

# ESSAI DE DÉVELOPPEMENT PAR CONSOMMATION MASSIVE DE TECHNOLOGIE : LE CAS DE L'ALGÉRIE

## A. — UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

### 1. — LA MOBILISATION DES RESSOURCES NATIONALES

C'est après les premières nationalisations de 1967 (à l'occasion de la guerre des six jours), qu'un essai de plan triennal, avec esquisse d'une nouvelle stratégie de développement, vit le jour en Algérie et consacra le choix algérien en matière de consommation technologique. Ce schéma de développement commençait, certes, à se dessiner dès les accords pétroliers algéro-français de 1965, la nationalisation du système bancaire de 1966 (1), la décision de construction du troisième oléoduc Haoud-el-Hamra/Arzew (condition de la création du complexe pétrochimique) et la reprise du projet d'usine sidérurgique de Annaba. Les séries de nationalisations de 1968 et 1970 (2), les ajustements et regroupements bancaires de 1969, le lancement solennel d'un programme ambitieux d'industrialisation en 1970 (le 1<sup>er</sup> plan quadriennal), puis enfin les prises de participation majoritaires aux capitaux des groupes pétroliers français en 1971, achevèrent le processus de contrôle des richesses énergétiques et déterminèrent plus justement la volonté algérienne d'indépendance économique par une industrialisation massive « fondée sur l'utilisation interne des ressources naturelles... » (3).

Parallèlement, un effort de scolarisation et de formation adaptée aux exigences des nouvelles sociétés nationales devait permettre à l'Algérie de se fournir rapidement les cadres et techniciens nécessaires à son développement. L'éducation nationale représente environ 10 % du produit intérieur brut et le quart du budget de fonctionnement de l'Etat, cependant que 14 autres ministères administrent directement des programmes de formation à travers des stages organisés par les sociétés nationales ou les 13 instituts de Technologie qui ont vu le jour entre 1970 et la « rentrée » 1974.

(1) Au delà de la création de la SONAREM et de la nationalisation de toutes les sociétés minières le 8 mai 1966.

(2) Secteur pétrolier : réseau de distribution de 14 sociétés le 14 mai 1968; nationalisation des filiales et intérêts de 4 compagnies en 1970 (Shell, Phillips, Sofragel, Amif-Montedison). Secteur industriel : nationalisation de 45 entreprises étrangères dans les secteurs de la construction mécanique, électrique, des matériaux de constructions etc.

(3) G. D. De BERNIS in « Les hydrocarbures gazeux et le développement des pays producteurs ». Librairie technique, Paris, 1974, p. 379.

Mais, scolarisation intensive et récupération des ressources nationales n'étaient pas, pour l'Algérie, un gage suffisant pour assurer son indépendance et permettre, sans grosses secousses, son développement. Le modèle choisi impliquant l'importation massive d'équipements onéreux, les technocrates algériens vont assujettir leur participation à l'OPEP de surenchères sur le prix du pétrole et tenter d'amener leurs partenaires, au sein de l'organisation, à fixer « de nouveaux termes d'échanges » et en tout cas un prix plus ajusté, « les bases de la fiscalité pétrolière étant devenues caduques du fait de l'évolution du marché mondial du brut ».

Du reste, dès novembre 1969, des négociations sont ouvertes avec la France dans ce sens. Elles aboutiront, le 24 février 1971, à la nationalisation totale des canalisations et des installations de production de pétrole et à la fixation, le 12 avril 1971, d'un nouveau prix de référence fiscal par baril.

Ces différentes mesures allaient permettre à l'Algérie de compter, pour l'année 1972, sur des recettes en devises de l'ordre de 5 500 millions de DA; ce qui lui assurait les moyens, entre autres rentes, de financer son équipement. La guerre d'octobre 1973 et les suites de l'embargo pétrolier vont encore multiplier les possibilités de consommation technologique de l'Algérie (18,2 milliards de revenus pétroliers en 1974).

