hiérarchisation des organes et institutions politiques avec un pouvoir allant du sommet à la base avec un contrôle étatique de l'économie, structuré par la mise en place d'une planification. La notion de rente est introduite dans l'analyse de Quandt avec « l'octroi de prébendes » caractéristique des régimes autoritaires. Les gratifications données à la société comme l'enseignement, les soins médicaux gratuits ou le soutien des prix des produits alimentaires ou un faible taux d'imposition constituent des captations de rentes de la part de la population en contrepartie d'un soutien au régime politique. Ces rentes constituent un moyen d'entretenir les relations clientélistes. La notion d'élites politiques est également évoquée avec la coalition ou clan au pouvoir qui ont des liens forts entretenus par l'ethnicité, la région ou la tribu comme le clan d'Oujda.

Une rupture est marquée par Octobre 1988 : révolte de la jeunesse au niveau national, réprimée par l'armée ce qui en fit un moment de rupture dans la légitimité du pouvoir en place. Cette nouvelle situation a conduit à des divisions au sein du régime avec la montée de revendications du parti FLN et la montée des islamistes. Des changements ont eu lieu entre 1989 et 1991 dont le résultat fut d'ouvrir le système politique sans remettre en cause l'ordre et la sécurité. Les réformes politiques ont conduit à des amendements constitutionnels qui conduisirent à la nouvelle constitution de 1989 qui octroya plus de pouvoir au président de la république dont le droit de déclarer l'état d'urgence et de gouverner par décret. L'Etat n'était par ailleurs plus identifié au parti du FLN. Le multipartisme fait également parti des nouvelles réformes. La nouvelle politique réformatrice fut incarnée par le gouvernement de Hamrouche au moment où l'économie subissait une grave crise. Le moment de rupture à ces politiques réformatrices fut l'annulation des élections législatives de janvier 1992 et la reprise en main d'un

régime politique dominé par l'armée. La dissolution du FIS et la création d'un Haut Comité d'Etat (HCR) dont le premier président fut Boudiaf qui ne dura pas et fut assassiné en juin 1992. Au niveau des réformes économiques des années 1990, la question à l'ordre du jour fut le rééchelonnement de la dette et la mise en œuvre des réformes sous la pression du FMI. L'année 1996 est cruciale, notamment avec la mise en route de l'étape des privatisations des entreprises d'Etat. Les années 1990 furent très instables pour le régime en place avec la tentative de mettre fin à la guerre civile et renouer avec le processus électoral des législatives interrompu en début de la décennie. Le président Zeroual fut nommé dans les mêmes circonstances que Chadli mais devait mettre fin à la crise algérienne. Quandt montre que 1997 est le retour voulu par le pouvoir du processus électoral interrompu en 1991 mais sans risquer d'obtenir les résultats qui furent favorables au FIS. La création d'un nouveau parti de soutien au président Zéroual, le RND, juste avant les élections législatives, a reconfiguré la coalition au pouvoir : le RND obtient la majorité des sièges, suivi du MSP (ex-Hamas), le FLN obtenant une troisième place, puis les autres partis obtenant quelques sièges furent Nahda, le FFS et le RCD. Une nouvelle coalition entre le RND, le FLN et le MSP vit le jour. Les portefeuilles ministériels furent distribués selon les résultats en nombres de sièges.

Kamel Bouchama, « De la villa Joly à la citadelle d'El Mouradia : chronologie des faits », 1999

L'auteur est un spécialiste de l'histoire du FLN et mène dans cet ouvrage une chronologie des faits de l'histoire de l'Algérie indépendante :

Au niveau de la périodisation, l'auteur propose une phase classique allant de 1962 à 1989, puis 1989-1999. Il développe une partie sur la période 1962-1965 avec les débuts de l'autogestion et la reconstruction de l'Algérie indépendante. Ben Bella est montré comme hostile à l'armée et cherche à écarter l'ALN au profit du renforcement du parti du FLN comme organe de mise en œuvre du projet socialiste. L'autogestion est vue comme un échec et fut le moment de l'instauration d'une gestion bureaucratique d'Etat, sans permettre aux comités de gestion de mener une action et une gestion autonome des travailleurs.

