

STRATÉGIE INTERNATIONALE ET DÉVELOPPEMENT A LA PÉRIPHÉRIE : LES TRANSFERTS DE TECHNOLOGIE AU MAGHREB*

« Une inhibition d'une autre espèce travaille les cerveaux du Tiers Monde. Ces cerveaux sont aujourd'hui le champ de bataille de théories, de mythes et d'impératifs divers : un mélange suffisamment puissant mais confus pour obscurcir l'image et du présent et de l'avenir ».

Thomas MOLNAR (1)

I. — UNE NOUVELLE STRATEGIE DE L'IMPERIALISME ?

A. — LE RENOUVELLEMENT DU DÉBAT

Une mode, autant qu'une évidente préoccupation pour les pays de l'hémisphère sud, auront été à la base, ces dernières années, d'un foisonnement de réflexions sur les transferts de technologies et sur les nouveaux termes de l'aide et de l'assistance au développement. De façon assez générale, ces réflexions ont tantôt mis l'accent sur les enjeux, parfois masqués, qui sous-tendaient tout transfert et tantôt ont visé, compte tenu de l'expérience de pratiques disparates, à dégager des modèles et des « lois » ou à proposer telles ou telles technologies comme clefs d'un développement « à la carte », adapté aux conditions du pays récepteur, le préservant autant que possible de la pénétration des puissances dominantes et de l'enfoncement dans la dépendance.

Curieusement, et quoique d'innombrables transferts aient été consentis dès les années 1960 (2), les inquiétudes nouvelles ne s'exprimèrent pleine-

* Nous tenons à remercier ici Monsieur Hubert MICHEL qui nous a aidé à reformuler certains passages de cet article.

(1) « Le socialisme sans visage ». PUF, 1976.

(2) En effet, dès les premières indépendances, les Américains, qui avaient une réserve de technologies dépassées, entamèrent des actions de transferts vers les pays en voie de développement où ces brevets, vendus parfois très cher, purent donner l'illusion d'une esquisse d'industrialisation autonome sans qu'il en coûtât aux vendeurs qui restaient maître des technologies avancées et du flux de l'innovation.

ment qu'à partir de l'instant où les risques de dépendance (3) tendirent à s'inverser pour certains pays industrialisés. Deux axes de recherches furent alors développés : d'un côté fut dégagée la notion d'interdépendance, plus opératoire à l'ère du capitalisme technologique; de l'autre fut prônée l'accession à un nouvel ordre qui impliquerait une pratique des transferts d'équipements, de techniques et de connaissances permettant réellement aux « nouveaux riches » des pays pauvres de profiter des « bienfaits » de la croissance.

a) L'interdépendance serait déjà réalisée, du moins le clivage ne se situerait plus aussi clairement entre pays industrialisés et pays en voie de développement. L'année 1973 aura ébranlé des « métropoles » européennes dont l'activité économique parut mal supporter soit l'embargo pétrolier soit l'enchérissement du prix d'une énergie qui restera pour quelques temps nécessaire (4) et, somme toute, encore bon marché. Cependant, le coût de cette énergie déterminant celui des produits et des équipements, fallut-il répercuter cette hausse sur la facture des biens dont les pays en voie de développement sont consommateurs privilégiés; d'où l'établissement d'un nouveau rapport de forces aussi instable et presque aussi inégalitaire que le précédent. A ceci près qu'il a révélé, chez les détenteurs de richesses naturelles, une prise de conscience de leur capacité à négocier ces ressources, et la maturité de leurs dirigeants et de leurs experts dans ce domaine. Une première étape de cette prise de conscience avait permis de forger les interdépendances politiques et avait conduit à l'établissement d'une certaine division « technique » du travail. L'étape actuelle va aboutir à déterminer une nouvelle division « sociale » du travail, impliquant la distinction entre le travail de création et le travail de reproduction et de diffusion des machines et des produits, sur des marchés limités, consentis par les centres de décision. Bien entendu l'innovation resterait l'apanage des pays industrialisés, détenteurs des technologies et d'une capacité d'invention, diligente et absolue, d'infrastructures de recherches importantes et surtout d'une longue expérience des processus industriels et de la « science de la transformation organisée (5) ».

Ainsi se caractériserait le nouvel ordre économique international recherché par les pays industrialisés. D'où les constats d'interprétations divergentes et notamment l'échec des discussions de la « Conférence Nord-Sud » à Paris.

Au delà de la nouvelle spécialisation et de la main-mise des pays développés sur la production technologique et sur le marché exorbitant

(3) Cf. P. CLAIR, *L'indépendance pétrolière de la France*. Cujas, 1968 : « La variété et l'ampleur des atteintes qui peuvent être portées à l'indépendance économique d'un pays fait apparaître avec évidence que l'état d'indépendance économique absolue n'est qu'un mythe ».

(4) Même en développant de manière efficace et accélérée d'autres énergies, nucléaire ou « nouvelles », il restera que le pétrole sera encore nécessaire pour certains usages prioritaires tels que transports et industries chimiques.

(5) Cf. Lucien KARPICH, « Le capitalisme technologique ». *Sociologie du travail*. 1^{er} trim. 1972. Pour lui, la technologie se définit comme « l'ensemble des phénomènes qui font directement le Produit de la science et plus précisément de la science de la transformation organisée ».

qu'elle détermine, les pays du Tiers Monde redoutent, en effet, que le « capitalisme technologique » ne subvertisse leurs systèmes de valeurs par des idéologies exogènes et ne les dépossède de la maîtrise de leurs besoins. Crainte trop tardive, sans doute, à ne considérer que la rapidité de l'intégration socio-culturelle des élites de la « périphérie » aux « centres » occidentaux (6).

b) L'autre axe de réflexions, précisément, loin de mettre en lumière l'impact de la nouvelle stratégie du capitalisme pour pénétrer plus avant et se reproduire, afin d'assurer sa survie au centre, dans les sociétés périphériques, privilégie l'étude des mécanismes techniques du transfert, de ses aléas mais aussi de ses possibilités, auprès des pays qui sacrifient aux mythes de la croissance et qui présentent la solvabilité requise.

Il remplit ainsi une fonction de propagande destinée à favoriser, sous les alibis de la critique technique, l'adoption par les pays en voie de développement qui en ont les moyens financiers et intellectuels, des normes de la société de marché, et à les impliquer comme partenaires puis, sans doute, comme relais du capitalisme international. En fait cette formation imposée aux conditions du développement technologique en vue d'une croissance rapide semble avoir eu pour première conséquence de précipiter les plus riches des pays du Tiers Monde dans une course effrénée à l'achat, fût-ce en s'obérant, de licences et procédés de production, d'organisation et de commercialisation; à l'importation massive d'équipements lourds pour la réalisation de vastes « complexes industriels » prêts à produire; à la multiplication d'universités, d'instituts techniques et à l'envoi à l'étranger d'un grand nombre de cadres nationaux afin d'y acquérir les compétences requises (7) et qui s'institueront les prosélytes des modèles de développement de la société industrielle. Cela, sans analyse véritable des besoins réels du pays et du degré de résistance de son éthique originelle.

On voit bien, alors, que la « saturation intellectuelle » organisée sur ces problèmes depuis quelques années, loin de nuire à la stratégie des grandes firmes transnationales, joue d'une certaine façon à leur profit en stimulant l'appétit de consommation technologique des pays en voie de développement tout en « dynamisant » un marché des produits, des biens d'équipement et des brevets vieilliss (on planifie leur « obsolescence ») qui avait tendance à stagner et dont on attend qu'il prenne la relève des produits de consommation pour soutenir les échanges et l'activité économique des puissances industrielles en crise: un marché des produits, puisqu'en transférant la technique de réalisation de certains d'entre eux, définis selon les normes des firmes exportatrices, on crée localement une accoutumance et on ouvre à ceux-ci de nouvelles clientèles potentielles, au delà des concessions offertes

(6) Erich H. JACOBY, « Les sociétés multinationales ». *Le Monde diplomatique*, juillet 1976: « c'est ainsi que les sociétés transnationales accroissent encore les inégalités de base en s'alliant politiquement et économiquement aux élites contre les peuples ».

(7) Ainsi, en matière de recherche agronomique, la « quasi totalité des cadres nationaux de recherche ont été formés dans les pays développés. Ces liens de tutelle puis de coopération, ont déterminé pour une large part les orientations, les structures et les méthodes de recherche ». J. CASAS, *Actuel Développement*, n° 12.

aux pays importateurs (8); un marché des matériels d'équipement auquel la brusque fièvre des nouveaux riches des pays pauvres a donné un sérieux coup de fouet; enfin un marché des brevets vieillis ou dépassés dont les grandes firmes peuvent ainsi se débarrasser, tandis qu'elles contrôlent les technologies avancées mises en œuvre dans les pays importateurs au sein de sociétés d'économie mixte constituées par association du capital national local, souvent majoritaire, et de leur capacité technique (cas de la pétroléochimie, par exemple).