Néanmoins, cette consommation prenant des allures gargantuesques — compte tenu surtout d'une politique de valorisation du gaz naturel appelé à seconder le pétrole comme source d'accumulation — l'Algérie aura recours aux crédits extérieurs (crédits fournisseurs, crédits gouvernementaux et emprunts sur le marché financier). Ainsi, fin 1975, la dette extérieure de l'Algérie s'élevait à 20 milliards de DA et représentait 30 % de sa production intérieure brute; ou si l'on préfère, un peu plus de 15 % du montant des exportations. Ajoutons que les emprunts, outre les appels aux crédits fournisseurs, n'ont pas diminué en 1976 et 1977, mais semblent, au contraire, avoir progressé.

Ces différentes étapes, rappelées à grands traits, de la mobilisation des ressources pour un développement accéléré, éclairent les phases successives de la politique algérienne d'accession à la maîtrise technologique.

## 2. — UNE POLITIQUE D'ACCESSION A LA MAITRISE TECHNOLOGIQUE

En fait les choix des processus de réalisation des projets industriels ont été déterminés plus par les disponibilités financières que par une stratégie dénonçant le soi-disant « machiavélisme » des fournisseurs de technologie.

Certes, le contrat « clés en mains » pouvait prétendre offrir plus de garanties que le « découpage » par lots différenciés, réalisés par plusieurs partenaires, et, en tout cas, engageait la responsabilité d'un fournisseur unique; certes, le contrat « produit en main » allait plus loin dans la garantie qui devait concerner, cette fois, non seulement la réalisation de l'unité, mais également ses capacités de production selon une qualité et des quantités

déterminées. Il n'en reste pas moins sûr que la multiplication par deux après 1965, par 3 jusqu'à 1971, par 7 après 1973, des recettes pétrolières, de même que les divers contrats de gaz (devant situer les exportations de GNL algérien entre 20 et 30 milliards de m<sup>3</sup> en 1980) passés avec les compagnies américaines où les Etats européens, ont suggéré aux planificateurs algériens qu'ils pouvaient maîtriser rapidement le développement de leur pays en accroissant le volume d'importation d'équipements et en multipliant les unités industrielles.

Il est vrai que l'urgence d'assurer une relève au pétrole et la nécessité d'alléger au plus vite le « sacrifice des générations présentes [font] de la stratégie algérienne un défi au temps » comme le commentent certains spécialistes. Est-ce la seule préoccupation, ou les technocrates algériens ne se sont-ils engagés, pour masquer leur incapacité à « rentabiliser » les usines commandées, dans l'engrenage de la dépendance et dans une « spécialisation » qu'ils rejetaient mais qui les confine, en les intégrant au marché mondial, dans la fabrication des produits semi-élaborés, la maîtrise de ces produits, leurs finition et commercialisation revenant aux firmes transnationales ? (4).

TABLEAU 1  
Contrats d'équipement industriel passés par l'Algérie  
(en milliers francs)

	1962-1966	1968	1970	1971	1973	1974	1975
Hydrocarbures	1 463	1 806	1 161	3 142	1 461	10 805	2 555
Mines	255	77	105	83	6,5	—	152
Electricité	—	50	217	12	90	7	318
Sidérurgie	1 280	28,4	5	2 276	385	271,3	379
Construction méc. et élec.	—	—	1 050	520	736,8	1 720	1 284
Matériaux de constr.	—	—	102	302	438	2 392	1 280
Chimie	25	62	85	19	1,5	145	1 344
Industrie alim.	100	102	55	4	—	124	204
Textiles	298	16	—	121	42	649	600
Cuir	51	—	—	—	—	—	25
Bois	—	—	14	—	190	100	253
Divers	—	—	—	—	—	—	—
Total	3 472	2 141,4	2 734	6 479	3 350	16 213,3	8 394

Source : cahiers du CREA (n° 2).

On notera les accélérations de 68-69, de 71 puis de 74, correspondant aux phases du « contrat par lots », du contrat « clés en main », et du contrat « produits en mains ».