Cette période marque la création d'une opposition d'abord tolérée puis interdite, avec de nouveaux partis comme celui de Boudiaf, le PRS fondé en septembre 1962 et le FFS fondé par Ait Ahmed en septembre 1963. Après les périodes Boumediene et Chadli le moment phare de la rupture est celui de la constitution de février 1989 : le projet de révision constitutionnelle comprenait la séparation des pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire, le nouveau champ d'intervention des institutions et des structures de l'Etat. La reconnaissance du multipartisme sous la forme de la reconnaissance d'associations à caractère politique.

Les différentes phases de la vie politique des années 1990 y sont évoqué, comme la démission de Chadli, l'arrêt du processus électoral des législatives de 1991, puis la mise en place d'un HCR dirigé par Boudiaf puis par Ali Kafi. et enfin la présidence de Zéroual et les élections législatives de 1997.

Hocine Malti Histoire secrète du pétrole algérien, 2010

L'ouvrage retrace l'histoire de la Sonatrach et de la jeune nation Algérienne: le livre se présente comme un récit chronologique de la construction de l'industrie du pétrole algérien et indirectement du système et de la société politique algérienne. Les périodes consacrées aux années 1966 et 1971 occupent une place importante. De 1956 à 1962 se construit peu à peu une industrie pétrolière et une structure juridique de type française dont la marque perdurera après l'indépendance. La Sonatrach naît en 1963, dans cette période difficile d'indépendance et de

tentative de renégociation des accords d'Evian trop favorables à la partie française qui gère le pétrole Algérien. Dès 1967, l'Algérie va nouer de nouvelles relations et partenariats avec les Etats-Unis dont le contrat gazier avec El Paso Natural Gas de 1969 marquera un éloignement de l'influence française. L'année 1971 marque un réel tournant avec la nationalisation par le président Boumediene des hydrocarbures algériens et la volonté pour la Sonatrach de prouver ses capacités à augmenter la production et commercialiser le pétrole national. Après la mort du président Boumediene, les années 1979 à 2010, voient la montée des phénomènes de corruption, de clientélisme et d'avidité de personnages clés dans la quête du pouvoir algérien. Le pétrole est alors l'otage et l'outil des manœuvres en coulisse. Le président Chadli Bendjedid prend ses fonctions dans le contexte euphorique du second choc pétrolier : le triplement entre 1979 et 1980 des revenus du pétrole favorise la montée des importations de biens de consommation en Algérie mais pas des investissements publics qui connaissent un arrêt. Hocine Malti affirme aussi que la présidence Chadli marquera la destruction des entreprises publiques par une politique de restructuration malheureuse. Chadli redevient en 1984 président pour un nouveau mandat qui voit selon l'auteur l'extension de la corruption et la main – mise du pouvoir politico – militaire. Mais ce second mandat vacille d'abord avec les émeutes d'octobre 1988 qui aboutissent à l'adoption d'une nouvelle constitution en 1989 qui admet le multipartisme. Cette période est celle des réformateurs sous la conduite du nouveau premier ministre Mouloud Hamrouche, dont les réformes furent interrompues car en inadéquation avec les intérêts du clan militaire au pouvoir. Le contre-choc pétrolier de 1986 a conduit à la chute des prix du brut sur plusieurs années et l'Algérie décida de modifier la loi sur les hydrocarbures de 1971 pour attirer de nouveaux investisseurs par l'adoption du statut d'opérateur permettant plus d'autonomie à l'exploitant pétrolier. Les années 1990 débutent de manière sombre par l'assassinat du président Boudiaf et l'arrêt du processus des élections législatives, avec en arrière-plan une description des manœuvres du clan des généraux. Liamine Zeroual fut alors élu président de la république en 1994 et a tenté de négocier la paix avec les islamistes en pleine guerre civile. Ces tentatives furent freinées par les militaires aux commandes de l'état. Cette période se caractérise aussi par la volonté des militaires de placer la Sonatrach sous le contrôle de la DRS (les renseignements militaires) pour poursuivre la captation de la rente pétrolière. Abdelaziz Bouteflika est promu par le clan des généraux au même titre que ses prédécesseurs pour le poste de chef de l'Etat en 1999. C'est l'époque du ministère de Chakib Khelil, qui va diriger les destinées du pétrole algérien et être favorable non seulement aux investisseurs américains dans le secteur national des hydrocarbures. En effet, le projet de loi sur les hydrocarbures (2001-2005) a été analysé par l'auteur comme une page décisive dans l'histoire du pétrole algérien : le projet abaissait la participation de la Sonatrach à hauteur de 20 à 30 %. Le système basculait ainsi du modèle de contrat standard dans les pays de l'Opep, à celui des concessions jusqu'à lors combattu par l'Algérie. L'annonce de la loi sur les hydrocarbures en septembre 2002 a cependant rencontré tant d'hostilités de la part des partis politiques et des syndicats algériens, que le président Bouteflika décida de la geler puis de la resoumettre en 2004. L'analyse de l'histoire du pétrole algérien sous la présidence Bouteflika est relatée sous l'angle des luttes politiques entre clans pour se partager la rente.

