

ENTREPRENARIAT, CROISSANCE ET DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ALGERIENNES

DR. BOUADAM Kamel & DR. MELIANI Hakim
Faculté des sciences économiques et de gestion
Université Farhat Abbas, Sétif
Email: bouadamkamel@yahoo.fr

Résumé :

Les axes de réflexion restent volontairement focalisés sur l'univers microéconomique de l'entreprise qui à notre sens constitue le moteur fondamental pour la relance économique. L'analyse du contexte économique algérien en comparaison à ceux des pays similaires révèle que cette économie à deux réels atouts : une main d'œuvre qualifiée sur le plan technique du moins et à faible coût ; une amélioration nette et structurelle des fondamentaux macroéconomiques lui donnant ainsi des marges de manœuvre précieuses en termes de politique économique. Toutefois quelques obstacles doivent être levés pour lancer la mécanique de la croissance : la fragilité du tissu économique composé pour l'essentiel de petites entreprises avec des modes de management qui devront évoluer au plus vite, faible attractivité du climat des affaires et la dépendance de l'économie à l'égard des hydrocarbures. L'efficacité de l'économie nationale est tributaire de la consolidation du tissu d'entreprises compétitives et ce en termes de produits et services proposés, d'outils de gestion (systèmes d'informations, modalités de management) et de solidité financière. Il est temps pour l'Algérie d'aller donc vers des politiques de l'entreprise plus rigoureuses s'appuyant sur l'innovation afin de combler son déficit. Elle ne pourra y parvenir qu'au prix d'une forte mobilisation et de réformes de grande envergure. Autrement dit, par une vigoureuse remise en cause du statu quo. Nous tentons dans cette réflexion d'établir un diagnostic de l'économie nationale afin de cerner les atouts sur lesquels elle peut s'appuyer et les points de fragilité à renforcer pour proposer à la fin les différentes actions à mener.

Mots clés : *entrepreneuriat, croissance, créations d'emploi, entreprise, développement local.*

Abstract :

The axes of reflexion remain voluntarily focused on the microeconomic universe of the enterprise which, according to us, constitutes the fundamental engine for the economic revival. The analysis of the Algerian economic context in comparison with those of the similar countries reveals that this economy has got two real advantages: qualified labour hands, at least on the technical plan and with low costs; a clear structural improvement of macroeconomic fundamentals thus giving it invaluable rooms for manoeuvre in terms of economic policy. However, some obstacles must be overcome to launch the mechanics of growth: the brittleness of economic fabric made up essentially of small enterprises with modes of management which will have to evolve as fast as possible, low appealing of the businesses climate and the dependence of the economy on hydrocarbons. The effectiveness of the nation's economy depends on the consolidation of competitive enterprises fabric in terms of products and proposed services, management tools (information systems, methods of management) and of financial solidity. Thus, it is time for Algeria to go worms of more rigorous policies of enterprise being based on the innovation in order to make up its deficit. It will be able to achieve this only with a strong mobilization and reforms of great scale. In other words, by a vigorous questioning of the quo status. We try in this reflexion to establish a diagnosis of the nation's economy in order to encircle the assets on which it can be pressed and breaking points to reinforce to propose the various actions to be carried out.

1- Le développement local est-il le parent pauvre des stratégies de développement ?

Selon une étude officielle réalisée au printemps 2007 pour le Gouvernement fédéral allemand dans le cadre de la Présidence du Conseil européen, "En Europe aujourd'hui, certaines villes optent pour l'approche habituelle qui consiste à développer des mesures incitatives à l'adresse d'entrepreneurs potentiels. Ces dispositifs ne se limitent pas aux quartiers en difficulté et, dans certains cas, la concurrence pour attirer les investisseurs extérieurs est telle que les villes sont amenées à se demander si le prix à payer n'est pas trop élevé. D'autres villes accordent la priorité au développement endogène, surtout lorsque les chances d'attirer des investisseurs extérieurs sont réduites à peau de chagrin. Dans ce cas, certaines se limitent à créer un climat favorable au développement et à l'essor de projets d'entreprises ou de création d'emploi indépendant; d'autres s'efforcent d'impulser de nouveaux projets, généralement dans le secteur de l'économie sociale" (Froessler et alii, 2007). Cette description peut sembler brosser de manière un peu trop tranchée le paysage actuel des stratégies engagées par les villes et les régions pour soutenir l'économie et l'emploi. Elle n'en constitue pas moins une excellente synthèse. En raccourci, tout est dit: la diversité des approches, mais aussi la dureté de la concurrence entre territoires dans la course aux investissements extérieurs et le caractère palliatif accordé au développement endogène, associé à l'économie sociale. En portant un regard rétrospectif sur le chemin parcouru depuis plus de 20 ans par le développement "du bas vers le haut" pour se faire reconnaître dans les cénacles officiels du monde économique et politique, une impression de piétinement se dégage de la dernière décennie.

En effet, depuis la fin des années 80, les atouts économiques du développement local ont été mis en évidence dans le contexte de la globalisation et de l'avènement de l'économie de la connaissance. Sur le plan politique, la valorisation du potentiel endogène local a trouvé un terrain favorable du fait des progrès de la décentralisation, du succès du courant néolibéral et des nouvelles théories de la démocratie participative. Elle a également reçu un soutien appuyé de la plupart des organisations internationales. Pourtant, le foisonnement des initiatives locales n'a pas permis d'atteindre un palier décisif. Aujourd'hui, l'essentiel des moyens financiers et humains reste consacré à l'attractivité des investissements étrangers, sans tenir compte des possibles externalités négatives d'un tel modèle. Les raisons qui confinent la démarche de développement local à cette place mineure, alors qu'elle paraissait promise à un bel avenir, méritent d'être étudiées en détail. Elles conduisent en effet à identifier les pistes et les moyens d'une éventuelle relance qui permettrait de donner à notre développement un caractère plus soutenable.

1-1- La genèse :

1-1-1- Les premières stratégies de reconversion industrielle :

Les années 70 et 80 ont été marquées en Europe et dans les autres pays développés par une succession de crises sectorielles qui ont d'abord touché les industries traditionnelles-mines, sidérurgie, textile-, puis des industries récentes-chimie, automobile, construction navale, etc.

Les pertes d'emploi ont été considérables et les dégâts sur les territoires, villes ou régions, parfois dramatiques (Commission, 2004). A cette époque, on a même parlé de "régions sinistrées". Une fois passée la phase de traumatisme, le constat a bien souvent été fait de l'inanité des opérations de sauvetage des entreprises, dans l'urgence, ou des tentatives de préservation des emplois à tout prix, le plus souvent hors de toute rationalité économique et dans des conditions de production ou d'exploitation obsolètes.

La nécessité de mener des stratégies de reconversion s'est alors imposée. Parmi celles-ci, la première a consisté à essayer de trouver de nouveaux investisseurs capables de créer en masse des emplois pour les chômeurs de la zone. Cette voie a été généralement soutenue à grands frais, non seulement par les pouvoirs publics locaux mais aussi par les gouvernements nationaux. Il s'agissait de mobiliser tous les financements et les acteurs afin de rendre attractif un territoire. Deux moyens ont été principalement utilisés: la reconversion professionnelle des personnels licenciés et l'octroi de primes, de subventions ou d'exemptions fiscales. Cette piste a pu paraître attrayante à court terme car elle était susceptible d'offrir rapidement un nouvel avenir à un territoire et à de nombreux travailleurs, dans des conditions économiques assez proches du passé, avec des emplois rémunérateurs dans le secteur industriel. Toutefois, au bout de quelques années, une telle stratégie s'est souvent révélée décevante pour deux raisons. D'une part, le système créait des comportements pervers de chasseurs de primes, peu soucieux de la viabilité à long terme du projet et fortement enclins à se désengager sitôt la prime empochée. D'autre part, les incitations financières modifiaient artificiellement les conditions de rentabilité du projet et, au terme de la période de subvention, les nouvelles entreprises étaient vouées à disparaître, provoquant ainsi un second traumatisme.

De plus, les efforts de formation ont souvent été vains face à l'évolution rapide des besoins des entreprises. Les régions françaises de Lorraine et du Nord-Pas de Calais, ainsi que l'East-Midlands et le Yorkshire au Royaume-Uni, ont connu de tels déboires.

Au début des années 90, l'échec patent et souvent coûteux de ces projets de réindustrialisation a été comparé à deux autres stratégies plus modestes mais porteuses de résultats plus durables. La première consistait à anticiper la fermeture d'une grande usine en encourageant la création sur la zone concernée d'une myriade de petites et moyennes entreprises, généralement dans le secteur tertiaire. Dans la panoplie des méthodes employées, on trouvait les pépinières d'entreprises, l'essaimage, l'externalisation des fonctions secondaires et les grappes d'entreprises locales. La seconde stratégie visait à réorienter l'économie locale en douceur en tirant parti des ressources du territoire et de ses acteurs, en favorisant la naissance de projets portés par les populations elles-mêmes dans une perspective de développement plus autocentré – on a alors parlé de valorisation du potentiel endogène local. Dans les deux cas, l'accent était mis sur la nouvelle relation entre économie et territoire créée par le développement des services et la diffusion des technologies de l'information et de la communication.