(4) Lire à ce propos les développements de D. GERMIS in « Le Maghreb, la France et l'enjeu technologique » — Editions Cujas, 1976, p. 83 etc.

« Il convient de considérer comme un leurre l'idée que l'indépendance politique et économique est possible à partir d'un transfert de techniques élaborées ailleurs... se résigner à espérer recueillir quelques retombées possibles des acquisitions du monde développé... c'est définitivement accepter l'assujettissement et le néo-colonialisme perpétuel », déclarait M. Mohamed Sedik Benyahia (alors ministre de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique, actuellement ministre des finances), à l'occasion de la première session du Conseil national de la recherche scientifique (CNR) le 9 juin 1975 (5). L'aveu est important et lourd de significations après l'euphorie qu'engendrèrent les premières réalisations du premier plan quadriennal; le surenchérissement des prix du pétrole, la conclusion des multiples contrats de livraison de GNL (gaz naturel liquéfié) (6) et les différentes tentatives de réajustement, compte tenu des imperfections constatées — et dont nous traiterons plus loin — de la politique d'accession à l'industrialisation. Il constitue une condamnation des voies choisies depuis 1969 et une incitation, déclarée officiellement, à un effort de réorientation qui permettrait à l'Algérie « de savoir refuser l'attitude passive de consommateur de techniques pour aboutir à la production technologique » (7).

Ainsi préconise-t-on un fléchissement des « commandes », pour mieux ajuster le développement, tout en revenant (c'est en tout cas une tendance qui s'affirme, en attendant le « marché en main ») (8) au concept du « clés en mains » (9). De même, a-t-on mis en place des structures de recherches devant permettre aux universitaires algériens « par une formation approfondie et diversifiée, l'investigation scientifique méthodique du territoire et de la société », de débattre des objectifs généraux de la recherche et d'aboutir à l'acquisition, à la maîtrise puis à la production des technologies.

Au-delà de l'ONRS, de l'INRA (Institut national de la recherche agronomique), du CREA (Centre de recherches d'économie appliquée) et d'autres groupes de recherches s'appliquant à des travaux s'intégrant aux problèmes particuliers de l'Algérie en développement, le gouvernement a mis en place des cellules nationales d'ingénierie : SNERI (Ministère de l'industrie), ECOSULT (Secrétariat d'Etat au plan), SEZID (ministère de l'intérieur), CISTTT (10), bureau d'études et d'exécutions de la SNS, bureau d'études et d'engineering de la SN Métal etc. Elles doivent permettre aux opérateurs algériens de se rendre maîtres des équipements et de la technologie mise en place, et de renforcer le contrôle de l'Etat sur les activités des bureaux étrangers d'engineering. Mais ces cellules continuent de fonctionner grâce à la coopération internationale et associent très largement aux équipes nationales de

(5) Le CNR comprend 8 Sections de recherches habilitées à débattre des objectifs généraux de la recherche et à donner leur avis sur les possibilités de coopération avec les centres étrangers de recherche. Parallèlement furent regroupés 7 centres de recherches au sein d'un « Organisme national de la recherche scientifique », plus opérationnel.

(6) C'est surtout sur lui que compte l'Algérie pour assurer son décollage et entretenir à plus long terme son développement.

(7) Discours de M. BENYAHIA déjà cité.

(8) Cf. ci-dessus nos développements dans « Stratégie internationale et développement à la périphérie ».

(9) Il n'est que de suivre à travers *Le Monde* les appels d'offres algériens pour le constater.

(10) Centre d'information sur les sciences, les techniques et les transferts de technologie.

chercheurs des experts étrangers recrutés à titre individuel ou plus souvent fournis par les sociétés étrangères d'engineering opérant en Algérie (11).