B. — LES RÉALITÉS DU TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

a) *Un marché de dupes ?*

Nombre de leaders du Tiers Monde, loin de se contenter d'un développement moins rapide mais harmonieux et pouvant permettre à leur base sociale de « s'épanouir » (9), loin de mesurer les conséquences d'un hypothétique progrès dont les mécanismes seront imposés et calqués tels quels, ont décidé d'entériner une idéologie de la croissance et ont revendiqué au nom d'un nouvel ordre (?), que leur soient concédées « l'information et les techniques nécessaires » à la réalisation d'une industrialisation dont ils voudraient maîtriser l'entraînement et les caractéristiques. Pour ce faire, ils ont préconisé la « propriété nationale » (et souvent étatique) des grands moyens de production et des entreprises ou offices de services et de commerce et, dans certains secteurs, la participation majoritaire de l'Etat dans une association avec le capital étranger, souvent réalisé par sa technologie, son know-how industriel et ses capacités d'organisation et de commercialisation. Comme si le contrôle financier ou juridique d'une firme pouvait suffire à contraindre le partenaire étranger au respect du plan national de développement et à des pratiques d'affaires convenantes. Or, dès 1968 déjà (et nous l'avons vu en France: cf. l'affaire Citroën-Fiat, entre autres), Hugues de l'Estoile (10) notait: « Rien ne sert de conserver la propriété nationale du capital d'une branche d'activité si une domination technologique étrangère peut mettre en échec la volonté de développement »; et de préciser: « si, par exemple, une firme nationale est exposée à un refus de vente

(8) Cf. P. JUDET et J. PERRIN, « Technologie et stratégie du développement: problématique économique », in *Transfert de technologie et développement. Librairies techniques de Paris, 1977*: « Dans la mesure où l'intégration locale d'un produit n'est pas immédiate, sa production nécessite pendant un certain temps (longtemps, très longtemps souvent) l'importation de certains composants: cela permet à la maison-mère de maintenir un flux d'exportations qui aurait été sans doute impossible sans cela ».

(9) Lire à ce propos quelques développements de J.K. GALBRAITH in « Le nouvel état industriel », et notamment les passages suivants: « ce sont les impératifs de la technologie et de l'organisation et non les conceptions idéologiques qui déterminent la forme de la société économique »; ce qui est déjà concluant, mais il ajoute plus loin: « faute de quoi (d'une libération) nous laisserions les objectifs économiques exercer un monopole abusif sur nos existences aux dépens d'autres aspirations plus valables... ».

(10) « Les implications stratégiques de l'innovation technologique » in *Revue de Défense Nationale*, février 1968.

changements de prix, ou à des restrictions quantitatives, ou à un barrage technologique, elle répercute les contraintes auxquelles elle est soumise et crée des files d'attente, des goulots d'étranglement ou des ruptures de charge dans la réalisation du programme ». Et le fournisseur de technologie peut aussi bien être l'associé. D'autre part, sans aller jusqu'au refus de livraison, le simple retard, parfois voulu, de l'acheminement de pièces de rechange et des techniciens chargés des réparations, en cas de panne ou de catastrophe, peut entraîner ce type de goulots d'étranglement au niveau d'une branche entière. L'on aurait pu s'en aviser lors de la panne de l'usine de liquéfaction de gaz de Skikda, en Algérie, car il faudrait préciser (mais cela a été rabaché par la littérature habituelle sur la question) que parmi les clauses restrictives qui accompagnent généralement tout accord de transfert, celle réservant la fourniture des pièces de rechange et l'exclusivité des réparations, n'est pas la moindre des contraintes.

Certes, les nouveaux prophètes du « bonheur pour tous » par un transfert réel des connaissances techniques, soulignent qu'un effort du pays acheteur, notamment par une formation systématique de ses autochtones à un niveau élevé et la formulation, dans les contrats, de la mise en place, avec l'offre de fournitures, d'un service de maintenance national, pourrait réduire sinon, à moyen terme, effacer de tels inconvénients et contourner ce type de lien de dépendance. Ce qui n'est pas si sûr, comme nous le verrons plus loin, au delà même du fait qu'une maintenance locale, servie par des techniciens nationaux, ne résout pas le problème de la dépendance et du coût économique, puis social de celle-ci. Tout se passe souvent, en effet, surtout dans les pays riches du Tiers Monde, comme s'il fallait payer en devises fortes et en restrictions de toutes sortes (ressenties surtout par les masses les plus déshéritées qui supportent plus que d'autres le coût d'un tel modèle de développement générateur d'inégalités), l'accession à un marché de dupes où, quoiqu'il en soit et quelqueait pu être l'effort d'adaptation ou de maîtrise, la décision de « cooptation » et d'assentiment pour une éventuelle conquête du marché (11), clé de la puissance (12), reste encore l'apanage des grands groupes transnationaux.

A moins que la revendication essentielle ne soit la reconnaissance d'un statut « d'intégré » de la part d'une bourgeoisie récente et dont l'ambition serait de faire ses preuves et d'accéder à la considération internationale.

(11) « Le Président-Directeur général d'un grand groupe automobile européen peut déclarer ainsi « qu'il peut maintenant délocaliser toutes les fabrications, même si elles sont complexes, pourvu qu'il continue à tenir la conception et la commercialisation ». P. JUDER et J. PERRIN in « Transfert de technologie et développement », ouvrage cité.

(12) La « puissance » en question serait la troisième composante du ressort de toute institution économique, la première étant le profit et la seconde la croissance. En effet, note Lucien KARPICH, « Le capitalisme technologique, comme ensemble fondé sur des interdépendances entre grandes entreprises technologiques et sur des relations sociales codifiées, fonctionne selon le principe de la puissance ». *Ouvrage cité.*

b) *Les mécanismes du transfert.*

La technique du transfert demeure le terrain de prédilection de certains spécialistes qui, armés d'une nouvelle morale des rapports internationaux dont le désintéressement n'est parfois qu'apparent — tant il est vrai que les contradictions d'intérêts au sein du monde « occidental » peuvent favoriser l'éclosion de propositions généreuses immédiatement récupérables — recommandent, jusque dans les détails extrêmes, à la manière d'un mode d'emploi, les recettes destinées à réaliser le meilleur transfert et à en maîtriser le processus (13).

Le moteur en serait, dans un premier stade, la mise sur pied d'équipes pouvant se charger, en tant que maître d'ouvrage, de la conception « des projets qui servent de base aux études de détail et aux études d'exécution qui commandent la réalisation » (14) des usines transférées; ce qui devrait permettre « l'intégration » du tissu industriel national (alors qu'on assiste, en fait, à une « intégration » au marché mondial capitaliste) et la satisfaction des exigences du plan de développement, en faisant assumer aux entreprises locales les tâches de sous-traitance. Cela constituerait la maîtrise de l'ingénierie qui devrait conduire inéluctablement à la maîtrise de « l'engineering design de machines ». Il s'agit donc de développer une politique de formation et de création d'universités et d'instituts techniques d'une part, et d'autre part de réaliser une mobilisation efficace des cadres formés pour un développement national, impliquant — ce qui est rarement le cas — la satisfaction des besoins des masses et la résorption du chômage et des inégalités. Le premier élément de cette proposition est le mieux perçu, mais il ne donne pas de résultats suffisants, les bénéficiaires de la formation/promotion se faisant « récupérer » tôt ou tard comme relais des bureaux d'engineering américains, européens ou japonais. D'abord parce que le secret entourant les procédés accompagnant les brevets n'est pas à leur portée mais jalousement gardé et monopolisé dans chaque branche par la société multinationale chef de file; ensuite parce qu'il faut non seulement se charger, étant informé, de rassembler les brevets, mais aussi de réaliser l'organisation qui en permette l'exploitation rationnelle, d'assumer la fabrication du produit selon des normes précisées par les firmes transnationales elles-mêmes, si l'on veut, comme c'est généralement le cas, accéder au marché mondial du produit; enfin se charger de promouvoir un marketing international que bien peu d'entreprises des pays en voie de développement peuvent mener à bien sans concours extérieurs. Ainsi, en acceptant ces prémices de la multiplication des institutions de formation, sans avoir défini au préalable un modèle propre de développement, concourt-on à offrir aux pays industrialisés, et plus particulièrement à leurs firmes, des partenaires qui puissent faciliter

(13) Est-il significatif que les conseillers les plus intransigeants en la matière, soient originaires des pays industrialisés, les autres se contentant de développer des critiques globales, des considérations générales et des revendications véhémentes mais finalement vagues, en faveur d'un nouvel ordre économique mondial ?

(14) Cf. P. JUDET et J. PERRIN, « Transfert de technologie et développement ». *ouvrage cité.*

leur pénétration et servir leur capacité d'absorption dans leur système de domination.

Il est vrai qu'il demeure une importante nuance — et qui est déterminée par le projet de société élu — entre cette forme de dépendance qui emprunte un relais naturel, l'élite et la bourgeoisie nationale, pour exploiter les forces productives locales, et les deux autres qui consistent, pour les firmes transnationales, soit à installer directement des filiales et/ou à s'incorporer le capital privé national en profitant d'une main d'œuvre bon marché et de compétences sous-payées, pour couvrir le marché immédiat (du pays ou du secteur géographique) (15); soit à s'établir comme société étrangère bénéficiant des avantages d'un « paradis fiscal », pour orienter entièrement sa production vers le marché international (16).

Et le Maghreb, en fin de compte, se présente comme un laboratoire de ces différentes pratiques.