Ces analyses ont été popularisées dans le monde académique sous le nom de "nouvelle géographie économique", dont Porter (1998), Krugman (1991) et Venables (2005) sont probablement les auteurs les plus connus. Cherchant à expliquer les raisons de la persistance des écarts de développement régionaux, alors que les nouvelles technologies et l'ouverture du commerce mondial auraient dû placer tous les territoires sur un pied d'égalité, ils ont identifié l'importance des facteurs immatériels de croissance, attachés aux lieux et aux sociétés. Ainsi, à l'ère postindustrielle, les nouveaux atouts d'un territoire sont moins l'accès aisé aux ressources naturelles ou la position géographique au croisement de voies de navigation ou de circulation, que les relations d'échanges intellectuels et de stimulation innovante qui s'y nouent entre le monde des affaires et celui de la recherche ou de l'éducation.

1-1-2- Les vertus et les composantes du développement endogène local :

L'adoption des thèses de la nouvelle géographie économique induit une intervention plus qualitative des pouvoirs publics, en direction des entreprises et des populations. Pour les décideurs publics, il devient moins pertinent d'essayer de plaquer sur un territoire des activités venues de l'extérieur que de créer un climat générateur d'activités. Il s'agit de secréter un processus de développement dans des milieux déjà complexes et "saturés", ou au contraire particulièrement sclérosés et résistants à l'innovation. Cette démarche suppose l'ouverture du milieu local, la mise en valeur des ressources humaines, le tissage des liens de partenariat.

En effet, si l'on reprend la séquence "invention-innovation-diffusion" du cycle Schumpétérien de développement, c'est précisément la phase de diffusion qui est défaillante dans les régions défavorisées (Morgan, 2004). On sait depuis plusieurs années que la recherche & développement provoque des externalités positives que les entreprises ont tendance à internaliser en l'absence d'intervention publique. Les pouvoirs publics doivent donc veiller à la création d'un environnement général favorable à la diffusion de l'innovation, en encourageant notamment la coopération horizontale entre acteurs économiques (entreprises et centres de recherche) situés dans une même zone plutôt que seulement l'intégration verticale dans le cadre d'une filière.

En outre, partant du constat que le taux de création d'entreprises peut varier de 1 à 10 selon les régions dans un même pays (DTI, 2002), on ne peut pas se contenter d'une politique de suppression de la bureaucratie et d'amélioration de la réglementation au niveau européen ou national. Il faut la compléter par des mesures spécifiques pour promouvoir l'esprit d'entreprise et soutenir la croissance des entreprises existantes, en adaptant l'offre de services de conseil ou de soutien aux besoins locaux ou régionaux.

Comme ce phénomène a pris place dans les pays développés, dans les régions frappées par les crises industrielles ou l'exode rural, il a pu être qualifié de "re-développement" (Greffé, 1992).

Il consiste à faire appel à de nouveaux facteurs de croissance (la connaissance, la confiance, la coopération en réseau, l'investissement en organisation) ou à combiner différemment les anciens facteurs (la terre, le capital, le travail), à découvrir les potentialités cachées d'une zone et à les transformer en atouts économiques en mettant en valeur la singularité de la zone. La proximité géographique acquiert une importance particulière, car elle conditionne la possibilité d'interaction physique entre les personnes, interaction primordiale pour établir et maintenir la qualité de ces facteurs invisibles. L'échelle pertinente d'action et d'analyse devient donc le niveau infra-régional.

Sur le plan politique, le développement local a vite été perçu comme un moyen sûr pour diagnostiquer les vrais problèmes sur un territoire ou dans un groupe en difficulté, développer des solutions à ces problèmes, créer un sentiment d'appartenance et garantir la pérennité des résultats. Plus généralement, de manière incrémentale, il a permis à des quartiers urbains, des petites communes rurales ou des micro-régions de se réapproprier leur avenir (Jouen, 2004 a). Le développement local, partenarial et ascendant, a émergé comme un nouveau mode de gouvernement au moment où s'imposait la doctrine néo-libérale (Loughlin, 2000). Il apportait une réponse subsidiaire aux défaillances du marché alors que la puissance publique se retirait. Ce mouvement était conforme à la thèse selon laquelle l'Etat, par ses interventions uniformes et coûteuses, s'avérait incapable de résoudre des problèmes de plus en plus complexes et de satisfaire des demandes de plus en plus individualisées. Le libre jeu de la concurrence engendrant des forts déséquilibres sociaux et territoriaux, des corrections initiées par les acteurs locaux privés comme publics étaient nécessaires. Le plaidoyer pour une nouvelle gouvernance, plus efficiente, s'est donc accompagné d'un encouragement à la décentralisation, conférant aux acteurs locaux et régionaux une plus grande responsabilité dans la conduite des projets et la gestion des financements (Calame, 2003). Aux anciennes méthodes hiérarchiques, devaient se substituer la contractualisation et le partenariat.

Les exigences d'efficacité politique et économique se sont donc rejointes pour recommander l'association des habitants et des acteurs de terrain à la prise de décision et parfois la mise en œuvre des projets, selon diverses modalités de démocratie participative (Donzelot & Epstein, 2006).

1-1-3- Le soutien des organisations internationales :

Les unes après les autres, les organisations internationales ont toutes reconnu l'importance de la décentralisation et d'une action de proximité dans le processus de développement. L'OCDE fut la première avec le programme LEED (*Local Economic and Employment Development*) qu'elle continue d'abriter depuis un peu plus de 20 ans. Ce programme, soutenu par un petit groupe de fidèles issus de la plupart des pays membres de l'OCDE, s'est adjoint au début des années 2000 un centre de formation en Italie à Trento, dans l'un des berceaux reconnus de l'entrepreneuriat social. Il décline ses activités sous forme de colloques et d'échanges d'expériences selon cinq axes: emploi et compétences, entrepreneuriat, globalisation, gouvernance et innovation sociale.

L'intérêt des institutions européennes pour le développement local remonte quant à lui à 1984, lorsque le Conseil a adopté une résolution sur "la contribution des initiatives locales d'emploi à la lutte contre le chômage" (Conseil, 1984). Mais c'est à partir de 1993 avec le "Livre blanc sur la croissance, la compétitivité et l'emploi" (Commission, 1993) rédigé dans un contexte de fort chômage, que la politique européenne en faveur des emplois d'initiative locale acquiert vraiment une visibilité (Commission, 1995). Au cours des cinq années suivantes, de nombreux programmes sont lancés sur la base de rapports réguliers d'évaluation (Commission, 1995 b, 1996, 1998). La presque totalité des Sommets européens y fait référence dans les conclusions officielles, aboutissant à la formulation de lignes directrices spécifiques dans la Stratégie européenne pour l'emploi et reprises par la Stratégie de Lisbonne en 2000 (Jouen, 2004 b). La programmation 2000-2006 des Fonds structurels fait une place significative au développement endogène local, au titre des interventions du Fonds Social Européen orientées vers l'emploi et la cohésion sociale, comme de celles du Fonds Européen de Développement Régional focalisées sur les entreprises et l'innovation. Toutefois, de manière assez inattendue, l'adoption de la communication "Renforcer la dimension locale de la stratégie européenne pour l'emploi" en 2001 marque le point culminant de cette dynamique, qui perd rapidement son élan au cours des mois suivants. La Banque Mondiale s'inscrit dans le même mouvement avec son rapport annuel de 1997, en insistant sur la décentralisation et la "bonne gouvernance", présentées comme des conditions d'efficacité et d'efficience des fonds et des programmes engagés dans les pays les moins avancés. En fait, on peut voir dans cette inflexion politique l'influence intellectuelle directe de son Vice-Président et Chef économiste, qui n'hésite pas à affirmer que la participation et l'appropriation par les populations locales sont cruciales et qui plaide pour un recours accru au développement local communautaire (Stiglitz, 1998).

Le Fonds Monétaire International a probablement été le dernier dans la liste, puisqu'il a fallu attendre la fin 1999 pour qu'il publie officiellement une analyse sur les mérites de la gouvernance décentralisée (Dillinger, 1999). Dans la mouvance de l'ONU, la préparation des objectifs du Millénaire a contribué à la popularisation du concept de développement local, en le présentant toutefois systématiquement comme un instrument adapté aux pays, régions ou populations défavorisés. Ainsi, l'OIT a constitué une base de données sur "la pauvreté, le développement local et le travail décent" et soutient un programme appelé DELNET de formation des agents de développement local, dans les pays pauvres.