Travaux centrés sur la période 1995-2008

Isabelle Werenfels « Managing instability in Algéria », 2007

Isabelle Werenfels établit une périodisation en remontant brièvement à 1962 et considère marquante la période 1988-1991 du point de vue politique comme une période de transition démocratique. Elle fait un résumé en

forme de bilan de la fin des années 1980 suite au contrechoc pétrolier, la crise du processus d'industrialisation et les émeutes populaires d'octobre 1988. C'est le moment pour le président Chadli de mettre en place un processus de libéralisation et de démocratisation. Avec son premier ministre Mouloud Hamrouche, le président engage des réformes adossée à une nouvelle constitution. L'interruption du processus électoral des législatives de 1991-92 conduisant à la victoire du FIS, marque un renversement de la phase de transition démocratique. Après 1995, l'Algérie retrouve peu à peu ses institutions constitutionnelles après une parenthèse juridique avec le retour à un processus électoral celui des élections présidentielles de 1995, 1999 et 2004 et les élections législatives de 1997 et 2002. Le multipartisme reprend corps et des coalitions politiques surgissent lors des élections législatives de 1997. Werenfels tente même une typologie du pouvoir politique passant d'un « autoritarisme » à un autre à caractère pluraliste. Pour analyser les élites l'auteur procède à une vaste revue de littérature sur la question théorique et pratique : l'hypothèse formulée serait que la fragmentation des élites algériennes depuis l'indépendance aurait perpétué un régime caractérisé par son autoritarisme. Elle rappelle que la maîtrise et la captation de la ressource des hydrocarbures vue comme rente, fonde le pouvoir des élites politiques. Elle montre aussi une évolution du contenu des rentes liées à l'ouverture ou libéralisation des marchés, la dérégulation du commerce et le processus de privatisation des entreprises d'Etat. Werenfels théorise la formation et la structure des élites par la constitution de cercles d'influence et de pouvoir : le premier cercle est celui du pouvoir central, du gouvernement et des différents ministères, le second cercle est celui des soutiens au premier cercle ayant un fort pouvoir de conseil. Cet ensemble constitue le gouvernement des élites. Le troisième cercle est celui du segment des partis d'opposition, du segment des syndicats et enfin de celui de la presse et des journalistes. La structure des cercles, leur nombre et modification sont un indicateur de la modification de la structure des élites. Les notions de coût de transition et de political settlement, surtout de réseaux patron-client, de Mushtaq Khan ont certainement influencé Isabelle Werenfels pour construire son analyse du rôle des élites dans le processus de libéralisation.

Miriam R. Lowi « Oil wealth and the poverty of politics », 2008

Miriam Lowi réalise une étude sur la relation entre richesses économiques issues de ressources naturelles et évolution de la stabilité du système politique en Algérie en ouvrant dans un second temps le champ à une comparaison avec d'autres expériences dans le monde musulman. L'étude peut être considérée comme une contribution à l'économie politique de l'Algérie en établissant une relation entre chocs, contrechocs pétroliers et montée de la violence politique, notamment dans les années 1990 et ce jusqu'aux années 2000 et le second mandat du président Bouteflika. La problématique posée est celle de la persistance de l'instabilité politique en Algérie malgré la mise à disposition du régime politique de ressources en hydrocarbures considérables ayant pu permettre une croissance économique et une stabilité politique. L'auteur reconsidère les débats théoriques sur les concepts de « dutch disease », de « resource curse » et de « rentier states », permettant d'explicitier la relation entre ressources naturelles abondantes et instabilité politique. L'auteur remonte rapidement à la période coloniale et pointe judicieusement le rôle moteur de la propriété foncière et de l'exploitation des ressources agricoles d'exportation comme sources économiques de l'accumulation et de la stabilisation du régime politique colonial et ce avant l'apparition des ressources en hydrocarbures. Myriam Lowi réalise une étude chronologique des événements politiques ayant permis de consolider le pouvoir de l'Algérie indépendante et les modalités de résolution des conflits en son sein. Sur le plan économique, l'accent est mis sur l'émergence des ressources

