

LE MAGHREB, RENCONTRE AVEC LE TROISIÈME MILLÉNAIRE : *L'IMPÉRATIF DE BARCELONE* RAPPORT INTRODUCTIF

Abdelkader SID AHMED*

En novembre 1995, vingt-sept pays euro-méditerranéens approuvaient un projet de déclaration à Barcelone appelant à l'établissement d'un partenariat sans limites entre les signataires : le partenariat euro-méditerranéen. Les trois volets de ce partenariat étaient précisés dans la Déclaration : le renforcement du dialogue politique sur une base régulière, le développement de la coopération économique et financière et une meilleure valorisation de la dimension sociale, culturelle et humaine. S'agissant du second volet, le volet économique et financier, les déclarants soulignaient l'importance pour eux de l'objectif visant à promouvoir un « développement économique et social, équilibré et durable » et au-delà, « une zone de prospérité partagée ». Sans sous-estimer l'importance de la question de la dette pour les pays méditerranéens – question renvoyée à un autre forum – les déclarants s'affirmaient mobilisés, quoique à des degrés variés, pour relever « les défis communs » et réaliser les objectifs suivants :

- accélérer le rythme du développement socio-économique durable,
- améliorer les conditions de vie de leurs populations, l'emploi et réduire l'écart de développement existant dans la région euro-méditerranéenne,
- encourager la coopération régionale et l'intégration.

Pour ce faire, un « partenariat économique et financier » sera établi à travers :

- la création progressive d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne, avec pour date cible 2010, zone recouvrant le gros des échanges dans le respect des obligations de la Nouvelle Organisation Mondiale du Commerce ;
- la mise en œuvre d'une coopération économique appropriée et d'actions concertées dans divers domaines. Parmi les domaines privilégiés de coopération cités : la création d'un climat favorable à l'investissement, le renforcement des échanges entre partenaires eux-mêmes, les accords inter-entreprises, l'environnement, la participation accrue des femmes à la vie économique et sociale, l'eau, l'énergie, l'agriculture, le développement des infrastructures, le renforcement des capacités de recherche ainsi que le développement des réseaux scientifiques ;
- le renforcement de l'assistance financière de l'Union Européenne aux pays partenaires. Un montant de 4 685 millions d'écus sera dégagé sur le

* Chercheur à l'ORSTOM. Professeur à l'IEDES (Université de Paris I-Panthéon-Sorbonne).

budget communautaire pour la période 1995-1999. Ces concours seront complétés par des prêts et des contributions bilatérales de la part des États-membres et de la Banque Européenne d'Investissement.

Depuis novembre 1995, les premiers résultats ont concerné pour l'essentiel la coopération bilatérale entre partenaires, avec notamment la signature d'accords d'association entre l'UE et les pays suivants : Tunisie, Maroc, Israël. Les négociations engagées avec la Jordanie, l'Égypte et le Liban en sont au stade final. L'accord avec l'Algérie devrait être finalisé d'ici octobre 1997 tandis que des contacts exploratoires ont été développés avec la Syrie. Parallèlement, un accord visant à la création d'une Union Douanière a vu le jour avec la Turquie le 31 décembre 1995.

Deux objectifs principaux, interdépendants et complémentaires, ont été assignés aux accords d'association : la construction globale de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne, et la prise en compte des spécificités propres à chaque pays, l'accent étant mis sur l'accroissement de productivité, la restructuration économique, les réformes institutionnelles, le développement des infrastructures économiques et la coopération scientifique et technologique. Le règlement (CE) n° 1488/96 du Conseil en date du 23 juillet 1996 relatif aux mesures d'accompagnement financières et techniques (MEDA) en soutien aux réformes des structures économiques et sociales explicite sans ambiguïté la philosophie de base du projet de Barcelone. A l'annexe II du dit règlement, on relève les éléments suivants : l'appui à la transition économique et l'appui aux programmes d'ajustement structurel, l'objectif étant par ailleurs le rétablissement des grands équilibres macro-économiques, financiers et la création d'un environnement propice à l'accélération de la croissance économique. Les aides prévues dans le cadre du programme MEDA seront conditionnées par les deux critères suivants :

- les pays demandeurs devront exciper d'un programme de réformes approuvé par les institutions de Bretton-Woods ;
- l'examen de la situation économique des pays et notamment le niveau d'endettement et la charge du service de la dette, l'état de la balance des paiements et la disponibilité en devises, la situation budgétaire et monétaire, le niveau de l'emploi et du PIB par tête.