II. — LES PAYS DU MAGHREB : DES POLITIQUES DISPERSÉES

Le débat que nous venons d'évoquer concerne essentiellement les pays du Tiers Monde à politique « volontariste », tels que l'Algérie dont les réalisations, les initiatives, le potentiel — richesses énergétiques, infrastructure industrielle, compétences humaines, législation économique, code des investissements — paraissent l'immuniser contre les dangers d'une dépendance trop marquée. Nous y reviendrons. Mais il est sûr que d'autres formes de transfert, d'autres politiques en matière d'acquisition de la technologie, ou plutôt de consommation de celle-ci, prévalent dans les pays voisins.

A. — DE L'ATELIER DÉCONCENTRÉ AUX USINES « PRODUIT EN MAIN » : LES TERMES D'UNE ALIÉNATION.

Le transfert de technologie prend des formes diverses selon l'infrastructure économique du pays, sa politique sociale et ses disponibilités (en richesses minérales ou en compétences humaines), en fait selon sa capacité d'absorption de l'assistance technique qu'il revendique. Cela a été déterminant pour nombre de pays, dès les premières années d'indépendance et tout au long de la fameuse « première décennie du développement ».

L'aide internationale, en effet, a été prodiguée selon des critères définissant cette capacité d'absorption. Un « country brief » permettait aux divisions de coopération technique des organisations spécialisées des Nations-

(15) cas du Maroc, par exemple.

(16) Cas de la Tunisie, mais juxtaposant d'autres formes de transferts.

Unies de mesurer les chances d'adaptation des projets sans que leur nombre, ou la masse financière mise à la disposition du pays soient définitivement arrêtés. Ainsi favorisa-t-on certains pays dits « dynamiques » et leur a-t-on permis d'acquérir — outre des crédits suffisants pour rétribuer la fourniture d'équipements et l'assistance au niveau des experts et de la formation d'homologues nationaux — les bases d'un « décollage » les disposant dans de meilleures perspectives d'intégration au monde industriel.

L'on a pu constater, par exemple, que le « dynamisme » algérien l'emportait sur celui de ses voisins et que la multiplicité des projets accumulait une somme considérable au profit de ce pays alors que le Maroc ou la Tunisie ne disposaient que de rares projets. C'est, du reste, à cette injustice que devait répondre la « nouvelle programmation » plus connue sous le terme « country-programing » et assurant, selon des calculs rationnels et prenant en compte divers indicateurs (notamment le PNB, le nombre d'habitants, la quote-part versée à l'Organisation...), le montant de l'aide globale du PNUD par pays selon une programmation quinquennale. La course aux « projets » était freinée du coup, et chaque pays, légitimement, pouvait espérer, sans avoir à bâcler des projets disparates, se voir réserver un chiffre indicatif.

Ce bref rappel, nous permet de constater que, d'une part, le « dynamisme » industriel (qui plus tard déterminera la politique de transfert et la volonté « industrialiste ») a pu être insufflé par des organisations internationales et que, d'autre part, ce système ne définissant que des normes vagues pour l'adoption puis le financement des projets (17), a précipité certains pays vers la proposition de projets multiples, « fiables » difficilement dans un cadre cohérent et harmonieux de développement national; d'autant qu'une certaine compétition régnait entre les différentes institutions spécialisées pour évaluer leurs contributions (signe d'utilité) et le pourcentage tiré des fonds mis à la disposition des volontés de décollage par le PNUD.

Ce dynamisme transfusé fut l'occasion d'une prolifération de réalisations disparates, ne pouvant en aucun cas servir de base et de moteur à un véritable développement, mais constituant souvent les « relais » d'une politique insidieuse de pénétration des nouveaux marchés et d'organisation de la dépendance (18).

(17) La réalisation financière de la contrepartie nationale; la viabilité du projet, non en terme de rentabilité mais en tant qu'élément constitutif du tissu industriel local; l'état des ressources nationales, humaines, énergétiques, etc...

(18) Le financement des projets consiste bien souvent en la fourniture d'équipements par l'organisation internationale, en l'envoi d'experts internationaux et en la formation sur le terrain ou à l'étranger des « homologues », appelés à prendre en charge le projet réalisé. L'achat d'équipements se fait sur appel d'offres international mais il est évident que, d'une part, la concurrence joue toujours en faveur des pays occidentaux, et notamment des Etats-Unis, et que, d'autre part, ces équipements, une fois fournis, il faut en assurer la maintenance (services après vente, d'entretien et de réparation) ce qui permet aux sociétés ayant acquis le marché de se faire valoir pour d'autres réalisations bilatérales privées. Ceci, indépendamment des réponses fournies sur le non « liement », de l'aide multilatérale et qui consiste à affirmer que des équipements de diverses nationalités ont été livrés compte tenu des perspectives du projet, des propositions retenues et du coût; ce qui conduit — cela s'est

Ceci explique que ce sont les pays ayant bénéficié de la plus grande « attention » qui se sont résolument engagés dans une politique d'importation massive de technologies; et, en ce qui nous concerne, celà situe la pratique algérienne par rapport à celles de ses voisins. En fait, en préférant, dans le cadre d'une politique de substitution, ouvrir leurs marchés pourvu que soient prises en compte leurs politiques de « plein emploi », le Maroc ou la Tunisie (quoique différemment) se sont ouverts des perspectives de réajustement susceptibles, en fin de compte, de limiter leur dépendance et — certes en encourageant une exploitation intense de leurs travailleurs — de permettre à ces derniers d'acquérir un savoir-faire et l'habitude du processus industriel sans que soit trop bouleversée leur dynamique sociale. Et pour le confirmer, ces appels pressants des spécialistes à l'élaboration de « technologies appropriées ».

Du moins, une société partiellement dominée par le « capital étranger » — encore que ce soit dans un cadre plus règlementé qu'à l'époque de la colonisation — peut-elle garder en principe son génie inventif et s'approprier, par effet d'entraînement, des processus technologiques qu'elle développera selon ses normes pour la satisfaction de ses besoins. L'enchaînement des technologies modernes (nous voulons dire « courantes » pour ne pas dire « de pointe » car elles ne le sont pas réellement), par les implications psychologiques qu'il emporte, ne laisse de modifier les comportements jusqu'à l'aliénation totale, sans que, pour autant, soit éliminée l'exploitation des travailleurs (19) au nom du productivisme et de l'austérité, nécessités par le mode de développement autocentré.

B. — REDÉPLOIEMENT, SPÉCIALISATION ET TRANSFERT

Le premier moyen, l'appel à l'installation d'entreprises étrangères pouvant tonifier l'économie nationale, jeter les bases d'une armature industrielle et satisfaire aux exigences de l'emploi, par des encouragements aux investissements, des facilités fiscales et une réglementation souple, est, en fait, la solution des pays ne disposant pas de ressources énergétiques et minérales, ni de richesses propres. La Tunisie illustre, à l'évidence, cette situation. P

Certes, les productions, ainsi « délocalisées » ne contiennent que très peu de technologie (20) et ne permettent pas d'assurer, au delà d'un transfert de technique, un véritable transfert de connaissances au sens où l'entendent les tenants d'un développement accéléré par la maîtrise technologique. Mais du moins, cela donne-t-il la possibilité d'une formation, sur place, des tra-

réalisé, parfois — non seulement aux mêmes conséquences, avec la possibilité pour le partenaire le plus apte d'occuper seul le marché, mais rend aléatoire et inefficace au plan économique la réalisation du projet, entraînant la déperdition de l'investissement local soumis à « contre-partie ».

(19) Cf. H. MICHEL et K. BOUGUERRA, « Les entreprises publiques en Algérie », in *Rapports de dépendance au Maghreb*, éditions du CNRS, 1976.

(20) C'est du moins l'avis commun, puisque le redéploiement ne concerne surtout que des industries « banalisées », de faible technicité, utilisant une main d'œuvre locale semi-qualifiée et sous-payée.

vailleurs nationaux qui peuvent ainsi, par l'expérience, acquérir un savoir-faire et l'habitude du travail industriel, la mutation se faisant lentement et non par à-coups, donc en prise directe avec les pratiques et valeurs sociales, ce qui nous semble préférable.

D'autant que l'appel aux entreprises étrangères ne va pas sans un effort national d'investissement (public ou privé par incitation) et de planification. Ainsi en est-il, par exemple, du contrat Peugeot-STIA de 1970 concernant le montage de 404 destinées au marché tunisien. Une clause particulière marquait ce contrat qui, outre la sous-traitance de montage, prévoyait « l'intégration » progressive, dans les véhicules destinés au marché tunisien, d'éléments et de pièces dont la production serait confiée à des entreprises tunisiennes (pneus, batteries, peintures, garnitures, etc...) — le pourcentage d'intégration devant atteindre les 70 % en trois années — et un système de « compensations », la firme Peugeot s'engageant à acheter à la Tunisie des produits industriels correspondant, dans un première étape, à 30 % des importations de l'entreprise sous-traitante.

D'ailleurs, les technocrates tunisiens ne rappellent-ils pas que : « dans certains pays du sud-est asiatique (21), l'appel aux capitaux étrangers et la sous-traitance ont permis de remarquables progrès économiques » ?