Or, il est connu que les possibilités de « récupération » de ces capacités nationales d'ingénierie par les pays industrialisés fournisseurs sont grandes (12), d'autant que l'information sur les brevets les mieux adaptés ou les procédés les plus rentables est difficile au coup par coup. Cela permet d'autre part, aux sociétés internationales d'ingénierie, de s'appuyer sur une sous-traitance locale pour alléger leurs charges en salaires et rester « opérationnelles ». Cela fournit enfin aux sociétés multinationales, en matière de recherche-développement, la possibilité d'une meilleure répartition de leurs factures « recherches », car elles seules, en l'état actuel des choses, sont capables d'intégrer très rapidement une découverte à des fins industrielles et commerciales.

Ce n'est donc pas là la panacée qui permettrait à l'Algérie de rattraper les erreurs qu'elle est la première aujourd'hui à condamner, à savoir : recours excessif à des transferts coûteux, nombreux, précipités (donc incontrôlés) de techniques disparates, sophistiquées et, en tout cas, contrariant souvent l'effort national « d'intégration » et de recherche d'une autonomie et d'une maîtrise réelle de son développement. Aussi appelle-t-elle de ses vœux des réorientations, des ajustements, d'autres négociations. Mais est-ce encore possible ?

## B. — L'ÉCHEC DE L'OUVERTURE AUX CAPITAUX EXTÉRIEURS

Revenons à la stratégie de départ. Nous savons que pendant longtemps l'Algérie hésita entre l'achèvement du Plan de Constantine, même quelque peu modifié, et une politique d'implantations d'usines de transformation pouvant permettre à une main-d'œuvre pléthorique et aspirant à un meilleur niveau de vie de satisfaire ses exigences. Ainsi les deux premières années de l'indépendance consacrèrent-elles la deuxième aspiration (absence d'ingénierie nationale et manque de cadres obligent) et vit-on procéder, d'une part, à la remise en fonctions des 450 entreprises installées et, d'autre part, à l'implantation de cinq projets textiles, de deux tanneries, d'une usine de chaussures, d'une sucrerie et d'une usine de jus de fruits : toutes ces créations étant génératrices d'emplois. Il faut dire qu'un appel à la coopération internationale avait permis de mobiliser assez de crédits pour la réalisation du même type d'unités industrielles et le ministre du travail de l'époque (13) annonçait que 500 autres entreprises étaient en voie d'implantation. Parallèlement, un appel était fait aux capitaux privés par l'aména-

(11) La SNERI est carrément associée à des bureaux d'engineering suisses, entre autres.

(12) Cf., ci-dessus le chapitre « Stratégie internationale et développement à la périphérie : les transferts de technologie au Maghreb ».

(13) Bachir BOUMAZA, qui deviendra quelques mois plus tard ministre de l'économie nationale dans le 2<sup>e</sup> cabinet BEN BELLA.

gement d'une plate-forme de garanties énumérant une série d'avantages tels que (14) :

- minimisation de l'effet de nationalisation éventuelle (la nationalisation ne peut, en effet, intervenir que dans un délai tel que les bénéficiaires d'exploitation aient atteint le montant du capital investi et une indemnisation est prévue);

- avantages fiscaux;

- protection douanière par tarifs et contingents;

- facilités de crédit auprès des établissements financiers publics ou para-publics;

- accès aux marchés de l'Etat;

- atténuation des effets de la législation des transferts de droit commun (50 % des bénéficiaires nets et la totalité du produit de la vente ou de la liquidation peuvent être transférés à l'étranger).

L'une des conditions pour bénéficier des plus grands avantages consistait dans la création d'un minimum de 100 emplois et la réalisation d'un programme d'investissements d'un montant de 5 millions de francs, réalisables en 3 ans.

Mais l'on sait que l'atmosphère politique, le manque de cadres et l'imprécision quant au projet algérien d'accueil des investissements (au-delà des formules juridiques souvent contredites dans les faits) ne permirent pas au capital privé, surtout étranger, de s'associer au développement de l'Algérie. De même, le manque de cadres et le flou des objectifs économiques allaient libérer les principaux prêts publics (nombreux) mobilisés dès 1963 dans le cadre de projets spécifiques tendant à multiplier les activités industrielles.