En s'associant donc avec l'Europe et entre eux, les pays du Maghreb sont engagés dans un vaste chantier de restructuration de leurs économies dont les implications sont considérables à tous égards. Les implications ne concernent pas seulement les systèmes productifs de ces pays mais les sociétés dans leur tréfonds. Ainsi l'annexe II du règlement cité, évoque longuement les composantes d'un « meilleur équilibre socio-économique ». Parmi ces dernières, citons une participation plus grande de la société civile dans la conception et la mise en œuvre du développement, le développement harmonieux et intégré du monde rural, l'amélioration des conditions de vie urbaine, le renforcement de la démocratie et le respect des droits de l'homme. Dans le domaine de la coopération régionale et transfrontalière, sont évoqués les échanges entre sociétés civiles de l'Union et celles des pays tiers méditerranéens (PTM) dans le cadre d'une coopération décentralisée. Les articles suivants, évoquent quant à eux, le soutien aux institutions cruciales et aux acteurs clés de la société civile :

collectivités locales, groupements ruraux, associations mutualistes, syndicats, associations liées à la liberté de presse, éducation et création d'emplois en faveur des femmes, etc.

Un mot-clé traduit tous ces défis, celui d'ouverture. Ouverture économique avec la restructuration et le redéploiement des systèmes productifs du Maghreb, ouverture avec l'émergence ou le renforcement du rôle d'acteurs nouveaux ou existants à tous les échelons de la société civile et dans les trois volets énoncés dans la Déclaration, et ce, dans de vastes dynamiques de coopération euro-méditerranéenne. De la capacité des pays maghrébins à mettre en œuvre les profonds changements structurels et institutionnels impliqués par le projet de Barcelone, dépend le succès de l'entreprise. C'est donc à un immense défi que se trouvent confrontés les pays du Maghreb, puisqu'il s'agit pour eux de promouvoir en un peu plus d'une décennie une vaste mise à niveau de leurs appareils de production et de leurs sociétés pour se hisser à celui de leurs partenaires développés du nord de la Méditerranée. Ce défi peut-il être relevé et dans quelles conditions, c'est ce qui constitue l'objet des études qui suivent, études effectuées par des ressortissants des deux rives. Ces études – chacune dans leurs domaines – tentent de répondre à ces questions. Sans prétendre à l'exhaustivité – difficile en un seul ouvrage, le présent travail balaie des domaines aussi divers que les transitions au Maghreb, les systèmes de valeur, l'environnement, la situation alimentaire, la situation de la femme, l'état de la recherche, les capacités technologiques, les politiques éducatives, les transports, l'eau, les institutions et les acteurs, les capacités entrepreneuriales, les PME, les villes, et les systèmes financiers.

Avant d'aborder la présentation de ces contributions et l'analyse de leurs résultats, il n'est pas inutile de se pencher sur l'état des systèmes productifs maghrébins aujourd'hui et plus particulièrement sur leurs forces et faiblesses, et ce, à la lumière des défis de Barcelone. L'exercice s'impose alors que le Maroc (Zaim et Jaïdi, 1997), la Tunisie (Ghorbel, 1997) ont d'ores et déjà signé l'accord d'association prévu, accords entrés en vigueur au 1/1/1997 et que l'Algérie s'apprête à le faire dans la seconde moitié de l'année 1997 (Sid Ahmed, 1997).