Ainsi, en combinant l'installation d'entreprises étrangères tournées vers l'exportation mais permettant à une main d'œuvre abondante de trouver des possibilités d'encadrement et d'embauche, en favorisant parallèlement la création d'entreprises nationales se spécialisant dans la sous-traitance (pour la réexportation ou pour la couverture du marché national), en facilitant la mise sur pieds « d'ateliers en participation » (22), la Tunisie répond à trois préoccupations :

— constituer un tissu industriel de plus en plus intégré, assurer le plein emploi, tout en tentant de maîtriser une technologie simple pouvant lui permettre de s'acheminer vers une industrialisation contrôlée, à la portée des dimensions économiques du pays et de son marché, car la Tunisie n'a pas les moyens d'une politique de puissance.

Comme nous le voyons, les engagements de la Tunisie dépassent le simple accueil « d'ateliers déconcentrés », d'un « redéploiement » industriel décidé pour d'autres raisons que l'instauration d'une justice internationale. De même nous nous devons de préciser qu'au delà de l'association avec des entreprises étrangères pour l'importation de technologies « banalisées », de la volonté « d'intégration » des implantations industrielles, de l'incitation aux investissements privés nationaux pour des productions tournées vers l'exportation, un effort certain est accompli dans une recherche d'adaptation, de maîtrise, puis d'amélioration des techniques incorporées. Et plus celles-ci sont « simples », plus la maîtrise en est facilitée, d'autant qu'en même temps, dans le cadre des implantations nouvelles et des créations, l'ingénierie

(21) Corée du Sud, Singapour, Thaïlande, etc...

(22) Ce sont des sociétés de droit tunisien, dont le capital est partagé entre les deux partenaires. L'entreprise tunisienne fournit la main d'œuvre, tandis que l'industriel étranger se charge de la définition des modèles, de l'approvisionnement en matières première et de la commercialisation.

nationale maître d'ouvrage peut alors orienter réellement les investissements vers une « intégration » propice à un développement harmonieux (23), même s'il est lent. En fait, n'ayant pas les moyens d'une autre politique, la Tunisie aura tenté, dans le cadre de son industrialisation, de jouer le jeu des industriels occidentaux adeptes du « redéploiement » (24) en offrant une législation souple, une main d'œuvre abondante et bon marché, un environnement non saturé, tout en marquant sa volonté d'en maîtriser les effets.

Ainsi a-t-elle défini et, au niveau des contrats tout au moins, imposé son principe de « compensation » (25); de même, se refuse-t-elle à n'effectuer que de la sous-traitance conjoncturelle (Berliet/Socomena) (26).

Certes, une dépendance subsiste, de même qu'une exploitation et d'autres aléas, sans compter les interprétations des clauses dans la pratique. Nous en verrons les conséquences un peu plus loin.

Le Maroc présente, en gros, les mêmes caractéristiques, à ceci près que ses richesses minérales et le poids de sa population influent autrement sur sa politique de développement. En fait le souci, là encore, reste, comme en Tunisie, une ouverture aux capitalistes étrangers et une incitation à l'investissement et à la prise de participation du capital privé national, afin de maintenir le volume de l'emploi (27). Pourtant, les possibilités du marché national et les ressources minérales du Maroc ont attiré nombre de filiales de sociétés transnationales qui ont occupé là des créneaux assez intéressants (ouverture en exclusivité d'un marché; contrôle de l'approvisionnement des matières premières) sans que la possibilité d'une véritable intégration industrielle soit garantie (28). Du reste une véritable politique tendant à orienter

(23) Quoique des spécialistes pensent qu'un tel modèle de croissance a un pouvoir diffusant limité et que, d'autre part « il faut une augmentation très forte des exportations pour obtenir une certaine croissance de l'économie dans son ensemble ».

(24) « A cette volonté des pays neufs de développer leur sidérurgie pour valoriser des ressources nationales ou rechercher une plus grande valeur ajoutée, sont venus s'ajouter d'autres facteurs qui, dans les pays industrialisés, militent en faveur du développement sidérurgique en dehors des frontières (hausse du coût des transports maritimes, raréfaction des sites aptes à recevoir une usine sidérurgique moderne ou acceptables par des opinions publiques mobilisées pour la préservation de l'environnement naturel), ce qui amène à envisager des implantations à l'extérieur des pays d'origine qui deviendraient ainsi des ateliers déconcentrés ». J. FERRY, président de l'International Iron and Steel Institute, in *Le Monde Diplomatique*, mars 1975. Cf. également, HÉDI NOUIRA, « Si l'on admet sans réticence le droit des pays du Tiers Monde au développement industriel, il faut aussi reconnaître que le processus d'industrialisation implique un ensemble de conditions qui ne peuvent être remplies qu'au prix d'une interdépendance de rigueur. A mon sens, l'élément essentiel du processus réside dans l'ouverture des marchés... Il est clair que l'intensification et l'accroissement des échanges conduiront d'eux-mêmes à absorber et à transcender le transfert des technologies », in *La Presse économique*, n° 70, août 1977.

(25) Principe selon lequel « la valeur totale des marchandises et services fournis par une partie peut être compensée par la valeur des marchandises et services offerts en échange ».

(26) Production de moyeux et pièces de châssis pour l'exportation à destination de la France (Vénissieux).

(27) Encore que pour les débuts de l'année 1977, le chômage atteignait 15 % de la population active dans les centres urbains et plus de 50 % de la population en zones rurales : cf. *Financial Times* du 13/9/77.

(28) Par exemple, plus de 10 ans après la création de la SOMACA (société marocaine de construction automobile) le pourcentage d'intégration est de l'ordre de 25 à 40 % et ne progresse plus depuis quelques années (Robert FOSSET, Maroc, un bilan chiffré, in *Actuel Développement*, n° 18).

Encore que cette intégration est celle de filiales de transnationales (Dimitri GERMDIS, « Le Maghreb, la France et l'enjeu technologique » Cujas, 1976).

les implantations et donc à calculer, sur des bases réelles, leur « pouvoir diffusant » a toujours fait défaut. Il existe bien une étude de la SETIM (Société d'études et de coordination industrielle) (29), mais l'expérience ne dura que l'espace d'une mise en fiche.

Ainsi, tout en se définissant comme « base de montage et de finition » pour répondre aux problèmes du chômage (aggravés par une démographie galopante), tout en axant son effort sur le renforcement d'une industrie de transformation tournée vers l'exportation, le Maroc, du fait d'une planification, même indicative, non déterminée, d'un défaut de stratégie à long terme (il n'est que de constater les différentes orientations des différents plans de développement) et d'un investissement public hasardeux et conjoncturel, se situe loin des perspectives d'une Tunisie qui de par ses dimensions, ne pouvait que choisir la « spécialisation » et appeler le « redéploiement », mais en s'offrant parallèlement des capacités autonomes de production.

Du moins, en Tunisie, les « enclaves étrangères » ne déterminent-elles pas (au sens large) le marché local, et n'influent-elles pas sur le mode de consommation. Quant à l'investissement privé national au Maroc, il se cantonne pratiquement dans le secteur à forte rentabilité immédiate, soit le tourisme et son corollaire l'habitat (la construction), s'aventurant quelquefois, encouragé par l'Etat et avec succès, dans les industries agro-alimentaires en association avec le capital étranger (pour les réalisations techniques et la commercialisation).

C. — L'ENGRENAGE DU « CLÉS EN MAINS »

Pourtant, à l'instar de l'Algérie, bien que tardivement, le Maroc a pensé revaloriser ses richesses nationales et se constituer les bases d'une industrie sidérurgique et chimique. Ces orientations se reflètent dans le 4^e Plan de développement (1973-1977). Outre la reprise du vieux projet de création de l'unité sidérurgique de Nador — mais qui cette fois est entrée dans une première phase de réalisation — 45 % des investissements industriels sont attribués aux industries chimiques. Pour leur réalisation, ainsi du reste que pour certaines industries de transformation, l'Etat marocain en est venu à adopter la pratique du « clés en mains » et achète des entreprises en ordre de marche, selon un processus déjà expérimenté, avec des résultats peu convaincants, en Algérie.

Ce pays, en effet, pressé de sortir du sous-développement et ayant les richesses énergétiques lui permettant d'en supporter le coût, à longterm pratiqué le « clés en mains ». Le type de développement choisi par les managers algériens commandait l'importation massive d'équipements, de technologies « avancées » et l'accélération de la promotion des cadres et techniciens appelés à prendre en charge et à faire tourner l'appareil de production.

(29) Cf. Dimitri GERMIDIS, *ouvrage cité*.

Cependant nous avons vu que le dynamisme de la construction industrielle pouvait avoir été partiellement suscité par les organismes spécialisés de l'ONU, quelque peu manipulés par les grandes sociétés, américaines notamment (30), de même que par le plan de Constantine, certes modifié mais ayant posé les bases d'une industrie sidérurgique (SNS) d'extraction et de raffinage du pétrole assez importante.

Aussi le cas de l'Algérie se présentait-il différemment de celui de la Tunisie ou du Maroc.

C'est la prise en considération de ses richesses et potentialités, une volonté d'indépendance absolue vis-à-vis de son principal partenaire, la France, de même qu'une exploitation judicieuse des contradictions entre les différents « centres » dominants, qui donneront l'occasion à l'Algérie d'envisager des perspectives de développement par une association « technique » avec les grandes multinationales intéressées, quant à elles, à préserver des sources d'approvisionnement de matières premières très prisées (pétrole et gaz).