Plusieurs agences des Nations Unies (PNUD, UNESCO, OMS, UNICEF, HCR...), reconnaissant les bienfaits d'une approche territoriale du développement, ont commencé à se coordonner pour délivrer un message cohérent aux gouvernements bénéficiaires des aides et envisagent de formaliser cette démarche dans un accord qui permettrait de "pousser" la dimension régionale dans les futures réformes du système des Nations Unies. Concrètement, le PNUD soutient depuis 2005 le programme ART (Appui aux réseaux territoriaux) pour développer la coopération décentralisée.

1-1-4- L'annonce d'une nouvelle ère :

Sur le plan théorique, l'intérêt porté au développement endogène local a émané de groupes divers, tous préoccupés par les conséquences sociales, économiques et politiques de la globalisation en lien avec la diffusion des technologies de communication.

En Europe, le produit des stratégies de développement local a permis de démontrer le potentiel de nouveaux secteurs tertiaires, notamment liés à la culture, l'environnement, les loisirs, la santé et l'éducation, pour la création d'emplois (Jouen, 2000 b). Il a aussi mis en lumière des formules originales de cofinancement ou d'hybridation entre secteur public et secteur privé (Laville & Eme, 1994). La réflexion sur les nouvelles formes d'entrepreneuriat dans un contexte post-industriel a révélé l'importance quantitative et qualitative d'une économie intermédiaire à but non lucratif, qualifiée de "tiers secteur" (Lipietz, 2001), ou "d'économie sociale et solidaire" (Borzaga & Defourny, 2001).

Le développement local a été perçu comme un moyen de desserrer la contrainte de la rentabilité à tout prix et de redonner des marges de manoeuvre aux citoyens, habitants ou travailleurs. Sur le plan territorial, la palette des futurs possibles pour des zones rurales ou des quartiers urbains défavorisés s'est considérablement élargie, contribuant à répondre à une demande croissante de différenciation individuelle et collective, dans le contexte de réduction drastique des financements publics qui caractérise nos sociétés contemporaines. Sans grande surprise, les valeurs généralement portées par les initiatives de développement local coïncident avec celles dites post-modernes (Jouen, 2000a).

Face à la concurrence mondiale, le développement local a pu apparaître à certains comme le dernier rempart contre la volatilité de l'économie globale (Rodrik, 1997), alors que d'autres se sont contentés de saluer l'agilité qu'elle donnait aux territoires en les rendant aptes à négocier avec l'économie dominante. Cette dernière combinaison a été popularisée par le néologisme "glo-cal" et le slogan "Think global, act local".

A la fin de la décennie 90, les conditions paraissaient donc remplies pour que l'économie du XXIème siècle tirant pleinement parti de la révolution technologique et communicationnelle s'engage progressivement sur la voie du développement durable et récompense les stratégies de développement endogène local (Robin, 1989).

2- La situation actuelle :

Force est de constater que le tournant des années 2000 n'a pas amené la généralisation du développement auto-centré, partenarial et ascendant, mais plutôt relancé la concurrence entre les villes ou les régions sous le sceau d'une mondialisation renforcée.

2-1- L'expansion du phénomène de concentration-agglomération :

La tendance principale des quinze dernières années en Europe est la polarisation discontinue du développement territorial, dont la représentation cartographique ressemble à la peau tachetée du léopard ou à un archipel (Viard, 1994). Cette évolution, qui touche toute la planète et s'est accélérée récemment avec la diffusion des technologies de communication et la réorganisation des modes de production des entreprises, prend des formes particulières en Europe. Le phénomène de "convergence globale, divergence locale" s'observe à des échelles de plus en plus petites (Jouen, 2001). Ainsi, si dans ses rapports réguliers sur la cohésion économique et sociale la Commission européenne peut se réjouir d'une certaine convergence entre les pays, elle doit admettre que les inégalités persistent et se creusent parfois entre les régions. Au cours des dix dernières années, la part dans le PIB communautaire du "noyau" économique traditionnel de l'Europe, délimité par Londres, Paris, Milan, Munich et Hambourg, a certes diminué mais ce sont les régions-capitales des autres pays qui en ont exclusivement profité et pas les pôles régionaux secondaires (Commission, 2007a).

La concentration s'explique par ce que les économistes appellent les externalités positives, résultant des interactions sociales localisées qui ont un impact positif sur la productivité. Les phénomènes d'agglomération sont cumulatifs, fondés soit sur les migrations du travail, soit sur la relocalisation des entreprises. A la différence de ce qui se passe aux Etats-Unis, la mobilité géographique des Européens reste structurellement faible et ne peut donc pas jouer pour atténuer les disparités. A l'échelle régionale, ce mouvement est amplifié par le regroupement d'entreprises dynamiques soucieuses de réduire leurs coûts de transaction, de mutualiser les retombées de leurs investissements et de leurs avancées technologiques, tout en disposant d'une main d'œuvre locale bien formée (Veltz, 2002).

On assiste donc à une spécialisation entre des régions à forte concentration d'entreprises à marges de profits et salaires élevés et des régions à faible productivité et bas niveau de qualification de la main d'œuvre qui ne peuvent concourir qu'à la baisse. Ceci les met directement en concurrence avec des pays moins développés et les place en situation de fragilité dans le processus de globalisation commerciale. Au début des années 2000, les difficultés rencontrées par le secteur industriel au Portugal, concurrencé par les productions des pays d'Europe centrale et bien moins attrayant pour les investissements étrangers, illustrent parfaitement ce phénomène. En Europe, le renforcement des oppositions territoriales centre-périphérie a été facilité par l'amélioration des infrastructures de transport et les progrès du Marché unique (Martin, 1999). La mise en place de l'Union Economique et Monétaire a encore accru cette tendance.

L'intégration européenne a permis d'abaisser considérablement les coûts de distribution des produits et donc offert l'opportunité aux investisseurs de choisir le lieu le plus propice dans tout le territoire, libéré des contraintes physiques et surtout réglementaires pesant traditionnellement sur le transit transfrontalier. Cette dynamique a autorisé le rattrapage rapide des pays les moins développés ou les plus excentrés, qui ont su faire valoir leurs avantages comparatifs et tirer profit du "moment d'indétermination territoriale" (Morgan, 2001) créé par le choc exogène qu'a représenté l'avènement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Ainsi, l'Irlande et la Finlande sont devenues attractives sur de nouveaux créneaux. La croissance enregistrée depuis dix ans par la vaste zone transfrontalière située au centre de l'Europe est, quant à elle, alimentée par une autre logique, celle des besoins de concentration spatiale de l'industrie automobile.

Par contre, certaines régions et certaines villes semblent incapables ou tardent à profiter de la nouvelle vague d'innovation technologique. Leurs défaillances sont cumulatives, d'ordre économique et social, mais aussi culturel. On peut invoquer l'héritage du passé et les structures politiques, l'éloignement des grands marchés de consommation et les coûts de transport, les inégalités traditionnelles entre ville et campagne, l'environnement économique peu porteur, la rareté des ressources humaines, les rigidités du marché du travail et plus précisément le coût unitaire du travail. Outre une très faible productivité et une main d'œuvre peu qualifiée, les régions à la traîne souffrent de la sous-utilisation des ressources locales, liée aux défaillances des institutions publiques.

On peut aussi déplorer parfois la mauvaise coordination entre les politiques sectorielles communautaires et nationales. De plus, les progrès du Marché unique et les équipements de transports ont facilité un changement des habitudes locales de consommation et leur alignement sur celles des régions les plus riches. Du coup, la dépendance des zones périphériques à l'égard des biens de consommation et des services produits à l'extérieur s'est accrue.

La croissance que connaissent les régions et les pays les plus centraux provient souvent de leur capacité à valoriser leur dotation en facteurs immatériels. Une des clés de leur réactivité est ce qu'on appelle "le capital social" (Putnam, 1993), qui concerne autant les pouvoirs publics que les habitants et les acteurs économiques. Sa richesse résulte d'une bonne interaction entre le social et l'économique, c'est-à-dire d'un haut niveau de qualification de la main d'œuvre, de relations suivies entre les universités, les centres de recherche et les unités de production, d'un climat de coopération entre les entreprises, d'une qualité de vie correcte garantie par des services collectifs efficaces, de l'intégrité et du dynamisme des pouvoirs publics. Traditionnellement, les villes et les zones densément peuplées sont mieux placées car, d'une part, elles offrent aux entreprises sur un vaste marché de consommation et, d'autre part, une main d'œuvre diversifiée et nombreuse. Les "districts industriels", les "clusters" ou encore les "pôles de compétitivité" sont l'archétype de ce type de développement à croissance rapide fortement attractif pour les nouvelles entreprises et celles à haute valeur ajoutée. Quant à l'engouement que ces pôles d'entraînement suscitent actuellement en Europe, il traduit tout simplement la mobilisation des ressources locales au profit du développement exogène.