Les économies maghrébines à l'heure de Barcelone

Le fait saillant est le fort ralentissement du dynamisme de croissance des trois économies maghrébines depuis le début des années 1980 par rapport aux deux décennies antérieures. Ce ralentissement caractérise également l'évolution du secteur manufacturier. Ces performances négatives ont plus affecté l'Algérie et le Maroc que la Tunisie. L'évolution de l'agriculture continue de dépendre plus des conditions climatiques que du changement structurel.

Le secteur manufacturier reste marginal dans le PIB avec 11% pour l'Algérie en 1994, 20% pour la Tunisie et 17% pour le Maroc. A cette faible participation s'ajoute le fait que le gros de la valeur ajoutée industrielle provient pour l'essentiel des industries à faible valeur ajoutée de première transformation et non des industries dynamiques comme les biens intermédiaires complexes et les biens capitaux, l'Algérie faisant en partie exception (Sid

TABLEAU 1
*Croissance annuelle moyenne du PIB, du PNB par tête
des économies maghrébines et de quelques économies européennes.
Croissance de l'industrie et de l'agriculture*

	PIB*		PNB par habitant*	PNB par habitant	Industrie manufacturière*		Agriculture*	
	1970-80	1980-93	1985-94	1994	1970-80	1980-93	1970-80	1980-93
Algérie	4,6	2,1	- 2,5	1 650	7,6	- 2,2	7,5	4,5
Maroc	5,6	3,7	1,2	1 140	6,1	3,9	1,1	4,1
Tunisie	6,8	3,7	2,1	1 790	10,4	7,3	4,1	4,8
Espagne	3,5	3,1	2,8	13 440	-	-	-	-
France	3,2	2,1	1,6	23 420	-	0,9	-	1,8
Allemagne	2,6	2,6	2,2	25 580	2,0	-	1,1	-
Italie	3,8	2,2	1,8	19 300	5,8	2,8	0,9	0,8

Source : *Rapports sur le développement dans le monde*. Banque Mondiale 1995-1996.

* en pourcentage.

Ahmed, 1995 (a) et 1995 (b)). La part de l'agriculture dans le PIB des pays de la région est faible malgré l'importance de la population y vivant : 12 % en Algérie en 1994 pour 45 % de la population en zone rurale, 15 % en Tunisie avec une population rurale de 49 %, 21 % au Maroc sur une population rurale de 52 %. Si les services se taillent la part du lion : 53 % en Tunisie, 44 % en Algérie et 49 % au Maroc, leur prépondérance n'est en rien le reflet d'économies hautement industrialisées avec les services de pointe correspondants, mais d'activités traditionnelles. Cette situation explique la faible productivité des économies maghrébines et l'existence d'écarts considérables dans ce domaine avec les économies du Nord et donc de revenu par tête. L'existence d'une offre abondante de main-d'œuvre non qualifiée (le taux d'analphabétisme des adultes était encore de 33 % en Tunisie en 1995, de 38 % en Algérie et de 56 % au Maroc) et les carences des systèmes de formation et d'éducation limitent de pair avec les contraintes financières, le renforcement de l'intensité capitalistique de la production et donc celle de la productivité et des salaires réels ainsi que l'élargissement du marché intérieur. Les structures d'échanges reflètent l'insuffisante diversification des structures productives des économies maghrébines près de quatre décennies après les indépendances. Les exportations concernent pour l'essentiel les produits primaires de première transformation ou de faible valeur ajoutée (produits agro-alimentaires, hydrocarbures, minerais, textiles, etc.). Quant aux importations, elles portent sur deux postes essentiels, les produits agro-alimentaires d'une part et les biens intermédiaires et biens capitaux de l'autre. S'ajoute dans le cas du Maroc, le poste pétrole. Les seules importations de produits alimentaires représentaient en 1993, 27 % des impor-