Partis de cette démarche, qui permettait déjà d'assurer une meilleure utilisation des gisements et l'installation d'une importante chaîne d'industries dérivées, destinées à faire du pétrole et du gaz (exportés à 90 %) la principale source d'accumulation du capital nécessaire au financement d'une industrialisation auto-centrée, les dirigeants algériens, dont le souci reste de trouver très rapidement de nouveaux relais aux matières énergétiques comme source d'accumulation, vont préconiser l'achat, telles quelles, d'entreprises en ordre de marche puis d'usines « produits en mains », c'est-à-dire « en ordre de vente », avant que ne soit projeté l'achat d'entreprises produisant pour un marché déterminé et garanti, c'est-à-dire « clients en mains ».

A cet effet l'Algérie s'est adressée à des bureaux d'engineering américains (surtout) pour la détermination des projets et, pour leur réalisation, à des « ensembliers » américains ou européens, selon les secteurs, le choix se faisant, — après appel d'offres international et compte tenu du rapport coût-délai —, sur les technologies les plus avancées. L'intérêt, cette fois, n'était pas de répondre au sous-emploi, mais d'assurer dans des entreprises gigantesques, copiées sur les installations de « maisons-mères », la meilleure productivité, selon les normes du marché international, en vue de satisfaire le marché national mais, encore, de conquérir des débouchés extérieurs.

Les usines se sont alors effectivement multipliées et un vaste programme de formation, soutenu par la prolifération d'instituts techniques et d'universités, commença à fournir, chaque année, des milliers de diplômés et de

(30) Lire à ce propos *Le Monde Diplomatique* de mars 1976 et d'autres développements sur les pressions américaines au niveau des directions du PNUD ou des organismes tels FAO, BIT, etc...; également André LEVIN, Cours de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1971; P. JUDET et J. PERRIN, A propos de la création d'un institut international de technologie, colloque de Dijon 1976 (ouvrage cité). Nous noterons enfin avec G. CORM in « *Le Monde Diplomatique* » de juin 1977, que « l'exemple type de procédures de financement conditionnées par l'emploi de technologies des firmes multinationales est celui de la BIRD repris par les banques et caisses de développement régionales ». Lire aussi l'article de Hans REIFF, « Pour un réexamen de l'aide... ». *Perspectives* n° 4, 1976.

techniciens. Une fièvre saisit les managers nationaux qui virent dans les premières réalisations « clés en mains » les outils d'un développement contrôlé nationalement et pouvant, à moyen terme, assurer l'indépendance économique du pays et réaffirmer sa « puissance » de négociation.

En se dotant, au prix fort, d'une capacité locale de production, en se consacrant à jeter parallèlement « les bases d'une production technologique efficace » par un effort de scolarisation et de formation, l'Algérie croyait sortir des chemins battus et réaliser sa croissance en rejetant les schémas empruntés par d'autres pays en voie de développement et qui se sont cantonnés dans une spécialisation imposée par la division internationale du travail sous le couvert d'une fallacieuse redistribution des cartes. Et le jugement des technocrates Algériens, que rejoint Issam El-Zaïm, est sévère à ce sujet : « Nous observons une récente évolution de la stratégie. Cette évolution se traduit par le transfert d'industries marginales, fragmentées ou « décapitées » vers les pays dont la main d'œuvre est bon marché ou non employée... Ils traitent le transfert d'industries comme « un maillon isolé d'industrialisation dont le déploiement et les effets induits sont extériorisés. Le procès de production est donc coupé du reste de l'économie; par contre, il intègre tout l'environnement économique local au centre européen » (31). Nous verrons ce qu'il en est; mais notons d'abord que le choix algérien, dans un premier stade déjà, ne semble pas avoir donné les résultats escomptés (32) et, de l'avis même de l'ex-ministre algérien de l'industrie et de l'énergie, M. Belaïd Abdeslam, les entreprises acquises sont arrêtées ou ne fonctionnent (pour la plupart) que très en dessous de leur capacité. D'autre part, vu leur gigantisme et la relative exiguïté du marché national, quand elles se mettront à produire, la question sera de savoir au bénéfice de qui et à destination de quels marchés ?

D. — LA MAITRISE LOCALE DE L'INGÉNÉRIÉRIE : UN MYTHE ?

Cette question est le plus souvent occultée. Le marché national étant ce qu'il est — et déjà n'entrevoit-on pas que le gouvernement semble encourager un type de consommation qui contredit l'option socialiste souvent affirmée — pour que l'investissement massif sacrifié devienne rentable et puisse permettre d'assurer la marche de l'économie, ne faudrait-il pas que les productions envisagées trouvent des débouchés commerciaux ? D'où le souci de certains économistes algériens qui « découvrent », soudain, le marché mondial et réclament des garanties et la possibilité d'une négociation (au nom des

(31) Cf. Issam El ZAIM, *Le transfert industriel et la recherche d'un nouvel ordre économique international*, 1^{er} Congrès des économistes du Tiers-Monde, Alger, 2 au 7 février 1976.

(32) « Pour l'Algérie, en conséquence, la dépendance technologique s'est objectivement développée : utilisation plus importante d'équipements et de semi-produits en provenance de l'extérieur; achats plus importants de licences d'exploitation et de know-how; utilisation plus importante de travailleurs étrangers pour l'installation et l'entretien des équipements ». A. BENACHENOU, *Cahiers du CREA* n° 2, oct.-déc. 1976.

pays en voie de développement, bien sûr !) pour l'instauration d'un « ordre économique » plus favorable qui leur permette, selon des mécanismes qui restent à mettre au point au niveau du GATT et d'autres institutions de ce type, de s'affirmer sur le marché international, le temps de consolider leur développement. D'où, aussi, les soucis de certains managers des pays industrialisés qui réaménagent leur stratégie de telle sorte que ne soient effectués que des transferts de techniques « banalisées » ou « dépassées » à partir desquelles les pays en voie de développement riches ne pourraient tenter de les concurrencer. D'autant que, parallèlement, des clauses restrictives leur assignent un « marché » (à renégocier éventuellement) qui ne contredise pas la politique d'expansion des firmes transnationales, celles-ci demeurant, en tout état de cause, les « régulateurs » de la norme internationale du produit qu'elles modèlent à leur convenance alors qu'il est déjà difficile à des productions du Tiers Monde d'acquérir, à un coût aussi faible que celui réalisé dans les industries du « centre », le « standard international » : précautions nées de l'inquiétude de voir, soudain, et au détriment des pays du « centre » se multiplier le cas japonais. Et cela indépendamment des fausses compétitions que semblent se livrer les FMN dans le cadre d'une concurrence normale, pour l'acquisition des contrats d'équipement. L'éditorialiste d'*Actuel-Développement* (33) exprime bien cette préoccupation : « serions-nous, sans l'avoir fait exprès, entrés dans la voie d'une plus grande justice, d'un meilleur partage des richesses ? La réponse est déjà écrite entre les lignes des contrats de ventes d'usines « produits en mains », car, enfin, ces usines finiront bien par produire et en grande quantité des biens de consommation qu'il faudra bien que les anciens pauvres vendent, pour ne pas le redevenir. Et à qui pourront-ils vendre ? Grâce à quels moyens ? Un Japon est supportable, mais cent ? Demain, un ministre algérien se lèvera pour exiger des usines... « clients en mains ». En attendant, « ces contrats vont dans le sens des intérêts français » explique Monsieur Raymond Barre (34), parlant des contrats liant les entreprises françaises, car « ils permettent des prestations importantes de formation professionnelle et d'assistance technique et accentuent notre présence économique dans le Monde ». Et il est de fait que ce type de commandes passées, pour la seule formation liée à la réalisation et au montage d'usines nouvelles, par les pays de l'POPEP auprès de ceux de l'OCDE devaient représenter en 1971 (année « maigre » pourtant) entre 35 et 40 milliards de dollars américains (35).

Alors comprend-on les idéologues de la formation accélérée pour l'accession donnée comme probable, à la maîtrise de l'engineering national par les pays importateurs d'équipements : maîtrise qui conduirait à la maîtrise technologique proprement dite, seule de nature à rendre leur indépendance aux nouveaux riches des pays pauvres. Mais pour voir aboutir ce processus il y faut d'autres conditions dans le transfert des techniques ou des connaissances. Notons, en passant, que « la population de chercheurs en Inde est

(33) *Actuel-Développement*, n° 13, juin 1976.

(34) Indépendamment des prestations liées aux études de projets et aux livraisons d'équipements.