Les négociations pétrolières avec la France et le relèvement de la fiscalité pétrolière de 1965 (qui coïncida avec le coup d'Etat), l'aménagement d'une coopération dans le cadre de l'organisme de coopération industrielle et les décisions d'achever le projet sidérurgique et de construire le 3<sup>e</sup> oléoduc, vont déterminer l'Algérie à développer un pôle industriel lourd pour l'exploitation et une première transformation de ses richesses minérales, source d'accumulation importante devant contribuer à financer les opérations nécessaires au « décollage ».

Cependant, l'ouverture aux capitaux extérieurs restait la règle, quoiqu'avec quelques ajustements. Ainsi le bénéfice des avantages concédés était apprécié selon les critères suivants :

- ouverture de marchés extérieurs d'exportation;

- degré d'utilisation des matières premières locales;

- importance de la valeur ajoutée dégagée en Algérie;

- obligation d'un effort de formation spécialisée de la main-d'œuvre nationale. D'autre part, étaient précisées, cette fois, deux conditions de l'agrément devant orienter l'investissement : celui-ci devait servir de complément à l'effort de l'Etat, qui s'octroyait un droit de reprise (de nationalisation avec indemnisation) dans tous les secteurs.

(14) Loi n° 63.277 du 26/7/63.

Certes, le capital privé international resta méfiant, mais il était clair, à la relecture, que le code des investissements de 1966 acceptait une certaine « spécialisation » et partageait l'idée d'un redéploiement industriel vers les périphéries, les deux principales conditions étant l'utilisation des matières premières locales et la formation de la main-d'œuvre dans le cadre de productions destinées aux marchés extérieurs.

La méfiance du capital étranger d'une part, et d'autre part une volonté farouche de développement (compte tenu de l'infrastructure industrielle léguée par le Plan de Constantine et des richesses énergétiques découvertes), liée au sentiment, pour les technocrates algériens, qu'il fallait absolument couper le cordon ombilical avec la France et faire la démonstration, après une si longue frustration, de leurs capacités, allaient engager l'Algérie dans un processus d'acquisition d'importants équipements avec, pour corollaire, un imposant programme de formation technique. D'autant que les Américains et les Allemands (surtout les premiers), après la mise sous séquestre de leurs intérêts en Algérie lors de la guerre de six jours, allaient se montrer « compréhensifs » et proposer des solutions de coopération originales.

### C. — LES ÉTAPES DE LA CONSOMMATION TECHNOLOGIQUE

#### I. — DES ALÉAS DU « CLÉS EN MAIN » AUX SERVITUDES DU « PRODUIT EN MAIN » (15)

L'arrivée des Américains et des Allemands de l'Ouest, après un nouveau redressement des revenus pétroliers, et l'échec relatif du mode d'acquisition des techniques lors de la réalisation, par tranches confiées à des partenaires différents (16), du gigantesque complexe sidérurgique de la SNS à El Hadjar — ce qui diluait la responsabilité des opérateurs quant aux malfaçons — allait suggérer l'acquisition d'unités « clés en main » confiées à la réalisation d'un partenaire seul responsable, ayant à procéder à une implantation livrable en état de marche. Un délai de garantie devait permettre de constater les imperfections, mais il ne courait que sur des périodes relativement restreintes et ne prêtait pas à conclusion sur la qualité de la réalisation, non plus que sur les quantités et les qualités de productions auxquelles le maître d'ouvrage algérien la destinait.

On vit cependant se multiplier, tout au long du premier plan quadriennal, ce type de contrats et de réalisations. Ainsi, toutes les réalisations de 1971 à 1974 se firent selon ce procédé, l'Algérie ayant alors assez de moyens pour aller vite et croyant pouvoir affirmer ses prétentions industrialistes

(15) Pour une typologie des contrats nous renvoyons à l'abondante littérature qui existe sur le projet et particulièrement aux contributions de Philippe KAHN et Mahmoud SALEEM in « Transfert de technologie et développement », Université de Dijon. Librairies techniques. Paris, 1977.