tations totales de l'Algérie, 8 % celles de la Tunisie et 17 % de celles du Maroc. Quant aux importations de machines et matériel de transport, elles représentaient 31 % des importations algériennes, 32 % des importations tunisiennes et 29 % des importations marocaines. C'est dire que la formation du capital et le maintien du niveau d'activité interne sont quasi totalement conditionnés par les importations de produits agro-alimentaires, de biens d'équipements et des services liés à défaut d'un secteur agricole susceptible de nourrir les populations et d'une industrie diversifiée, en mesure de satisfaire la demande locale d'investissement. Ces goulots majeurs au niveau de l'offre au Maghreb limitent grandement les possibilités de recours à des instruments comme la dévaluation pour promouvoir la compétitivité des produits manufacturés car ils renchérisent les biens salariaux et le coût des intrants et biens capitaux importés. Ces échanges sont par ailleurs pour près des deux tiers orientés vers l'Europe, les échanges inter-maghrébins ne dépassant pas les 3 % des importations totales. Sont privilégiés dans ces échanges une poignée de pays dont la France (Sid Ahmed, 1995 (c)). C'est dire que les tentatives affirmées de construction d'économies autonomes et diversifiées post-coloniales n'ont guère changé fondamentalement la nature des rapports et de la division du travail entre les deux rives. Plus que jamais le Maghreb dépend de ses voisins du Nord, faute d'une offre diversifiée et des qualifications appropriées. Pis, l'écart de revenu et de productivité entre les deux rives s'est accru depuis les années 1960, «périphérisant» chaque jour plus une rive sud incapable de tirer parti du dynamisme lié à la création et à l'élargissement de la Communauté Économique Européenne. Le revenu moyen maghrébin par habitant est passé de 1977 à 1994 de 803 dollars à 1 327. Parallèlement, celui du Français était multiplié par 3,5 environ (7 168 et 23 420 \$), celui de l'Allemand était multiplié par 3 (8 376 et 25 580 \$) et celui de l'Italien par près de 6 (3 477 et 19 300 \$). Compte tenu des écarts considérables entre niveaux de revenus, la tendance observée à l'aggravation des écarts conduit à une divergence quasi exponentielle entre les deux rives.

Cette dépendance du Maghreb, forte dans l'économie réelle, l'est également dans la sphère financière. Les recettes en devises dépendent des facteurs suivants : termes de l'échange des produits primaires, accès aux marchés des pays développés pour les produits agro-alimentaires et les produits manufacturés – et notamment les textiles –, envois des expatriés (Mahjoub, 1995). Les fortes baisses des termes de l'échange, tout d'abord des phosphates, puis des hydrocarbures dans les années 1980, ont fortement affecté la capacité d'importation de la région. Les restrictions à l'importation de certains produits manufacturés, de pair avec l'élargissement de la Communauté Économique Européenne à l'Espagne, au Portugal et à la Grèce, ont aggravé cette situation d'autant que l'envolée de l'encours des endettements (tableau 2) était spectaculaire au cours des années 1980. Le seul service de la dette externe des trois pays absorbait 8,6 milliards de dollars de recettes de la région, soit près de 36 % de ces dernières en 1994, alors que les flux nets de capitaux privés cette même année n'atteignaient que 1,4 milliards de dollars. Cet étranglement externe a pesé lourdement sur le niveau de l'activité et de l'emploi et a fortement contrarié la formation de capital.

Avec la crise du secteur externe et l'absence de systèmes productifs conséquents et diversifiés, les processus d'accumulation du capital et de la création d'emploi se sont trouvés fortement ralentis, d'autant que l'intensification de l'industrialisation de substitution d'importation dans les segments dynamiques de l'industrie se trouvait contrainte par l'insuffisance de ressources financières, la stagnation des marchés locaux et l'inadéquation des systèmes de formation et de recherche. La mise sous tutelle financière successivement du Maroc, de la Tunisie et de l'Algérie dans le cadre des programmes d'ajustement structurel aggrave encore cette situation en subordonnant les objectifs de développement au rétablissement des grands équilibres macro-financiers (Sid Ahmed, 1995 (a), 1995 (b)). Avec une population de 68 millions d'habitants en 1995 majoritairement jeune, les pays maghrébins n'ont pu créer les emplois nécessaires au million de jeunes arrivant chaque année sur le marché du travail (1).