2-2- *La prospérité du modèle de développement porté par les investissements directs étrangers :*

L'entrée en lice de l'Inde pour les technologies de l'information et de la Chine pour tout le reste, avec leur capacité à offrir des marchés gigantesques pour les exportateurs européens, mais aussi à s'implanter dans les pays développés, à conduire des stratégies de développement au plan mondial et à concurrencer nos économies par le très faible coût de la main d'œuvre (rapport de 1 à 10) a redonné vigueur à la réflexion et l'action en matière d'attractivité du territoire et de développement exogène.

Après quelques années d'atonie, les flux d'investissements internationaux ont repris leur croissance (CNUCED, 2006). En 2006, ils ont atteint 1230 milliards de dollars dont l'Union européenne à 27 a reçu la moitié et les Etats-Unis 14% (65% pour les pays développés).

Plusieurs facteurs spécifiques ont joué dans la croissance des investissements internationaux: la poursuite du mouvement d'ouverture des économies nationales aux capitaux étrangers, le développement rapide de nouveaux secteurs à l'international (biotechnologies et environnement), la montée en puissance des multinationales des pays émergents, le rôle croissant des nouvelles formes d'investissement et de financement.

Au cours des 5 dernières années, le "marché" de l'investissement internationalement mobile en Europe a représenté 2800 projets et au minimum 180 000 emplois créés par an. En termes d'emplois créés, l'investissement dominant concerne les projets de production et, plus spécialement dans l'industrie manufacturière (78%), les secteurs de l'automobile et de l'équipement électronique. De manière récente, les activités de services commerciaux et logistiques donnent lieu à des investissements directs étrangers (IDE) créateurs d'emplois. Ce "marché" a une structure duale; il comprend d'un côté quelques projets de grande taille, dont l'apport unitaire est supérieur à 500 emplois, et de l'autre une myriade de petits projets, souvent liés aux fonctions tertiaires, qui créent moins de 100 emplois et même, souvent à peine quelques dizaines. Ce sont les firmes européennes qui alimentent l'essentiel du flux des IDE (55%), alors que les entreprises asiatiques n'en représentent qu'une part marginale (16%). Les IDE sont très typés selon les pays d'origine, les pays de destination et les secteurs. Ces profils contrastés révèlent l'existence de stratégies de localisation différenciées des firmes multinationales (Jouen et alii, 2003). Elles mettent à profit les bas coûts de production des pays d'Europe centrale ou orientale par l'implantation d'activités de main d'œuvre; elles recherchent un accès aux marchés et la valorisation des compétences dans les pays d'Europe de l'ouest par l'implantation de centres de recherche-développement, de réseaux logistiques et de distribution ou de quartiers généraux (Hatem, 2007). Ainsi les régions et les villes se prêtent-elles à un concours de beauté orchestré par les entreprises, d'une part, et les gouvernements nationaux ou supranationaux, d'autre part. Le succès d'un cénacle comme la Conférence pour l'investissement international de La Baule entièrement dédié à la compétitivité des territoires et l'attractivité régionale en est une parfaite illustration. Elle réunit depuis cinq ans près d'un millier de personnes et plus d'une centaine de dirigeants de grandes entreprises. Imitant les modèles britanniques, français, irlandais, allemand ou suédois, les pays d'Europe centrale et orientale ne sont pas en reste. Depuis quelques années, les agences locales ou régionales d'aide à l'exportation et les agences d'investissement se multiplient. Des moyens massifs publics et privés sont consacrés à l'analyse des performances d'attractivité des pays ou des régions (AFII). Chaque année, des organismes de renommée mondiale élaborent des indicateurs spécifiques qui serviront de référence aux investisseurs étrangers et à leurs banquiers: AT Kearney et son index de la globalisation, World Economic Forum et son index de compétitivité des affaires, IMD et son index de compétitivité globale, le Rapport mondial sur les investissements.

2-3- *L'essoufflement ou la "récupération" du développement endogène local :*

Pour ce qui est du développement territorialisé, on assiste à un découplage entre, d'une part, le développement endogène local et, d'autre part, le développement économique local. Le premier, qui comprend une forte composante sociale associée à une approche partenariale et ascendante, est valorisé pour résoudre les problèmes d'une fraction marginalisée de la population ou du territoire. Bien que les dirigeants politiques et publics y recourent fréquemment comme un outil de gouvernance, pour s'assurer du soutien des citoyens et des autres acteurs locaux, il se profile comme une option "au rabais", voire la "solution de la dernière chance", pour tous ceux qui n'ont pas la capacité de se confronter à la concurrence du marché. Cette tendance européenne rejoint en cela le discours des organisations internationales et des agences de l'ONU.

Les interrogations que l'on pouvait nourrir sur l'influence du développement endogène local sur le modèle de développement dominant, n'ont plus lieu d'être (provisoirement?). Par une légère translation des frontières entre le système concurrentiel privé et le système public protégé, avec l'assentiment même de ses promoteurs qui parlent alors "d'économie plurielle" (Sauvage, 1996), le développement endogène local se voit attribuer une place résiduelle au nom de la cohésion et de la solidarité. Il est reconnu comme une stratégie annexe, plus efficace et moins coûteuse que le recours à un financement intégralement public, pour les "laissés-pour-compte" de l'économie réelle. Il mobilise peu de capitaux ou de ressources matérielles, mais en échange il produit des résultats limités.

Le développement économique local ou régional a suivi une tout autre trajectoire, puisqu'il est venu soutenir et renforcer dans une certaine mesure la croissance exogène. En effet, il est vite apparu que pour stimuler la croissance régionale, les IDE devaient produire des "économies externes", c'est-à-dire qu'ils devaient conduire à des améliorations dans la filière d'offre locale, dans les compétences techniques et dans les activités de réseau. C'est seulement lorsqu'une région peut développer de manière positive une complémentarité forte entre les IDE et le processus d'innovation que de tels investissements peuvent avoir un impact significatif sur la croissance régionale (Riou, 2003).

A la différence des modèles de croissance exogène, qui insistent sur un ajustement rapide aux chocs technologiques, les modèles de la "nouvelle croissance" essaient de rendre endogène le progrès technologique, en le liant davantage aux décisions d'investissement en matière de capital humain et de développement de compétences (Morgan, 2004). Bien que les dépenses de recherche-développement soient importantes, elles représentent seulement une petite partie du processus d'innovation et la politique d'intervention la plus efficace au niveau régional consiste à améliorer le niveau de diffusion et les transferts de technologie. Dans le discours politique, ce mouvement s'est illustré au niveau européen par le durcissement progressif de la Stratégie de Lisbonne lancée en 2000. Au fil des ans, sous prétexte de rationalisation, la plupart des recommandations relatives au développement local ont été supprimées. Une étape supplémentaire a été franchie avec les nouvelles orientations de la politique de cohésion, dotée d'un objectif de "compétitivité régionale" pour faire le pendant au traditionnel objectif de "convergence" et accompagnée d'un ciblage précis des dépenses régionales.

Les résultats ont dépassé les espérances puisque 200 milliards € sur les 347,4 milliards € prévus pour la politique de cohésion en 2007-2013 seront effectivement dédiés à la compétitivité. La Commissaire Danuta Hubner a donc pu se réjouir en mars 2007 lors de la 1ère Convention internationale pour une approche territoriale du développement, en affirmant "*la politique régionale n'est pas seulement une question de convergence interne, c'est aussi un levier essentiel pour stimuler la compétitivité globale des régions et des villes de l'UE*".

En France, alors que le budget public triennal de soutien aux pôles de compétitivité atteint 1,5 milliards €, une enveloppe de l'ordre de 400 millions € a été dégagée au titre du Fonds social européen pour le développement endogène local, pour sept ans.

En définitive, on pourrait dire que le développement local a été victime de son succès et qu'il a été "récupéré" par le modèle économique dominant. En introduisant la notion de compétitivité, celui-ci a su s'approprier à des fins concurrentielles les facteurs immatériels d'un dynamisme territorial.

3- Croissance de l'économie algérienne et performance des entreprises :

L'analyse du contexte économique algérien en comparaison à ceux des pays similaires révèle que cette économie à deux atouts majeurs : une main d'œuvre qualifiée et à bon prix et aussi une amélioration sensible des équilibres macroéconomiques lui donnant ainsi une marge de manœuvre en termes de politique économique. Toutefois quelques freins subsistent et doivent être levés pour lancer la mécanique de la croissance : fragilité du tissu économique composé de petites entreprises avec des modes de management anciens, faible attractivité du climat des affaires algérien et surtout la faible diversification de l'économie et sa totale dépendance à l'égard des hydrocarbures qui constituent pour l'essentiel 98 % de ses ressources.