(16) URSS, France, Italie, Royaume-Uni.

à partir de l'acquisition d'unités de production quantifiées selon un programme prévisionnel théorique.

Pourtant — et cela coïncida avec l'arrivée de nouveaux flux financiers importants — l'Algérie allait constater dès 1974 que le « clé en main » ne suffisait pas à garantir la productivité et la compétitivité des équipements industriels ainsi transférés, au moins dans la perspective d'un décollage accéléré, fondé sur un taux annuel de croissance de 9 à 10 % (17). Ainsi dut-elle se résoudre à confier aux opérateurs étrangers agissant sur son territoire, au-delà de la construction de ces unités industrielles, le soin de leur mise en production, de même qu'une première commercialisation des produits fabriqués.

Nous pensons qu'à ce niveau de l'histoire du développement de l'Algérie, l'accession à plus de disponibilités financières et le manque de cadres compétents (au plan de la réalisation industrielle) et de techniciens confirmés, ont précipité le pays et ses planificateurs dans le choix d'un mode de transfert aliénant dont ils se firent les chantres et qui impliquait l'abandon total de la conception et de la réalisation de l'unité industrielle, de la définition et de la norme des produits, enfin de la « motivation » à leur consommation au niveau national.

Certes les motifs pour rejeter la formule du « clés en main » ne manqueraient pas, comme aussi pour « les réalisations par tranches » qui permettraient, cependant, au maître d'ouvrage algérien de mieux suivre le projet et d'en maîtriser la façon. Il fut dit notamment — ce qui peut être vrai — que le contrat « clé en main » présentait les inconvénients suivants :

- coût excessif des réalisations;
- absence de transfert effectif de technologie;
- absence de garanties en matière de production (18);
- intervention du client (algérien) fortement amoindrie.

Nous verrons que le « produit en main » amplifie encore ces phénomènes, sauf en ce qui concernerait la qualité et le volume de production. Ce qui n'est d'ailleurs pas évident.

— Le fournisseur « produit en main » devait assurer la formation du personnel spécialisé et de l'encadrement, se charger de l'organisation et de la gestion, de telle sorte que soit atteinte une optimisation de la production. Enfin, il était précisé (au niveau des contrats tout du moins) « qu'obligation est faite à l'entrepreneur de sous-traiter à des entreprises algériennes la totalité des fabrications pouvant être effectuées sur place », en contrepartie de quoi, « pendant une période de huit ans et demi à partir de la date d'entrée en vigueur du contrat, le maître de l'ouvrage ne divulguera pas les détails techniques de l'usine ou des procédés mis en œuvre sans accord écrit du constructeur » (19).

(17) Pour faire pendant à la Côte-d'Ivoire, pays capitaliste « dépendant », qui arrivait à réaliser ce taux de croissance.

(18) A. BENACHENBOU in « Les firmes étrangères et le transfert de technologie vers l'économie algérienne », cahiers du CREA n° 2.

(19) Quant on sait que pour demeurer compétitif Creusot-Loire, par exemple, renouvelle sa technologie et ses équipements tous les 4 ans, on comprend ce que les spécialistes appellent la planification de l'obsolescence des techniques.

Cependant, au delà des contrats, la pratique a démontré que « le fournisseur se réserve le monopole de la fourniture des produits intermédiaires, des produits semi-finis et parfois des matières premières » d'une part, et que, d'autre part, « la firme étrangère, tenue par des délais de réalisation, refuse de négocier l'association de l'acheteur aux différentes étapes de l'engineering, et fait des réserves, pour des raisons de conditions techniques, de prix et de livraisons, quant à l'obligation de sous-traiter à des entreprises algériennes ». Du reste, la formulation de la clause au niveau des contrats est de ce type : « A conditions égales (qualités, prix, délais) le constructeur s'engage à donner la préférence aux industries algériennes et plus particulièrement aux sociétés nationales ». Ce qui reste, en l'état actuel des choses, « une pétition de principe » selon la propre expression de A. Benachenhou, directeur du CREA.