TABLEAU 2
Maghreb et échantillon de pays européens : indicateurs financiers : 1994

	Expor- tations de biens et services*	Impor- tations de biens et services*	Envois nets de fonds de travail- leurs*	Autres transferts privés nets*	Flux nets de capitaux privés*	Aide publique au dévelop- pement en % PNB	Dette exté- rieure totale*	Service de la dette en % des expor- tations de biens et services
Algérie	9 698	12 919	0	1 400	424	1,0	29 898	56,0
Maroc	7 035	9 901	2 061	55	877	2,1	22 512	33,3
Tunisie	6 983	8 086	675	8	80	0,7	9 254	18,8
France	424 737	408 318	- 1 240	- 87	-	-	-	-
Italie	278 378	256 921	242	- 247	-	-	-	-
Allemagne	565 307	554 118	- 4 634	- 4 228	-	-	-	-
Grèce	15 650	22 732	2 576	53	-	-	-	-
Total Maghreb	23 716	30 906	2 736	1 463	1 381	-	61 664	35,9

Source : Banque Mondiale : *Rapport sur le développement dans le monde 1996*.

* millions de dollars.

D'où une délégitimation notamment en Algérie des pouvoirs en place et une instabilité politique et sociale croissante, aggravée par l'absence totale de

(1) Au-delà des sous-employés et des chômeurs déjà existants.

perspectives notamment pour les jeunes, et le carcan de la tutelle des grandes institutions de Bretton-Woods. Notons pour terminer la très faible valeur des investissements étrangers au Maghreb, qui ne se compare en rien à ceux de l'Asie ou de l'Amérique latine. Dans son étude sur les investissements directs en Afrique du Nord, Susan Strange, incrimine notamment à cet égard les « incertitudes politiques, l'obstruction administrative, la basse productivité, des infrastructures insuffisantes, l'absence d'espace économique régional, etc. » (Strange, 1995).

Quelles sont les implications de l'accord de Barcelone pour les agricultures méditerranéennes et tout particulièrement dans la perspective du partenariat euro-méditerranéen ?

Quelle transition : leçons d'un débat

L'état actuel de développement du Maghreb souligne les importants retards accumulés par la région, notamment vis-à-vis de la rive nord dans les domaines du changement *structurel* et *institutionnel*. Le retard en matière de changement structurel est reflété par l'insuffisance de l'offre locale. Cette insuffisance fait obstacle à l'investissement et limite grandement les possibilités de satisfaction des besoins de base des populations. Pis, elle confine le Maghreb dans un schéma de division du travail international périmé, faisant obstacle à une insertion bénéfique dans le marché mondial. Le Maghreb s'est par exemple révélé incapable de s'associer au schéma de division intra-industrie consécutif à la création de la CEE et donc de se hisser au niveau des segments les plus dynamiques du commerce international. Au plan institutionnel, les rigidités de toute nature, l'incapacité à promouvoir des industrialisations sélectives à l'abri des activités de recherche de rente, ou de mettre sur pied des administrations efficaces en mesure de créer les instruments et les institutions nécessaires et d'opérer les ajustements nécessaires compte tenu des circonstances internes et externes, ont affecté négativement les performances de croissance et fait obstacle au changement structurel, source principale de développement.

En pratique, ceci s'est traduit par le dévoiement et l'essoufflement des processus d'industrialisation, l'étranglement externe, la stagnation du niveau de vie, la persistance du sous-emploi et du chômage, la périphérisation dans l'économie mondiale, l'incapacité à tirer parti dans un monde en pleine mutation de la révolution technologique, liée notamment à l'information et à la communication. Ceci s'est traduit au plan institutionnel par l'incapacité à créer les institutions appropriées et efficaces dans les domaines comme la recherche, l'enseignement, la technologie, la finance et de façon générale tous les services de pointe liés aux industries porteuses. De ce fait, l'insertion extérieure reste liée à la dévaluation du travail et non à l'innovation, seule à même pourtant d'assurer une réelle compétitivité *structurelle* ou systémique de l'économie (D'Costa, 1994 ; Esser, 1996 ; Porter, 1990).