3-1- Atouts à faire valoir de l'économie algérienne :

L'Algérie possède des ressources naturelles très importantes capables de lui permettre d'assurer une croissance rapide et soutenue et de soigner son excédent commercial. Elle a également assuré une libéralisation de son économie par la mise en place du processus de privatisation engagé déjà depuis 1995, et la réforme de son système financier loin encore d'être finalisé. Le secteur des hydrocarbures constitue encore la base de l'économie du pays en assurant 52 % des revenus budgétaires, 25% du Pib et 98% des recettes d'exportations. L'Algérie dispose de la 5^e importante réserve de gaz naturel au niveau mondial. Elle est en 14^e position au niveau des réserves pétrolières. L'économie reste tributaire des fluctuations du marché pétrolier et du cours du dollar, c'est ce qui explique pourquoi l'Algérie s'efforce de diversifier son économie par une politique d'encouragement de l'investissement étranger et local en dehors des hydrocarbures.

L'existence d'une main d'œuvre qualifiée représente sans doute un des atouts les plus importants à faire valoir. En effet, l'Algérie dispose d'une main d'œuvre qualifiée techniquement - ingénieurs, informaticiens, techniciens et autres- dont le coût reste très faible : plus de 40 universités et plusieurs dizaines d'instituts fréquentés par près de 1.500.000 étudiants. Ces données sont en perpète augmentation. La population active ayant un niveau d'études supérieures dépassait un million de personnes en 2000, soit environ 15% de la population active.

La mise en perspective de ces données par rapport à ceux de pays comparables à l'Europe centrale et au Maghreb démontre que la performance de l'Algérie se situe dans la bonne moyenne de ce panel de pays. De plus, cette main d'œuvre jouit d'une aisance particulière. La langue française lui procure un avantage pour l'attrait des investisseurs francophones. A cette qualité s'ajoute son faible coût qui demeure compétitif. Le coût horaire en Algérie (moins de 1 dollar par heure) est nettement plus avantageux que celui pratiqué au sein de l'union européenne (entre 15 à 20 dollars) et demeure même inférieur à ceux des pays de l'Europe de l'Est.

L'extension de cette analyse comparative à la Chine qui constitue à coup sûr la puissance actuelle révèle un enseignement surprenant. En effet, si l'écart par rapport à la Chine reste en faveur de cette dernière pour les catégories de personnel les moins qualifiées. Pour la catégorie main d'œuvre qualifiée « top ou middle management » l'écart est à l'avantage de l'Algérie. En Chine, la raréfaction des profils d'encadrement, suite aux investissements élevés, a conduit à une tension sur le marché de l'emploi sur cette catégorie et donc à une augmentation des salaires.

Le second atout de l'Algérie est le rétablissement de ses fondamentaux macroéconomiques. En effet, à partir de 1990, on peut noter que l'encours de la dette extérieure a baissé, passant de 32 milliards de dollars Us en 1994 à 17,8 milliards en septembre 2005. Les réserves de changes se sont consolidées pour dépasser la barre de 100 milliards. L'inflation a baissé considérablement pour se situer à moins de 3%. Le taux de croissance s'est beaucoup raffermi pour atteindre la moyenne de 5% pour la période 2000-2008. De plus, un important plan de relance de plus de 180 milliards de dollars a été lancé pour la période 2005-2008. Ceci constitue sans aucun doute un signal fort pour les investisseurs nationaux et surtout étrangers pour maintenir la croissance à un rythme soutenu.

3-2- Les facteurs de fragilité de l'économie algérienne :

Face à ces atouts, nous avons identifié les facteurs de fragilité suivants qui devront être renforcés.

3-2-1- Economie rentière vulnérable :

L'Algérie se met à l'épreuve du développement. L'étendue de son territoire, la diversité de ses richesses et les besoins d'une gestion rationnelle de son potentiel économique se conçoivent comme autant d'atouts qu'il faudrait mettre en évidence. Le défi reste donc entier, et plus que jamais les pouvoirs publics sont mis face à leurs responsabilités. L'ouverture débridée de l'économie a atteint en effet un seuil au-delà duquel le pays doit prendre à bras le corps les questions qui engagent son avenir ou il sera désormais condamné à évoluer.

L'économie nationale est rentière à partir du moment où tous les programmes d'investissements économiques et sociaux sont financés par les revenus tirés du pétrole et du gaz. Le problème est que la science économique nous dit que ce n'est pas toujours bien de dépendre uniquement des richesses du sous-sol parce qu'elles ne sont pas éternelles. L'économie est à la fois une science admirable et déplaisante. Admirable parce qu'elle nous explique le fonctionnement du monde dans toute sa complexité, et déplaisante car elle nous met face à nos comportements qui ne sont pas toujours rationnels, ce qui ne nous rassure guère sur l'avenir.

Selon les chiffres officiels, la progression de la valeur réelle du PIB pour l'année 2006 se situerait aux alentours de 1,8%, il s'agit là, sans le moindre doute possible d'un taux extrêmement faible comparé aux ressources financières engagées. Une croissance due essentiellement aux exportations d'hydrocarbures, dont les prix ont, sans jeu de mots, flambé au cours de l'année en cours et aux secteurs connus tels que les services et les BTP, alors que le service industriel continue de plonger, en fonctionnant à 50 % de ses possibilités.

Le secteur industriel public au plus mal comparé au secteur privé nettement plus performant et dynamique à la fois. Le secteur industriel public est proprement sinistré et semble être maintenu en cet état depuis les années 1980, sous toutes sortes de prétextes aussi fallacieux les uns que les autres. Ainsi le maintien sous perfusion au prix de lourds sacrifices d'entreprises publiques, maintes fois refinancées par les banques publiques, elles mêmes navigant déjà dans le rouge, en raison de ce portefeuille de créances malsaines qui ont fait fuir, à force de manœuvres, même la City Bank qui comptait se porter candidate à la reprise du Crédit Populaire Algérien CPA. Il ne faudrait pas perdre de vue que le coût de ces refinancements s'élève depuis 1989 à nos jours à 60 milliards de dollars. Une paille qu'on aurait aimée trouvé aux temps durs du PAS et des licenciements en masse.

Ce constat de croissance économique très faible comparé aux dépenses engagées amène à deux conclusions :

- 1- le niveau d'inflation déclaré officiellement à 2,5% en 2006 est largement en deçà de la vérité. Pour cela il n'y aurait qu'à réaliser un panier de la ménagère qui inclurait les produits les plus élémentaires pour les deux années 2005-2006 : légumes semoule lait huile sucre
- 2- Les coûts des marchés et des réalisations, les réévaluations successives des projets, souvent scandaleusement gonflés impliquent des transferts indus et de très sérieux soupçons.

Comment expliquer que l'Algérie ait réalisé en 2003 un taux de croissance avoisinant les 7% (6,8%) avec un taux plus faible en importations (12 milliards de dollars), alors qu'avec plus du double, on n'arrive plus qu'à 1,8 % de taux de croissance du PIB ?

Un taux faible que même la banque mondiale a pudiquement zappé dans les statistiques de son rapport annuel 2006. Ce qui fait craindre le pire pour 2008, puisque selon les projections du FMI les importations augmenteraient de 32 % par rapport à 2007, pour atteindre 34 milliards de dollars. Même avec ce niveau d'importation, et les effets néfastes de la baisse du dollar par rapport à l'euro, le règlement anticipé de la dette extérieure, le solde de la balance des paiements est resté positif.

Ces résultats ont conduit à une augmentation des réserves de change qui ont atteint un niveau record à la fin 2007 pour dépasser la barre des 100 milliards de dollars. Ces résultats sont dus essentiellement à la mono-exportation d'hydrocarbures. Mais gare au retour de manivelle : si les prix ont dépassé le seuil des 100 dollars le baril, ils risquent de fléchir à tout moment. Reste la dépendance alimentaire du pays car tout ou presque tout est importé et surtout à des prix prohibitifs ces derniers temps, puisque les pays producteurs de produits agricoles comptent bien répercuter le coût de l'énergie sur les produits qu'ils exportent, et c'est tout à fait légitime.

Ces réserves de change sont en partie déposées aux USA sous forme de bons de trésor américain, rémunérés aux alentours de 4%, alors qu'une autre partie est confiée à des banques européennes, libellée en euros et livres sterling. Il s'agit de dépôts prudents, faiblement rémunérés à moins qu'ils ne s'agissent de très gros capitaux, mais peu risqués. Ces fonds souverains ne sont rentables que s'ils représentent des sommes importantes, tout en étant gérés de manière compétente et rigoureuse, alors qu'il faut tenir compte d'un environnement boursier assez tristounet.