D'autre part, le coût des contrats « produit en main » est beaucoup plus important et notamment pour les raisons suivantes :

« Sous la contrainte des délais de réalisation, le constructeur a tendance à prévoir une marge de prix suffisamment large pour la sous-traitance. Risquant des pénalités, il a tendance à les inclure dans le montant global du contrat sans que la concurrence vienne le lui interdire en raison des conditions concrètes de réalisation; étant « ensemblier », le constructeur aura tendance à favoriser les fournisseurs du même pays ou du même groupe, sans égard pour les prix offerts par d'autres firmes, d'autres pays » (20).

Ainsi, par rapport aux contrats « clés en main » le coût reste tout aussi excessif, sinon plus, l'intervention du client fortement amoindrie (21), sinon nulle, le transfert effectif de technologie absent, de l'aveu officiel des Algériens. Quant aux garanties en matière de production, elles ont, à présent, suscité un autre embarras, s'agissant de produits dont les normes sont inspirées d'un modèle différent de consommation et qui ne peuvent être exclusivement réservés à un marché national trop exigü pour la rentabilité d'unités surdimensionnées, dont la taille est commandée par les techniques choisies.

Reste la « formation ». Du moins l'adaptation des hommes aux machines et systèmes de production importés. Formation, d'ailleurs, coûteuse et qui assujettit les cadres et techniciens à la firme étrangère, au moins à son « esprit », à ses modes d'action et de réaction, et, plus largement, à l'occasion notamment des stages à l'étranger, à ce qu'on pourrait appeler le « western way of life » (22).

Peut-on dire, au delà de ces effets, qu'un transfert véritable de technologie a néanmoins été réalisé ?

(20) A. BENACHENHOU, « Les firmes étrangères et le transfert de techniques vers l'économie algérienne », in Cahier du CREA n° 2.

(21) Réduite à la solution des problèmes administratifs posés par l'installation de l'usine.

(22) Cf. infra, chapitre « Stratégie internationale et développement à la périphérie... ».

## 2. — LES TENTATIVES DE RÉORIENTATION

Il est un autre modèle d'acquisition de la technologie mais qui, comme les autres, n'a pas apporté à l'Algérie une totale satisfaction; c'est celui organisé à partir des sociétés mixtes. Ce type de sociétés introduit dès 1966, surtout dans les secteurs de la pétrochimie et de l'exploitation du pétrole, s'est multiplié à partir de 1972. Il s'agissait tout bonnement, pour les partenaires étrangers, de s'assurer des approvisionnements de matières énergétiques à moindre compte et, d'autre part, de se placer dans les meilleures perspectives pour s'ouvrir un marché de l'équipement. La réalisation de la participation étrangère se traduit par l'apport de brevets et de know-how industriels, et les dividendes, par « l'enlèvement » d'un équivalent — pétrole ou GNL. Mais les partenaires étrangers ont-ils réellement fait accéder les responsables algériens de ces sociétés à la technologie qu'elles utilisent ? « Les grandes firmes peuvent aujourd'hui, notent P. Judet et J. Perrin (23), se passer aisément de filiales à 100 %, de « joint-ventures » où elles détiendraient la majorité des parts : elles peuvent se contenter d'une participation minoritaire et même, à la limite, se passer de toute participation au capital... »; et la Revue « Business international », qu'ils citent, précise : « une des techniques utilisées consiste à doubler l'accord d'association par des accords de licence et des contrats de gestion libellés de telle façon que la fourniture des connaissances technologiques puisse cesser aussitôt en cas de désaccord grave »... Encore que la technologie fournie, précisons-le, est généralement contrôlée par le partenaire étranger, ce qui lui permet, d'autre part, de valoriser les autres équipements de la firme-mère ou de ses associés situés ailleurs.