Articulés sur les rentes, les États profondément marqués dans leur nature par l'héritage historique, n'ont pas été en mesure de jouer le rôle « développementiste » attendu (Boratav, 1994 ; Meyer-Stamer, 1997 ; Inteshami et Murphy,

1996), se révélant essentiellement « prédateurs » (Evans, 1989 ; Esser, 1996). Le blocage institutionnel et la prédominance des groupes corporatistes ont bloqué l'émergence des nouvelles formes de *gouvernance* à l'image de celles nées dans les pays de l'OCDE ou aux États-Unis. À l'État interventionniste succède l'État coordinateur, modérateur et communicateur en réseaux opératoires avec les firmes, associations de firmes, institutions scientifiques et éducatives, syndicats etc. Ce qui suppose l'existence d'acteurs sociaux aptes à négocier, à gérer, à apprendre et ouverts aux transformations (Cooke et Morgan, 1993 ; Meyer-Stamer, 1997). Les États maghrébins s'apparentent plus aux « États sultanistes » qu'aux États « développementistes » dont l'une des caractéristiques clés est un patrimonialisme pervers, corrosif, caractérisé par la stagnation économique, l'instabilité politique, la pauvreté endémique, des inégalités criantes, la non-émergence d'élites et enfin la privatisation des affaires publiques (Lefwich, 1995). Toutes caractéristiques mises en évidence par les spécialistes de la région (Gellner et Waterbury, 1977 ; Leca et Schemeil, 1983 ; Zureik, 1981 ; Anderson, 1987 ; Akhavi, 1975 ; Barakat, 1993 ; Ayubi, 1995). Sur ces caractéristiques historiques se sont greffées les influences perverses de la rente pétrolière (Mahdavy, 1970 ; Luciani, 1987 ; Sid Ahmed, 1989 ; Luciani, 1995). L'État distributif a tendu à l'emporter sur l'État productif, l'autoritarisme de l'État n'a plus rencontré de bornes, les effets liés au « dutch disease » : déindustrialisation et déagriculturisation, furent le reflet de la contraction du secteur productif au profit des secteurs spéculatifs comme l'immobilier, ajournant toute diversification de la base productive, seul subsistant le noyau hydrocarbures (W.M. Corden et Neary, 1992 ; Corden, 1984 ; Conway, 1988 ; Gelb, 1988 ; Chaudhry, 1989 ; Sid Ahmed 1995 (a) (b)). À partir de six importants pays en développement en voie d'industrialisation (2), Auty a pu montrer que dans le lot, les pays ayant connu les plus grands succès dans leur politique d'industrialisation furent la Corée et Taïwan, pays à marchés et à ressources réduits, avec des performances supérieures à l'Inde et à la Chine (marchés internes importants) et au Mexique et au Brésil (ressources naturelles et marchés locaux importants). Auty en tire les conclusions suivantes. Plus la dotation en ressources naturelles est importante, plus longtemps les politiques macro-économiques laxistes sont tolérées, moins sont grandes les pressions pour accélérer la maturation du système industriel autarcique, plus enracinés sont les groupes à la recherche d'activités de rente, plus probable la décélération de la croissance et son comportement erratique (Auty, 1994).

Ces faits militent en faveur non pas de la réduction drastique du rôle de l'État, mais plutôt de sa réforme, et plus concrètement de son rôle dans la promotion du développement industriel. L'État « développementiste » objet de la réforme, peut être caractérisé à partir de l'expérience asiatique par les six éléments suivants : l'existence d'une élite développementiste déterminée, une relative autonomie, une bureaucratie économique puissante, compétente et autonome, une société civile relativement faible et subordonnée, la gestion effective des intérêts économiques autres que ceux de l'État, la répression, la légitimité et la performance (Leftwich, 1995). Les États développementistes se

(2) Corée, Taïwan, Chine, Inde, Mexique, Brésil.