(35) Chiffres cités par Raymond BARRE, premier ministre français, *Actuel-Développement*, n° 13.

la 3^e du monde. L'Inde n'est dépassée que par les USA et l'URSS pour ce qui est du nombre de chercheurs. Cela signifie des millions de chercheurs, des centaines d'universités, d'instituts, etc... (36) ». Que deviennent-ils ? « 5 000 ingénieurs, sont accueillis définitivement chaque année par les USA » (36). C'est clair. Et cependant, l'Inde est toujours en voie de développement et ce n'est pas la possession de la bombe atomique ni les usines de montage du « Mirage » qui y changeront quelque chose. Du reste, une explication nous est donnée par J. Judet et J. Perrin (37) : « Les politiques prestigieuses de création d'universités ou d'instituts n'ont pas d'autre résultat que d'adapter les hommes au bon fonctionnement des machines et à l'élargissement du marché : en faisant sauter l'obstacle des mentalités, en familiarisant avec les normes internationales etc... ». Ne notent-ils pas par ailleurs que : « dans les industries de pointe telles que le pétrole, la pétrochimie, l'énergie nucléaire, l'électronique, les USA tiennent une position de leader pour le développement de nouvelles technologies », et que « si à l'amont comme à l'aval, l'Étranger prédomine, peu importe alors l'existence d'une capacité de faire des projets, car elle est tenue, contrôlée et en position d'être récupérée ». C'était là une analyse qui rejoignait la nôtre; mais leur conclusion nous paraît assez contradictoire : il faut tout de même, nous précisent-ils, s'assurer la maîtrise, au moins de l'« ingénierie — maître d'ouvrage » et pour ce faire se donner les moyens (pour les pays acquéreurs) :

1) de se familiariser, d'une part, avec les techniques pour les contrôler et les acquérir jusqu'à les adapter et à les créer;

2) de sauvegarder et de construire, d'autre part, les bases de modèle sociaux propres qu'ils décident eux-mêmes de se donner; et de citer l'exemple d'une Algérie qui, pour eux, « possède la capacité d'un engineering national promouvant la construction de biens d'équipements ».

Ce à quoi le président algérien pourrait répondre (38) : « quant aux usines qui sont acquises toujours au prix fort, il arrive souvent que leur fonctionnement relève de graves insuffisances dans la conception et les fournitures et que, malgré tous les contrats de prestations de services qui les accompagnent, leur production demeure bien en deçà des normes sur lesquelles le constructeur s'est engagé. Enfin, les cadres que nous envoyons à l'étranger se voient parfois, au nom de la protection du secret, tenus à l'écart de ce qui constitue le ressort même de l'activité industrielle et de son développement, à savoir la maîtrise technique et technologique ». Et H. Boumediene de conclure : « Toutes ces constatations conduisent ainsi à noter chez certains partenaires industrialisés qui ont assuré la réalisation d'une partie de nos usines, une tendance à faire aggraver, en prolongeant savamment la durée, notre dépendance technique, financière ou technologique : ou les trois à la fois ». Quant à A. Benachenhou, mieux informé des contrats algériens que les théoriciens des pays industrialisés, il note, dans un bilan assez négatif de la politique technologique algérienne : « la complexité et l'importance des réalisations apparaissent clairement. Elles déterminent en tout

(36) Cf. *Aujourd'hui l'Afrique* (n° 3), l'article d'Y. Fuchs.

(37) in « Transfert de technologie et développement ». Ouvrage cité.

(38) cité par A. BENACHENHOV, cf. « Cahiers du CREA », n° 2, oct-déc. 1976.

cas le champ d'intervention des firmes multinationales pour la réalisation des investissements lorsqu'on admet la faiblesse actuelle de la production technologique en Algérie et surtout de l'engineering ».

Ainsi donc, le schéma classique qui prétendait assurer un développement rapide et « indépendant » par l'achat massif d'équipements (grâce à un financement provenant de l'exploitation des matières énergétiques, même transformées en association avec le capital étranger), par l'importation de technologies et de coopérants, et la formation en série des cadres et techniciens autochtones, semble buter sur des difficultés insoupçonnées : la « mauvaise volonté » des managers occidentaux qui ne livrent pas, ou pas tout à fait, leurs recettes; le coût social de l'adoption du modèle de croissance impliqué, et l'état des rapports économiques internationaux. D'autre part, l'étatisation des entreprises et une réglementation stricte de l'investissement privé international ne présentent pas de garanties suffisantes pour une protection efficace de l'économie nationale et de ses orientations. La revue « Business international », porte-parole des multinationales, affirme en effet, « en dépit du nombre croissant de décrets, les sociétés multinationales, toujours en éveil, estiment toutefois que dans la mesure où elles détiennent vraiment des technologies uniques, elles peuvent négocier tranquillement afin d'obtenir des conditions meilleures que toutes ces restrictions pourraient le laisser supposer » (39).

On ne peut plus franche déclaration. C'est pourquoi A. Parthasarathy, du Mouvement « Pugwash », s'est écrié au 24^e colloque (juin 1975 à Dar-es-Salam) : « La révolution technologique a été conçue et réalisée pour garantir les objectifs économiques et la sécurité des pays industrialisés ».

III. — LA CROISSANCE : POURQUOI FAIRE ?

P. Massé (40) notait dès 1965 : « Le développement c'est plus encore, sans doute, la construction d'une société. Il a des implications éthiques que nous ne pouvons esquiver : les valeurs que nous entendons respecter, les fins que nous désirons poursuivre... » Les pays en voie de développement ont-ils (et les pays du Maghreb en premier) suffisamment « pensé » la question ? A la suite des deux avertissements que nous venons de considérer, nous aurions pu croire que les politiques maghrébines se construiraient de telle sorte que soient évitées de nouvelles formes d'aliénation. Du Maroc à la Tunisie, en passant par l'Algérie, le résultat (ou du moins l'esquisse des premiers résultats) ne manque pas de nous laisser sceptiques. Il est vrai qu'aucun des pays n'a scrupuleusement suivi les consignes du Pugwash (41) qui préconisaient, en même temps que le colloque d'Alger sur le nouvel ordre

(39) « Business international », 4 juillet 1975.

(40) in « Le plan ou l'anti-hasard », Gallimard, 1965.

(41) Déclaration de A. PARTHASARATHY au colloque PUGWASH de juin 1975 (Dar-es-Salam).

économique (42), la « self-reliance » comme base de l'indépendance, mais avec cet ordre de marche : « transposée en termes pratiques, la « self-reliance » (condition même de l'autonomie) implique, au niveau national, la récupération des centres de décision et l'instauration de structures propres. Le caractère, le contenu, l'orientation et la physionomie générale des changements économiques et sociaux seront définis et appliqués en fonction des besoins de la base. Sauf à vivre ce schéma, tout refus de dépendance reste platonique ». Du moins, la Tunisie (43) aura-t-elle voulu, avec ses petits moyens, tenter l'expérience.

En fait, la question demeure celle-ci : quel type de développement devrait choisir et promouvoir les sociétés dépourvues, ex-colonisées, exploitées, pour arriver à rétablir leurs équilibres et donner, enfin, satisfaction à leurs bases afin d'y harmoniser les niveaux de vie (vers le haut ?) Ce qui est certain, c'est que les modèles de croissance et les schémas de développement qui leur sont soumis restent aléatoires; et le fait qu'ils y souscrivent tête baissée peut rendre illusoire leurs velleités d'indépendance.

Les économistes du Tiers Monde, réunis à Alger, l'ont proclamé solennellement et se sont décidés à « se mobiliser pour développer l'aspect scientifique des doctrines économiques nécessaires au développement de (leurs) peuples afin de consolider la pensée politique et idéologique favorable à leur émancipation politique ». Cette prise de conscience peut être salutaire pour les pays en voie de développement qui ne se sont pas engagés dans un processus de croissance (44) calqué sur celui des pays du centre; ainsi de la Tunisie et du Maroc, en un certain sens. Mais pour l'Algérie n'est-il pas trop tard pour réorienter son système avant qu'il ne secrète des facteurs irréversibles de dépendance ?

Il n'empêche qu'une dénonciation officielle des théories existantes du développement — ces théories dont on a vu qu'elles étaient favorables à l'épanouissement d'un nouveau capitalisme international —, la mise en question de l'enseignement économique et des doctrines « infligées », et la poursuite d'une réflexion dépassant les slogans et résolutions de routine, sont des préalables à la définition des bases d'un véritable développement autonome.

Encore faudrait-il que ces économistes dépassent leurs propres contradictions et d'autre part aboutissent à des propositions pouvant tenir compte des vœux des populations concernées. En fait, nous aurions souhaité que

(42) Du 24 au 27 juin 1975 (à l'initiative du Centre international de développement et des autorités algériennes).

(43) « L'indépendance est une inter-dépendance calculée dans la mesure où elle résulte concrètement de l'acceptation d'une multiplicité de dépendances, du choix conscient d'alliances et de subordination ». P. CLAIR, article cité.

(44) « Modifier le style de développement dans le sens de la marche vers une société plus égalitaire dans les pays de la périphérie signifie planifier la consommation avant de rationaliser la production, c'est-à-dire faire prévaloir la logique des fins sur la logique des moyens. Il n'est pas douteux que l'évolution dans ce sens dépend essentiellement des forces sociales qui agissent à l'intérieur de chaque pays; mais il n'est pas moins vrai que cette évolution peut être mise en échec par l'action des forces extérieures... Celso FURTADO, in « Le nouvel ordre économique mondial », cf. *Revue de l'association des économistes du Tiers-Monde*, n° 1.

ce colloque réunisse également des sociologues et quelques responsables politiques, car donner la priorité aux économistes et à « l'économisme » (alors que dans les pays du centre la tendance est à l'inverse) c'est vicier au départ la notion de « développement ».