L'Algérie a souffert du « syndrome hollandais » et de son exposition à la volatilité du cours de pétrole, sa principale ressource. L'économie n'est pas assez diversifiée. Ce dont on témoigne tout autant les sources de recettes fiscales que le contenu des échanges extérieurs et souffre socialement d'un fort taux de chômage qui pèse fortement sur la paix sociale et en conséquence, sur les capacités des gouvernants à gouverner. Autre facteur qui rend vulnérable les capacités budgétaires de l'Etat, le poids de l'informel, grandement lié aux problèmes de l'emploi, qui pèse sur les ressources fiscales

non liées à la manne pétrolière. La transition vers l'économie de marché, où le secteur privé développe son activité dans la sphère formelle est retardée par l'absence de culture financière, laquelle se traduit à la fois par les difficultés d'accès au crédit pour les entreprises privées, mais également dans la répugnance de ces dernières à y recourir, cela supposant une transparence qui n'est pas encore l'habitude et qui fait subir une concurrence plus importante.

3-2-2- Faiblesse du tissu industriel :

Le second facteur de fragilité de l'économie nationale est la qualité de son tissu d'entreprises. L'analyse comparative de la structure du PIB et de la taille des cinquante premières sociétés algériennes à celles des pays voisins révèle deux enseignements : le manque de sociétés de services et notamment les services à forte valeur ajoutée, la modestie de la taille des sociétés algériennes en moyenne comparée à celles des pays voisins. Parmi les pays analysés, c'est en Algérie que les 50 premières entreprises hors SONATRACH représentent le plus faible chiffre d'affaires cumulé par rapport aux pays voisins : 7 milliards de dollars contre 17 milliards pour le Maroc, 10 pour l'Egypte et 7 pour la Tunisie. Dans un contexte de concurrence mondiale ou du moins régionale, cette fragmentation est porteuse de fragilité. La taille des entreprises est déterminante pour avoir des coûts de production compétitifs, accéder au financement à moindre coût, mettre en place des plans de développement ambitieux.

L'entreprise algérienne souffre de l'insuffisance de capacités managériales, notamment dans le domaine de marketing ainsi que de l'opacité du système d'information économique. L'environnement actuel de l'entreprise est peu favorable et ne lui permet guère d'être compétitive puisqu'elle évolue dans un environnement fiscal, législatif et économique défavorable. Pis encore, l'absence d'une stratégie nationale de développement économique ne permet pas d'avoir une vision à moyen et à long terme.

La production industrielle du secteur public hors hydrocarbures a reculé de 1,3%, de même que celles des industries manufacturières, notamment agroalimentaires - 20,6%, car elle ne peut soutenir la concurrence avec les importations du secteur privé. La production de ce dernier a d'ailleurs crû de 5%, ce qui prouve son dynamisme¹. Ces chiffres soulignent l'urgence d'une restructuration des activités et du mode de gestion des entreprises publiques et les bénéfices potentiels pour l'économie d'un désengagement de l'Etat plus rapide, en termes d'accroissement de la productivité et de la compétitivité.

3-2-3- La panne des réformes économiques :

La récurrence des problèmes économiques et sociaux dont souffre le pays en dépit de gros moyens financiers dont il dispose montre à l'évidence que l'inaptitude de l'Algérie à relancer son économie est la conséquence d'une mauvaise gouvernance caractérisée par un manque flagrant de stratégie, de courage et de prévoyance.

Sans vision à long terme et sans stratégie de développements adossés à des principes politiques clairement affinés, les institutions, les administrations et les entreprises auxquelles échoit la mise en œuvre du développement économique et social sont évidemment réduites à fonctionner au jour le jour.

La réforme du secteur public qui a connu pas moins de quatre versions en contradiction les une par rapport aux autres avanceront le moins et dans certains cas perte d'autonomie de gestion des EPE, aucune action déterminante n'a ainsi été dégagée en vue de doter le pays des éléments structurants qui fondent l'économie de marché : marché boursier, marché de change, marché foncier, marché immobilier...

Au regard des résultats plutôt mitigés pour ne pas dire insignifiants réalisés dans ces domaines durant la dernière décennie, on peut affirmer sans se tromper que les réformes économiques devant doter le pays de mécanismes essentiels de l'économie du marché sont en panne.

En dépit de progrès accomplis en matière de réforme structurelle, la réforme dans les secteurs clés reste limitée. L'Algérie possède l'une des économies les moins diversifiées parmi les pays à revenu intermédiaire et les pays producteurs de pétrole.

D'importantes réformes ont été mises en œuvre. Cependant, le programme de réforme à la traîne dans les domaines tels que l'accession à l'OMC, la privatisation des entreprises publiques, la modernisation du secteur financier et dans les domaines de la gouvernance tels que la réforme de l'administration fiscale et de l'appareil judiciaire. Malheureusement, l'actuelle montée en flèche des cours du pétrole masque quelque peu le réel besoin des réformes économiques urgentes. L'Algérie se trouve donc à la croisée des chemins.

Alors que l'ambitieux programme de relance a été lancé, le pays est confronté à un défi fondamental : le créneau d'opportunités sera-t-il exploité à long terme de l'économie et de l'emploi et d'un développement social permanent, ou sera-t-il perdu pour des raisons d'inefficacité, de gaspillage et de corruption ?

De nombreux projets susceptibles de redynamiser la réforme bancaire, la relance de la bourse d'Alger, la réforme de la douane, l'accélération du processus de privatisation sont évoqués sans cesse par les pouvoirs publics, mais en l'absence de précisions et d'un calendrier sur les actions à mener, on ne peut qu'être sceptique.

Les réformes initiées jusque là, notamment la réforme des institutions financières et bancaires, administratives et douanières doivent être consolidées et accélérées pour être parachevées.

3-3- Les axes d'action pour la relance de la croissance de l'économie algérienne :

Au regard de ce diagnostic, le programme visant à redresser l'économie et à lui donner un élan de prospérité doit se mener sur deux fronts indissociables : construire un tissu économique efficace et l'ancrer dans le sillage de l'économie mondiale afin d'en tirer profit.

L'efficacité de l'économie algérienne reste tributaire de la construction des pré requis critiques à tout développement : la construction d'un système de financement efficient, la consolidation d'un tissu d'entreprises compétitives, et ce en termes de produits et de services, d'outils de gestion et de solvabilité financière, et la constitution d'un vivier de managers capables de mener le paquebot à bon port.

¹ Rapport de la conjoncture économique et sociale du pays 2003.

3-3-1- Modernisation du tissu économique :

Le tissu économique algérien se caractérise par une très forte fragmentation. En effet, en dehors de bien sûr l'industrie de l'énergie et de quelques fonctions régaliennes on note peu de champions régionaux c'est-à-dire capables de mener un rôle de premier ordre dans le paysage concurrentiel régional. D'autre part, l'Algérie ambitionne de rejoindre les espaces économiques ouverts, comme l'intégration à l'OMC, et de baisser ces barrières douanières vis-à-vis de la communauté européenne.

Les entreprises qui prétendent à un positionnement de leurs produits sur la place internationale doivent faire avec deux exigences de taille

- produire à moindre coût et proposer un produit de qualité supérieur, donc une obligation à une certification Iso ;
- chercher à réduire au mieux les coûts qui continuent à greffer les prix des produits par la mise en place de meilleures actions potentielles sur des compressions des charges.

Contrairement à une vision répondeuse qui consiste à croire que l'une des premières charges à réduire serait la masse salariale, la vérité est toute autre. L'Algérie est l'un des pays au monde qui offre les plus bas salaires, ce qui justifie en grande partie la fuite des meilleurs éléments vers l'extérieur. Par contre les produits importés (matières premières et équipements industriels) subissent des effets inflationnistes importants dus essentiellement à la faiblesse du dinar par rapport aux monnaies étrangères et plus particulièrement à l'euro. Pour faire face, L'Algérie misera beaucoup plus sur un partenariat solide devant déboucher sur des engagements de processing ou de joint venture. Les exemples ne manquent pas dans ce sens. IL n'y a qu'à voir le cas de Henkel qui a parfaitement réussi son association avec la société algérienne des détergents pour réaliser des produits concurrentiels sur le marché soit local ou externe.

Avant de parler d'adhésion, il est important que les entreprises publiques ou privées se mettent à niveau. Elles doivent devenir compétitives et produire selon les conditions économiques. Elles doivent se baser sur les critères de prix, de qualité et de délais.

L'Etat doit jouer le rôle de régulateur et ne peut pas demander aux entreprises de se débrouiller toutes seules. Il doit les accompagner et mettre en place les outils et les moyens nécessaires pour cette transition vers l'économie de marché. Il faudrait dans ce sens que la politique économique soit claire et lisible. Il est à souligner que l'Algérie a fonctionné depuis longtemps avec un régime socialiste et ne peut passer facilement à l'économie de marché libérale. Il faut que l'Etat soit un prescripteur capable de définir les règles de jeu, compatibles avec les impératifs de l'économie mondiale.