pétrolières et gazières comme socle du développement économique sous la présidence Boumediene. Le contrechoc pétrolier sous la présidence Chadli marque la déstabilisation du régime politique et révèle les faiblesses du modèle économique. La montée des violences depuis les révoltes d'octobre 1988 puis la guerre civile des années 1990 ont manqué de faire basculer le régime politique que la persistance du pouvoir militaire a permis de préserver. L'auteur poursuit son étude comparative entre évolution du cours du pétrole et instabilité politique en notant que dans l'Algérie des années 1990-2000, il n'y a pas eu de changement significatif dans le mode de distribution du pouvoir et des ressources économiques. Le système politique se révèle patrimonial et constitué de clans politiques et de réseaux clientélistes, modelés par une « oligarchie militaro-bureaucratique » qui a maintenu malgré l'instabilité et la violence politique des années 1990, le régime en place et contribué à affaiblir les forces d'opposition, dont les partis islamistes. En effet, la dissolution du FIS eu pour effet de recomposer les mouvements islamistes autour des partis du HAMAS et d'ENNAHDA qui ont constitué des forces de soutien au pouvoir politique. L'ouvrage construit la thèse de l'échec et de la contradiction du régime politique dont le maintien a nécessité de mettre en place des forces politiques de soutien et des réseaux clientélistes alimentées par des ressources économiques fondées sur des ressources naturelles. dont la fluctuation des cours détermine le niveau de stabilité de l'édifice politique.

Notre revue de littérature sans être exhaustive nous permet dès à présent de définir les grandes périodes de formation des coalitions au pouvoir en Algérie et de faire le point sur les typologies de pouvoir proposées par les auteurs :

Tableau 109: Synthèse des périodisations et typologie des pouvoirs proposées par les auteurs

Auteurs	Périodisation	Typologie de pouvoirs
Amrane Ahdjoudji (1991)	Etude centrée sur la période 1962-1965	Régime autoritaire fondé sur le parti unique : soutien de la branche armée des frontières et de la bourgeoisie
Etienne Mallarde (1974)	1962-1963 puis 1964-1965 jusqu'au coup d'État de juin 1965. Puis une nouvelle période:1969-1971 et 1973-1974	Régime autoritaire avec une coalition d'hommes politiques et de technocrates. Soutien par des réseaux clientélistes et militaires
Leca et Vatin (1975)	1954-1962, 1962-1965, 1965-1967, 1967-1974. La périodisation remonte à la fondation du FLN puis à l'indépendance	Régime autoritaire fondé sur le parti unique mais centralisé autour du président et développementaliste.
Mohamed Dahmani (1979)	Pour l'économie la périodisation suit les étapes de la planification 1962-1966, 1967-1969, 1974-1977. Périodisation depuis les sources du nationalisme 1926-1944 puis de 1962 à 1978	Régime nationaliste révolutionnaire soutenu par l'armée. Régime Développementaliste sur la période des grandes planifications
Ammar Koroghli (1988)	1965-1976 puis 1976-1988	Régime présidentieliste soutenu par l'armée et une « technobureaucratie »
Ghazi Hidouci (1995)	il distingue 1962-1965, 1965-1972 et 1972-1988 puis le temps des réformes 1989-1991	Régime centraliste et technocratique. Réseau clientéliste renforcé par la distribution de rentes, notamment sociales en faveur de la population.
Isabelle Werenfels (2007)	Elle évoque la période 1962-1988 brièvement et se concentre sur les périodes 1988-1991, puis 1995-2004	Analyse théorique des élites politiques et des cercles de pouvoir. Reprise des concepts de « political settlement » et des réseaux « patrons-clients » de Khan.
Miriam R. Lowi (2008)	1880-1962, 1962-1979, 1979-1986, 1988-1992, 1992-1997, 1999-2008, la périodisation a été déterminée par des facteurs politiques et liées aux fluctuations du cours du pétrole	Régime fondé sur une oligarchie militaro-bureaucratique. Reprise des concepts de Werenfels (2007) sur les élites, la distribution du pouvoir, réseaux clientélistes captant des ressources économiques.

Source : construction personnelle