D'autre part, il ne suffit plus, à notre sens, de proclamer des résolutions, mais il faut inviter les responsables des pays du Tiers-Monde à mettre en pratique, si peu que ce soit, tant au niveau de la négociation qu'au niveau des décisions économiques et de planification internes, les principes devenus classiques d'une stratégie qui leur permette de mener leur bataille du développement à l'abri des « contre-mesures » des pays du centre. Mais c'est précisément là que des contraintes surgissent, chaque pays ayant « sa » vocation politique et « ses » ambitions sociales.

D'autant qu'un processus enclenché aux lendemains des indépendances et parfois depuis la révolution du pétrole, limite leur autonomie réelle de décision et réorganise les réseaux de la dépendance.

Ainsi, compte tenu de ces contraintes, malgré les résolutions proclamant les principes de coopération et d'intégration régionales, et compte tenu des visions politiques divergentes de leurs leaders sur les modes de construction sociale, les pays du Maghreb présentent des politiques spécifiques d'accession à la production technologique et se situent différemment dans le contexte économique international actuel.

Au delà du Maroc qui, hormis son refus constant de l'intégration régionale, tergiverse entre diverses politiques d'industrialisation et n'a donc pas de politique claire en matière d'acquisition des technologies — sauf à s'ouvrir à l'investissement privé international —, les politiques tunisienne et algérienne, en fin de compte, se rejoignent, car l'une accepte, dès à présent, de jouer le jeu du « redéploiement » et se contente d'une industrialisation « au rabais » (45) pourvu quelle lui garantisse des débouchés extérieurs et le succès de sa politique de l'emploi; l'autre acquiert à grands frais les possibilités techniques d'accession à ces débouchés sans considérer que le fait de les convoiter — et comment faire autrement — suffit à situer les concessions qu'elle devrait tolérer pour y accéder. En fin de compte, et pour prendre des raccourcis, l'un des pays accepte sa dépendance (qu'il tente, de toute façon, de rendre provisoire), l'autre se pose en apôtre d'une industrialisation autonome financée par ses ressources propres mais qui le fait pénétrer plus avant, à chaque degré de son développement, sous de nouvelles formes de dépendance. Que vaut, en effet, à part la simple relation de prestige, le fait pour l'Algérie de posséder, sans d'ailleurs qu'elle en maîtrise les techniques ou les volumes de production, des usines ultra-modernes, si de toutes façons leur capacité les situe au delà des besoins nationaux et si, l'évolution des techniques étant ce qu'elle est et les normes étant définies ailleurs, elles

(45) C'est en effet un moyen sûr pour des firmes multinationales « de s'implanter dans des pays qui bientôt dans une perspective de développement national, adopteraient une politique protectionniste leur fermant des marchés immenses et nécessaires »; in « L'industrie tunisienne » (actes du séminaire CERES, mai 1975).

ne peuvent conquérir dans de bonnes conditions le marché international (46) ? S'est-elle cependant forgé les outils d'une indépendance à long terme ? Il est permis d'en douter (47).

En fait, des trois politiques maghrébines, aucune ne donne entière satisfaction. Mais les circonstances bénéficient à l'un comme à l'autre pays, l'« ennemi » demeurant le contexte mondial actuel et la représentation de la stratégie des grandes firmes transnationales devant la crise. Le « courage » (48) de la Tunisie d'entrer volontairement dans une forme d'interdépendance qu'elle apprend à maîtriser, ne doit pas masquer ses erreurs, passées et présentes... Mais du moins, et le rythme assez lent de son développement le lui permet, voudrait-elle s'en rendre compte, qu'elle pourrait encore y apporter les correctifs nécessaires (49).

Ainsi, par exemple, a-t-elle voulu maîtriser son marché du sucre et s'est-elle dotée des outils nécessaires (après étude réalisée par un groupe-ment français) pour se lancer dans la production du sucre blanc à partir de la betterave (50). Elle réalisa un complexe lourd et coûteux de « sucrerie-raffinerie » intégrée pour arriver à une production qui satisfasse le marché national. Or, au bout de quelque temps, l'on se rendit compte, d'une part, que les paysans tunisiens ne supportaient pas les servitudes de la plantation des betteraves, ce qui a abouti à une moindre activité de la sucrerie, d'autre part qu'il était tout aussi coûteux, dans ces conditions, d'importer du sucre raffiné (+ de 50 % de la consommation sont importés) que du sucre brut destiné à une raffinerie qui, déjà, « tournait » à son maximum.

C'est là un exemple de transfert mal réussi de techniques et de connaissances sur une culture industrielle. Premier résultat, l'Etat croyant

(46) « D'autre part, l'accession « couvée » au marché international des produits implique une certaine compétitivité nécessitant l'adoption et le respect de certaines normes de ce marché, à savoir : renouvellement périodique de la technologie et du know-how, ajustement des productions compte tenu de la demande extérieure, négociations et concessions de toutes sortes : concessions pouvant être de nature à réorienter les industries en fonction des besoins autres que les besoins du développement national... Kamal BOUGUERRA, « A propos du nouvel ordre économique », in *Jeunesse Actualités*, sept. 1975.

(47) « En raison du contenu-devises des équipements choisis et des matières premières et produits semi-finis nécessaires au fonctionnement de ces équipements, la politique technologique conduit à un recours important au financement extérieur tout en transformant la structure géographique de cet endettement et la structure des formes d'équipement » A. BENACHENHOU, *art. cit.*

(48) « Les nouveaux objectifs (depuis 1970) visent le développement des industries de transformation, l'élévation de leur taux d'intégration et le développement du secteur privé, vers lequel le gouvernement a décidé de reconvertir une partie de son économie. Depuis la loi d'août 1972, l'ouverture sur l'extérieur a pris une nette prépondérance marquant deux tendances : 1) implantation d'industries étrangères travaillant pour l'exportation dans le but d'attirer les capitaux privés et de développer l'emploi d'une partie importante de la main d'œuvre qui, sans cela, serait au chômage ou s'expatrierait; 2) développement d'industries locales notamment en les orientant vers la sous-traitance internationale ». O.K. DAMMAK in « La sous-traitance en Tunisie ». A noter que l'industrie est limitée en Tunisie à 20 % de l'activité globale. Sa part dans le PIB n'était que de 17 % en 1960 et de 27 % en 1970.

(49) Nous pensons que c'est une solution provisoire moins prégnante que celle pratiquée par l'Algérie, par exemple, qui engage son développement dans un engrenage de dépendance. Mais il est sûr que nous ne votons pas pour autant un « satisfecit » à la Tunisie dont l'économie accepte de se placer sous d'autres formes de domination.

(50) En effet la culture de la betterave a des exigences que les paysans tunisiens n'ont pas voulu assimiler, ayant d'autres habitudes et aspirant à d'autres formes de production.

satisfaire les besoins du pays et pour se préparer un marché a facilité une consommation plus large d'un produit qu'en fin de compte il doit importer, ce qui grève sa balance des paiements.

Autre exemple : l'ouverture aux investissements privés pour des réalisations destinées à produire pour l'exportation. La Tunisie s'est rendu compte en la matière que si ces industries permettaient l'embauche d'une main d'œuvre phéhorique sans spécialisation, elles n'offraient aucune possibilité pour une formation et une participation d'un encadrement autochtone pouvant éventuellement prendre la relève. C'est le cas de l'entreprise de textiles Boudia qui continue d'être dirigée complètement par des hollandais et qui ne facilite la formation d'aucun autochtone. D'autant qu'elle ne s'intègre pas non plus au tissu industriel national et continue à importer ses matières premières, ses modèles, etc... de la société-mère située aux Pays-Bas.

A ces difficultés, la Tunisie essaye de répondre en encourageant l'investissement des nationaux (par une forme de bourse notamment) qui devraient occuper des créneaux et, en constituant leurs entreprises, se spécialiser dans la sous-traitance internationale : ce qui, selon la politique officielle devrait « présenter des avantages certains pour le développement économique et industriel d'un pays en voie de développement où la majorité des entreprises sont de dimensions modestes » (51).

Du moins, la Tunisie a-t-elle considéré qu'elle devait, pour « décoller », s'intégrer au marché mondial, tout en assimilant les techniques et en se forgeant les moyens de la connaissance. D'une connaissance qu'elle ne pourra peut-être pas mettre au service de son développement avant un certain temps.

Mais que se passe-t-il ailleurs ? L'Algérie qui va si vite, avec d'autres formules, n'arrive pas davantage à maîtriser son développement et ne s'aliène-t-elle pas un peu plus en concédant littéralement la réalisation et l'organisation (52) de ses bases industrielles à des centres de décision extérieurs ? Et, là, démystifions une « doctrine » : d'une part, « la réalisation des contrats « clés en mains » détermine un tissu de dépendance technologique (et commercial) extrêmement dense, dont l'Algérien n'est pas toujours informé au moment de la passation des contrats produits en mains » (53); d'autre part, la diversification des sources de technologie, qui est en principe une politique de sauvegarde, trouve sa limite dans le risque de ne plus être capable de régler tous les problèmes d'approvisionnement ou de compatibilité entre les divers équipements (54).

(51) O.K. DAMMAK, in « L'industrie tunisienne » (actes du séminaire CERES, mai 1975).