L'Algérie qui compte intégrer l'OMC et qui s'est engagée dans la zone de libre échange euro méditerranéenne ne peut créer les conditions de la réussite de son insertion dans l'économie mondiale et générer des dynamiques socioculturelles du développement que par l'émergence d'une véritable culture entrepreneuriale. Cela signifie que les pouvoirs publics doivent permettre une libéralisation socioéconomique en élaborant des stratégies à partir d'informations sur l'Etat national des lieux, mais aussi sur l'expérience d'autres pays et les avancées les plus récentes de théories et pratiques économiques et sociales.

Pour que l'Algérie retire pleinement des dividendes économiques de son ouverture progressive, il est important que dans la stratégie de développement s'installent dans la durée les dynamiques internes correspondantes fondées sur la formation d'opérateurs locaux capables de créer, de survie et de mener à terme les projets mis en œuvre, selon la trajectoire optimale intégrant les enjeux stratégiques. Les défis sont de pouvoir avec pertinence et efficacité, arbitrer, décider et prendre les initiatives cohérentes dans un environnement relativement nouveau et en pleine mutation où les enjeux sont soumis à des logiques locales.

Pour faire face à ces défis, les entreprises doivent rattraper et améliorer leur culture managériale autour des axes suivants : renforcement et professionnalisation des fonctions commerciales/marketing, utilisation des leviers technologiques et généralisation des cycles de formation.

3-3-2- Développement des champions régionaux dans les secteurs porteurs :

Le développement du tissu économique doit encourager l'esprit entrepreneurial certes, mais ne doit pas conduire à un tissu industriel diffus. Quelques segments stratégiques doivent être sélectionnés pour favoriser l'apparition de champions régionaux capables de jouer un rôle de leadership au niveau de l'Afrique.

Parmi les secteurs dans lesquels ces champions pourraient apparaître, on peut citer le secteur bancaire, clé de coût du système économique, le secteur de la haute technologique grâce à la main d'œuvre qualifiée et à bas prix dont dispose le pays. Cette industrie sera un des secteurs attractifs des IDE pour la sous-traitance off-shore. L'Inde est une illustration dans le genre de l'apport d'un tel secteur pour le développement. D'autres secteurs pourraient bien sûr être envisagés pour tirer avantage. Le développement de ces champions ne doit pas se faire nécessairement par la création de sociétés étatiques, mais plutôt en favorisant le développement de quelques sociétés qui existent et qui ont déjà des bases saines et en les aidant à nouer des partenariats avec des opérateurs étrangers.

3-3-3- Mise en place d'un système de financement efficient :

Un autre élément levier à mettre en œuvre concerne la construction d'un système bancaire efficient à travers la modernisation des systèmes d'informations et l'émergence de banques solides grâce à des coopérations capitalistiques et/ou techniques avec des leaders mondiaux pour assurer la montée en compétences locales.

Cette stratégie de consolidation du secteur bancaire doit faire apparaître plusieurs grandes banques afin de ne pas rendre dépendante la santé de tout le secteur d'une ou de deux banques. Maitriser la politique des crédits par les banques en se dotant d'un système de scoring. La non maitrise de la politique des crédits est un des risques majeurs qui guettent les économies non aguerries. Il n'ya qu'à voir les enseignements tirés de la crise mondiale financière qui secoue la planète. Un autre volet concerne la construction d'un système de financements de projets et d'accès au capital proche des lieux de la recherche pour lancer le moteur de l'innovation. Le financement bancaire pour le moment reste le premier levier, mais des instruments de financement du type fonds de capital risque doivent être développés et nécessairement complétés par des dispositifs de coaching tels que les incubateurs pour s'assurer de l'aboutissement des projets.

3-3-4- Développement humain :

Les économies développées qui mènent le processus de mondialisation sont aujourd'hui sur un nouveau paradigme de croissance : l'économie fondée sur la connaissance. La compétitivité, la performance économique reposent de plus en plus sur la connaissance, le savoir, le savoir-faire et non pas seulement sur le capital et le travail. L'immatériel est aujourd'hui un facteur de production stratégique.

L'Algérie doit faire sien ce nouveau paradigme. Système éducatif et de formation, technologies de l'information et de la communication, innovation et recherche, climat des affaires : c'est là que se jouent nos chances d'intégrer par le haut la mondialisation de l'économie et de tirer profit de la densification des échanges économiques internationaux. Le pays peut se vanter d'un réseau important d'universités et d'instituts, qui lui permettent d'afficher un nombre important de diplômés universitaires. Seulement la qualité de l'enseignement dispensé reste loin des aspirations voulues surtout pour ce qui est du domaine de management. La qualité des managers algériens reste donc à parfaire. Pour remédier à cela quelques principes fondamentaux sont à intégrer dans la construction du cursus universitaire : revaloriser l'enseignement de la gestion et lui donner la place qui lui sied, remettre l'accent sur la pratique via les stages, développer l'enseignement des langues pour tirer profit des expériences outre-mer.

Conclusion :

L'économie algérienne est stabilisée et a réalisé ses équilibres macro-économiques. Seulement, elle souffre d'importantes fragilités au niveau de son tissu d'entreprises : faible diversification, faible performance des entreprises, tissu économique fragmenté...

Depuis le premier plan d'ajustement structurel sous la couverture du FMI en 1974, l'objectif de stabilisation macroéconomique a été atteint. Il est temps d'aller vers des politiques de l'entreprise plus rigoureuses. D'autant plus qu'à la vue des réserves pétrolières prouvées, du rythme de production actuel et des prix projetés sur le marché, l'Algérie disposerait de plusieurs milliards de dollars de surplus pétrolier sur les 15 à 20 prochaines années qu'il faudrait utiliser rationnellement pour construire l'avenir du pays.

Pour sortir de cette ornière, le pays a besoin d'un projet économique d'envergure dont nous avons rappelé les différentes actions à mener. A chaque action sa « task force ». Avouons que face à l'ampleur de la tâche et surtout le poids des enjeux pour l'avenir de l'économie nationale, il est difficile de comprendre l'immobilisme actuel.

Bibliographie :

- AEM - Association européenne des élus de montagne (2007) *Contribution pour l'agenda territorial de l'Union européenne* - non papier
- ANDERSON Ch. (2007) *La longue traîne*, Editions Village mondial
- BARRY F. & BRADLEY J. (1997) "FDI and trade: the Irish host-country experience" in *Royal economic society economic journal* 107, pp 1798-1811
- BAUMAN Z. (1999) *Le coût humain de la mondialisation* Editions Hachette littératures, Paris
- BELL J. (2004) "Réflexions sur l'approche ascendante à partir de la pratique" in *Développement local, partenariat et approche ascendante: où en sommes-nous maintenant?* Jouen M. Ed, Séminaire n°21 -Notre Europe & ECOTEC (www.notre-europe.eu)
- BLOMSTRÖM M. (2006) *Study on FDI and regional development*, Copenhagen Economics, Commission européenne (DG REGIO)
- BORZAGA C. & DEFOURNY J. (2001) *The emergence of social enterprise*, Routledge London
- BOUBA-OLGA O. (2007) "Délocalisation et désindustrialisation: que peuvent les collectivités territoriales?" in *Pouvoirs locaux* n°72, Paris
- CALAME P. (2003) *La démocratie en miettes – Pour une révolution de la gouvernance*, Editions Descartes & Cie, Paris
- CASTELLS M. (1996), *The rise of the network society*, Blackwell Publisher, Oxford
- CASTELLS M. (1997) *The power of identity*, Blackwell Publisher, Oxford
- CNUCED (2006) *Rapport sur le commerce et le développement 2006*, Nations Unies, New York et Genève
- CNUCED (2007) *Rapport sur le commerce et le développement 2007 – Aperçu général*, Nations Unies, New York et Genève