Pourtant l'Algérie, ces derniers temps, va jusqu'à encourager cette méthode et espère que les réalisateurs des « produits en main » s'associeront aux entreprises algériennes selon le système des sociétés mixtes, comptant résoudre ainsi les problèmes d'entretien, de fourniture de pièces de rechange, de gestion commerciale et d'amélioration des procédés, à moindre frais. C'est, en fait, renoncer pour l'instant à cette « maîtrise » technologique qu'elle prétendait pouvoir assumer, et reconnaître sa dépendance et son incapacité à s'en dégager sans risquer de voir son industrialisation « capoter ».

Dans sa tentative pour réorienter sa politique de consommation technologique elle essaye, par ailleurs, d'encourager les grandes entreprises nationales des pays industrialisés à engager la responsabilité de leurs Etats dans les opérations de transfert de technologie, notamment par l'ouverture de crédits fournitures importants pour la réalisation des grands projets industriels, et l'apport de leur garantie « morale » quant au succès des transferts. Mais n'est-ce encore une utopie ? Car comment croire, à l'heure où les Etats industrialisés se « ressaisissent » et s'estiment menacés par les productions

(23) In « Transfert de technologie et développement ». Université de Dijon. Librairies techniques, Paris, 1977.

TABLEAU 2  
Les sociétés mixtes dans le secteur public

Branche d'activité	Partenaires étrangers	Activités principales	Nombre de sociétés
Hydrocarbures. . . .	USA : 8 ; Italie : 6 ; France :	Engineering — Travaux de recherche, de génie civil, de forage	24
Sidérurgie. . . .	France : 2	Etudes, installations et constructions	2
Matériaux de construction	RFA : 1 Suisse : 1	Engineering et contrôle	2
Bâtiment. . . .	France : 1	Engineering et réalisation de travaux	2
Transports. . . .	France : 1	Etudes et travaux d'infrastructure	1
Etudes, Engineering	RFA : 1 ; Suisse : 1 Yougoslavie : 1 ; GB : 1	Engineering et réalisation de travaux	4
Constructions mécaniques. . . .	RFA : 1	Machines-outils	1
Energie. . . .	Yougoslavie : 1 Espagne : 1	Etudes et travaux d'infrastructure	2

Source : Cahier du CREA (n° 2)

compétitives des pays à faible salaire, ou de ceux dont les moyens de production sont propriété d'Etat et qui peuvent ainsi recourir facilement au « dumping », comment croire, donc, qu'ils pourraient vouloir armer des pays susceptibles de les concurrencer ? « Unissant la technologie la plus avancée, et par conséquent la productivité la plus élevée, à des salaires bas, les nouveaux pays industrialisés pratiquent nécessairement des prix contre lesquels aucune usine occidentale ne peut lutter... » note Jean Denizet dans « l'Expansion » (numéro anniversaire-septembre 77), précédé par le Président Giscard d'Estaing qui estimait (dans le même numéro) que : « certains pays à bas salaires et à faible protection sociale exercent une concurrence anormale... ».

\*  
\*\*

Quel est l'avenir d'une telle politique, à l'heure où les puissances industrielles accordent la priorité au redéploiement de leur stratégie économique, ce qui les conduit, dans une phase transitoire dont la durée est encore imprévisible, à reconsidérer les termes de leurs balances commerciales et donc

à ne plus diffuser aveuglément leur technologie et les grands équipements productifs ?

Il est permis d'être sceptique sur les chances de ces types de transferts de rendre compétitives sur le marché mondial, hors des protections nationales, les jeunes industries des pays de la périphérie dotés de ressources financières propres, dès lors qu'il ne s'agit plus de productions pour lesquelles le taux de rentabilité des investissements est jugé maintenant insuffisant dans les pays du centre, ou de productions « surveillées » par eux, destinées à s'intégrer dans une chaîne d'élaboration dont ils contrôlent la finalité.

Kamal A. BOGUERRA et Hubert MICHEL \*

(\*) CRESEM.