(52) On peut en effet s'interroger sur la nouvelle conception qui confie aux partenaires du centre, en plus d'une responsabilité exclusive pour la réalisation du programme de production et pour le transfert de technologie, la gestion de l'entreprise et une partie de la commercialisation, ce qui aggrave la dépendance qui, de technologique, devient aussi organisationnelle (méthodes de gestion, cadences de production) et reproduit une certaine idéologie de la croissance, de la rentabilité et de la rationalité économiques qui est celle des grandes sociétés occidentales, avec ses interférences politiques.

(53) Cf. A. BENACHENBOU, *art. cité*.

(54) Cf. *Aujourd'hui l'Afrique*, n° 3.

L'expérience algérienne illustre ces inconvénients : défaut d'intégration mutuelle des différentes industries qui, par ailleurs, de par leur surdimensionnement, sont destinées, sous peine de fonctionner au ralenti et à un coût surélevé, à produire pour l'extérieur et à conquérir des marchés (à quel prix ?) (55).

Le Maroc s'avance cahin-caha, sans politique définie d'accession à la technologie ou de maîtrise de celle-ci (56). La politique libérale prônée, sans encouragement effectif, à destination des capitaux privés nationaux, dont le manque de confiance est lié aux aléas politiques du pays et qui ne s'investissent que dans des rapports immédiats et sans risque, jointe aux attermoissements et à la déficience des capitaux extérieurs, qui semblent toujours réticents malgré une certaine reprise, surtout après une « marocanisation » bâclée et des planifications de conjoncture, ne permet pas à l'industrie locale de prendre son essor (57).

*
**

Le transfert de technologie est lié à une politique d'industrialisation. Si celle-ci est efficace, le transfert de techniques englobant des possibilités d'accès aux connaissances (58) devrait l'être également, à moyen terme. Cependant, pour se prémunir contre les dangers, même calculés, de déviation, il faudrait que soit défini le « projet social » et que soient mobilisées effectivement les populations concernées par un type de développement dont le but fondamental devrait être la satisfaction de leurs besoins de base.

En sollicitant les populations afin qu'elles soient en mesure de maîtriser et contenir le développement national, en faisant de celles-ci la cible d'une politique de satisfaction des besoins par la croissance, les pays en voie de développement pourraient mettre en place les garde-fous nécessaires contre toutes les déviations et rester maîtres de la réalisation de leurs plans nationaux, si tant est que ceux-ci aient tenu compte des aspirations de la population et non seulement de celles d'une « frange » occidentalisée.

(55) Cf. le chapitre consacré à la politique algérienne, dans le présent volume.

(56) Cela viendrait surtout de ce que la stratégie industrielle varie d'un plan à l'autre. Cependant, des efforts sont faits par l'Etat pour implanter et développer une importante industrie de transformation des phosphates. Lire à ce propos l'article de Louis GRAVIER, « Rabat et Moscou signeraient prochainement un important contrat pour l'exportation des phosphates ». *Le Monde* du 6/10/77. Le projet coûterait 2 milliards de \$ et entrerait en vigueur en 1978. « L'URSS financerait toute la partie en devises nécessaires à l'acquisition des équipements. Un crédit à très long terme serait ouvert à cet effet; l'exploitation du gisement relèverait de l'Office chérifien des phosphates... En contrepartie le Maroc fournirait des phosphates dont la quantité augmenterait progressivement pour atteindre 10 millions de tonnes vers 1990 » et achèterait à l'URSS du pétrole, de l'ammoniaque et des engrais azotés, productions qu'elle pourrait trouver en Algérie, d'où une « intégration » par tiers interposé !

(57) Quoique, pour la transformation des agrumes, quelques entreprises privées marocaines sont à la pointe de la technique. Ainsi la plus importante usine de jus de fruit de tout le bassin méditerranéen se trouverait au Maroc près d'Agadir, avec une capacité de traitement de 60 000 tonnes d'oranges, 10 000 tonnes de pamplemousses, 4 000 à 5 000 tonnes de clémentines. Lire à ce propos l'art. d'A. GRAUDO dans « *Le Monde* » du 14/9/76.

(58) « L'expérience de l'acquisition des techniques par les pays non initiateurs du *xx^e* siècle, montre que les pays concernés ne se sont pas limités à acheter des techniques mais qu'ils les ont reproduites, adaptées et que, d'une manière plus large, ils ont finalement produit de nouvelles filières techniques ». P. JUDET et J. PERRIN, article cité. Le cas le plus frappant est celui du Japon.

S'imposer un modèle de croissance « emprunté » c'est, en fait, s'aligner dans une compétition dont les vainqueurs sont désignés d'avance. Mais les futurs vaincus ce sont les peuples, car leurs dirigeants peuvent toujours espérer partager les profits et prestiges dispensés par les « centres » (59). Certes, la nouvelle stratégie internationale des centres voudrait imposer une autre division internationale du travail qui devrait permettre aux pays dominants, tout en illusionnant les jeunes industries du Tiers Monde, de se décharger de certaines productions sur les pays de la périphérie, selon leurs capacités, leurs disponibilités, leurs potentialités, notamment énergétiques, afin de les intégrer dans leur réseau d'échanges, limitant tout risque réel de concurrence par le contrôle, et pour bien longtemps encore, de l'innovation, de la production de la norme ou du standard, et du marché international.

Ce contrôle de l'innovation, à lui seul, est de nature à assurer la domination des pays du « centre » puisqu'il permet la régulation des productions et donc fausse les termes de la concurrence (60). De plus, tenter de pénétrer le marché en s'introduisant sur un ou plusieurs points de la chaîne technologique serait se condamner pour longtemps à une dépendance vis-à-vis de l'extérieur, parce que :

— l'apport technologique se traduit au niveau de la balance des comptes par la rémunération de know-how et licences; poste qui vient gréver dangereusement le passif de la balance des comptes;

— un danger réside dans le fait que la recherche nationale peut se trouver freinée, les entreprises nationales renonçant à développer leur recherches et se bornant à adopter les apports techniques extérieurs (61);

— il est vain de vouloir se mesurer aux pays du centre qui peuvent mobiliser dans la compétition (recherche et innovation) des moyens infiniment supérieurs (potentiel scientifique et technique élevé; infrastructure de la recherche importante; capacités financières gigantesques; marchés déjà existants...);

— outre leurs rémunérations, les brevets et know-how sont concédés avec quelques restrictions (au niveau des volumes destinés à l'exportation; de la délimitation des marchés possibles; de la détermination des prix);

— et enfin la multiplicité des innovations est telle qu'une fois la cadence prise et l'investissement effectué, il nous semble impossible de ne pas en suivre l'évolution, au risque de perdre ces marchés ou de ralentir ses productions (62), à certains moments plus du tout concurrentielles, ce qui pourrait être à l'origine de files d'attente, de goulots d'étranglement et de ruptures de charge dans la réalisation du plan national et des programmes d'industrialisation, si ce blocage au niveau d'une branche se répercutait sur les industries d'aval.

Mais l'essentiel est encore ailleurs. Quand on sait sur quels critères se base l'adaptation de la « machine » en vue d'une meilleure productivité et

(59) Il y a une croissance certaine des affaires de « pots de vin » dans les pays de la périphérie qui s'industrialisent le plus. Encore la plupart ne sont-elles pas ébruitées.

(60) D'où maintien et développement du contrôle du marché.

(61) En plus de la dépendance en matière de pièces de rechange et de location d'un personnel « coopérant », qualifié.

(62) Ou par suite d'un barrage technologique décidé par un centre extérieur.

sur quels « sujets » est expérimentée cette technologie, l'on comprend aisément qu'elle introduit dans les pays en voie de développement des « réponses » à des problèmes qui ne sont pas ceux des sociétés importatrices qui ont parfois — tout au moins au niveau du discours et de la volonté populaire — choisi un autre modèle de développement. Elle recrée, en effet, des divisions sociales au sein de l'usine et favorise l'essor, en même temps que d'une mentalité « productiviste », d'une propension à la surconsommation de biens superflus.

La solution serait-elle alors dans des opérations de « joint-venture » améliorées ? Ou dans l'association des pays en voie de développement au capital social des grandes firmes installées dans les pays industrialisés, comme le pratiquent la Libye et certains Etats « pétroliers » du Moyen Orient ? Ou bien faut-il envisager d'autres voies de développement que celles qui sont actuellement imposées ? (63). C'est du reste, l'une des conclusions de tous les experts qui se sont, sans résultat apparent, succédé à Alger ces dernières années, et particulièrement, des « économistes du Tiers-Monde » qui s'y sont réunis en février 1976 (64).

Kamal A. BOUGUERRA *

* CRESEM.

(63) « Faut-il, pour sortir du sous-développement, choisir n'importe quel développement ? La question est d'autant plus importante que, pour nous, savoir où aller est de loin plus efficace que de savoir seulement comment y aller. Répondre à ces questions, c'est éclaircir le problème du transfert de technologie et le faciliter en permettant d'éviter les multiples distorsions qu'il provoque aujourd'hui. On sait bien que le développement est une œuvre de longue haleine qui occupera encore de nombreuses générations; ce qu'il faut savoir aussi c'est que, consentir aujourd'hui à certaines distorsions, c'est provoquer des situations qui, demain, seront irréversibles... Mustapha-Kamel BOUGUERRA in « Le Commerce technologique entre pays d'inégal développement », Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 1977.

(64) Cf. dans le présent Annuaire, l'article de G. DE BERNIS : « L'association des économistes du Tiers-Monde ».