- COMBES P. P. & LAFOURCADE M. (2000) "transportation costs decline and regional inequalities: evidence from France 1978-1993" mimeo CERAS-ENPC
- Commission européenne (1993), *Croissance, compétitivité, emploi – Les défis et les pistes pour entrer dans le XXIème siècle* OPOCE supplément 6/93C
- Commission européenne (1995), Communication "Une stratégie européenne en faveur des initiatives locales de développement et d'emploi" COM (95) 273
- Commission européenne (1995), *Les initiatives locales de développement et d'emploi, une enquête dans l'Union européenne*, SEC 95-564
- Commission européenne (1996), *Des leçons pour les pactes territoriaux et locaux pour l'emploi, premier rapport sur les initiatives locales de développement et d'emploi*, Document de travail des services, OPOCE, CE 07 97 272 FR;
- Commission européenne (1998), *L'ère des emplois sur mesure, deuxième rapport sur les initiatives locales de développement et d'emploi*, Document de travail des services, OPOCE, CE 09 97 220 FR
- Commission européenne (2001), Communication "Renforcer la dimension locale de la stratégie européenne pour l'emploi" COM (2001) 629
- Commission européenne (2004), Communication "Accompagner les mutations structurelles: une politique industrielle pour l'Europe élargie" (tableau sur la désindustrialisation), COM (2004) 274
- Commission européenne (2007), Communication "Quatrième Rapport sur la cohésion économique et sociale", COM (2007)273
- Commission européenne (2007) "Quatrième rapport sur la cohésion économique et sociale - Des régions et une Europe en pleine croissance"
- Conseil européen (1984), Résolution du Conseil n°161/01 du 7 juin 1984
- DAVEZIES L. & ESTEBE Ph. (2007) "L'autonomie politique dans l'interdépendance économique?" in *Pouvoirs locaux* n°72
- DAVEZIES L. & VELTZ P. (2006) "Les métamorphoses du territoire: nouvelles mobilités, nouvelles inégalités" in *La République des idées – Le Monde*, Paris
- DEFOURNY J., FAVREAU L., LAVILLE J-L. & SPEAR R. (Eds) (2001) *Tackling social exclusion in Europe, the contribution of the social economy*, Ashgate
- DILLINGER W. & FAY M. (1999) "From centralized to decentralized governance" in vol.36 n°4 *Finance & Development* (quarterly magazine of the IMF)
- DONZELOT J. et EPSTEIN R. (2006) "Démocratie et participation: l'exemple de la rénovation urbaine" in *Revue Esprit*, n°7, Paris
- DTI (2002) "Small Business and government - the way forward", Small business service Department of Trade and Industry, UK Government
- FAVREAU L. & FRECHETTE L. (2002) *Mondialisation, économie sociale, développement local et solidarité internationale*, Presses de l'université du Québec
- FROESSLER D., GEOGHEGAN P., SOTO P. & VAN BEMMELEN M. (2007), *Renforcer l'économie locale et l'emploi dans les zones urbaines en difficulté – exemples de bonnes pratiques en Europe*, étude réalisée pour le Ministère fédéral allemand des transports, de la construction et des affaires urbaines
- FUJITA M., KRUGMAN P., & VENABLES A. (1999) *The spatial economy: cities, regions and international trade*, MIT Press, Cambridge MA
- GRASLAND C. et HAMEZ G (2005) "Vers la construction d'un indicateur de cohésion territoriale" in *L'espace géographique* n°2 pp97-116
- GREFFE X. (1992), *Sociétés post-industrielles et redéveloppement*, Collection Pluriel Hachette, Paris
- GIEC - IPCC (2007) *Climate change 2007*, Working Groups Reports only available (www.ipcc.ch)
- HATEM F. (2007) "Les grandes tendances des investissements internationaux en Europe: une analyse à partir des bases de données AFII pour la période 2002-2006" in *Les Notes Bleues de Bercy* n°324, Paris
- HONNETH A.(2006) *La société du mépris, vers une nouvelle théorie critique*, La découverte, Paris
- JARVIS D., DUNHAM Ph. & ILBERY Br. (2006) "Local rural labour markets: enterprising or constraining?" in *Local economy* vol. 21, n°2
- JOUEN M. (2000), *Diversité européenne, mode d'emploi*, Editions Descartes et Cie, Paris
- JOUEN M. (2000), *L'action de l'Union européenne en faveur des emplois d'initiative locale*, "Problématiques européennes" n°6 - Notre Europe (février 2000) (www.notre-europe.eu)
- JOUEN M. (2001) *Comment renforcer la cohésion économique et sociale après 2006 ?* Séminaire du 23 mai 2001 - Notre Europe (www.notre-europe.eu)
- JOUEN M., MOUTIER S. & WELSCH K. (2003) "Cinq petites Europe, des flux commerciaux recomposés", in *Le Courrier des pays de l'Est* n°1039
- JOUEN M. (2004) *Développement local, partenariat et approche ascendante: où en sommes-nous maintenant?* Séminaire n°21 – Notre Europe & ECOTEC (www.notre-europe.eu)
- JOUEN M. (2004) "La stratégie européenne pour l'emploi local" in *L'Europe sans Bruxelles, une analyse de la méthode ouverte de coordination*, Dehousse R. (Ed), L'Harmattan, Paris,
- KRUGMAN P. (1991) *Geography and trade*, MIT Press, Cambridge MA
- LAVILLE J-L. & EME B. (Eds) (1994) *Cohésion sociale et emploi*, Desclée de Brouwer, Paris
- LAVILLE J-L. (Ed) (1994) *L'économie solidaire : une perspective internationale*, Desclée de Brouwer, Paris
- LAVILLE J-L. & CATTANI A. (2006) (Eds) *Dictionnaire de l'autre économie*, Gallimard, Folio Actuel, Paris
- LAVILLE J-L. (2007) "L'autre économie donnerait toutes ses chances à la durabilité" in *La revue durable* n°25, Fribourg
- LIPIETZ A. (2001), *Pour le tiers secteur: l'économie sociale et solidaire, pourquoi et comment*, La découverte - La documentation française, Paris
- LOUGHLIN J. (2000), "Regional Autonomy and State paradigm shifts" in *Western Europe in Regional and federal studies* vol.10, n°2 pp10-34

- Mc INROY N. (2004) "Le partenariat dans la politique britannique de régénération" in *Développement local, partenariat et approche ascendante: où en sommes-nous maintenant?* Jouen M. Ed, Séminaire n°21 - Notre Europe & ECOTEC (www.notre-europe.eu)
- MARKUSEN JR. & VENABLES A. (1999) "FDI as a catalyst for industrial development" in *European economic review*, n°43 pp 335-356
- MARTIN Ph. (1999) "Public policies, regional inequalities and growth" in *Journal of public economics*, n°73 pp 85-105
- MARTIN Ph. (2001) "Politiques publiques et inégalités régionales" in *Comment renforcer la cohésion économique et sociale après 2006 ?* Jouen M. (Ed), Notre Europe (www.notre-europe.eu)
- MORGAN B. (2001) "Intégration économique et croissance régionale" in *Comment renforcer la cohésion économique et sociale après 2006?* Jouen M. (Ed), Notre Europe (www.notre-europe.eu)
- MOTHE D. (2006) "La grande démocratie et la petite démocratie" in *Revue Esprit* n°6
- MOUHOUD El M. (2006) "Mobilité des ménages versus mobilité des entreprises: de nouvelles marges de manoeuvre pour l'action stratégique de l'Etat en direction des régions" in *Horizons stratégiques* n°1 Centre d'analyse stratégique
- NORDREGIO, (2007) UMS RIATE, RRG Planning & Geoinformation, Eurofutures Finland & LIG, *Regional disparities and cohesion: what strategies for the future*, Study for the European Parliament,
- IP/B/REG/IC/2006-201
- PAVLINEK P. (2004) "regional development implications of FDI in central Europe" in *European urban and regional studies* , n°11, pp47-70
- PERRAT J. & ZIMMERMANN J-B. (2003) "Stratégies des firmes et dynamiques territoriales" in Buremeister A et Dupuy C *Entreprises et territoires: les nouveaux enjeux de la proximité*, La documentation française pp15-32
- PORTER, M. (1998) "Clusters and the new economics of competition" in *Harvard Business review*, Nov-Dec
- PUTNAM R. (1993) *Making democracy work*, Princeton university Press
- RIDOUX N. (2006) *La décroissance pour tous*, Editions Parangon
- RIOU St. (2003) "Intégration et politiques régionales en Europe: les enseignements de la synthèse économique géographique-croissance endogène" in *Revue française d'économie*
- ROBIN J. (1989) *Changer d'ère*, Paris, Editions du Seuil
- RODRIK D. (1997), *Has globalization gone too far ?*, Institute for international economics Washington D.C .
- SABEL Ch. (1996) *Irlande - Partenariats locaux et innovation sociale*, Publications OCDE Développement territorial
- SAUVAGE P. (ed) (1996), *Réconcilier l'économie et le social - Vers une économie plurielle*, Publications OCDE Développement territorial
- STIGLITZ J. (1998) "Towards a new paradigm for development: strategies, policies and process"
- UNCTAD/CNUCED Geneva 1998 in *The rebel within* Ha-Joon CHANG ed. London, Wimbledon Publishing company
- STIGLITZ J. (2003) *La grande désillusion*, Livre de Poche, Paris
- VELTZ P. (1996) *Mondialisation, villes et territoires* , Presses universitaires de France
- VELTZ P. (2002) *Des lieux et des liens - le territoire à l'heure de la mondialisation*, Editions de l'Aube, Paris
- VENABLES A. (2005) "Economic geography: spatial interactions in the world economy" in *Oxford Handbook of political economy* Jan
- VIARD J. (1994) *La société d'archipel ou les territoires du village global*, Editions de l'Aube, Paris