distinguent également par le caractère de leurs élites, leur haut niveau d'éducation (3) et par l'efficacité – différence cruciale avec le « sultanisme » – des institutions de coordination économiques appelées à organiser les interactions critiques entre l'État et l'économie. Citons par exemple à Taïwan le *Conseil de Planification économique et du Développement*, le *Bureau de Planification économique*, en Corée, le *Bureau de Développement économique* à Singapour. De fait, la *compétence technique*, constitue un attribut essentiel de l'État développementaliste. Cette compétence a permis aux pays asiatiques de jouer un rôle crucial en l'absence de rentes, dans la production et l'accumulation de capital, en reliant investissements et profits (bien supérieurs à ce qu'aurait généré le marché). Cet accent mis sur l'investissement a permis d'éviter le biais des programmes d'ajustement structurel à l'encontre de l'accumulation du capital et de la croissance (Akyuz, 1996).

Cette interaction entre les institutions, les élites, l'État et le progrès technique est encore plus manifeste dans les pays développés eux-mêmes, notamment dans ceux de la rive nord. Avec la fin de la guerre froide, la compétition économique en vient à dépendre des différences dans les institutions domestiques des économies de marché elles-mêmes (Soskice, 1993). Une large gamme de variables permet d'expliquer pourquoi les firmes s'ajustent mieux dans certains pays que dans d'autres aux variations de compétitivité. Une des conclusions cruciales est que la nature des relations entre les élites porteuses de connaissance et le système politique explique pour une large part dans ces pays les différences de performance industrielle et partant, leur compétitivité. A mesure que le rôle de l'innovation grandit dans les performances de productivité, celui des élites porteuses de connaissance et donc leur légitimité s'accroît (Ziegler, 1995). Quatre points essentiels tirés d'un certain nombre d'expériences récentes permettent à notre sens d'esquisser les orientations qui devraient guider le processus de transition au Maghreb : la nécessité incontournable d'un accroissement rapide du revenu par tête, l'ouverture à l'économie mondiale sur la base d'une intégration « stratégique » compatible avec les projets nationaux de développement, l'existence des systèmes nationaux de technologie de pair avec une politique industrielle en tant que moteur de l'accroissement nécessaire de la productivité et partant, de la compétitivité externe et du rattrapage des économies de la rive nord, le lien étroit existant entre flexibilité – pas forcément synonyme de libéralisation – et développement (Sid Ahmed, 1996).

La nécessité d'un accroissement rapide du revenu par tête

Le processus de développement économique est associé à un accroissement soutenu du PIB réel par tête sur de longues périodes de temps. De tels taux de croissance ont été historiquement associés au phénomène de transformation structurelle aussi bien dans les pays anciennement industrialisés que dans ceux à industrialisation récente. Notons l'existence d'une relation nette

(3) Hattori note par exemple que 90 % des entrepreneurs coréens nés après 1926 avaient fait des études. Le minimum requis pour figurer dans l'élite des affaires est un diplôme des universités prestigieuses de Séoul, ou de Yonsei, avec un cycle dans une « business school » (Hattori, 1987).

entre l'accroissement du revenu par tête, la stabilité macro-économique et une meilleure distribution du revenu, tandis que la pauvreté décroît avec des performances accrues dans le domaine du développement humain partout où le revenu par tête s'est accru rapidement. Cette dernière caractéristique serait un des traits essentiels du développement économique partout où la croissance par tête dépasse 3 % l'an (Naqvi, 1995). Un taux de croissance économique rapide loin d'être déséquilibrant peut, à l'aide de politiques appropriées, garantir un sentier stable de croissance pour ce qui a trait aux variables clés de l'économie comme celles liées aux changements, à la répartition du revenu et à la pauvreté et celles liées à la stabilité macro-économique (Naqvi, 1995).

A partir d'un échantillon de quarante pays, Naqvi a tenté d'appréhender la vraie nature du développement économique dans sa « complexité multidimensionnelle ». Un certain nombre de faits stylisés du développement sont repérés. Le rythme des transformations structurelles et agraires dans les pays en développement dépend des taux de croissance du revenu par tête enregistrés. Partout où ces taux ont été élevés, la part du secteur manufacturier a été portée à 30 % du PIB et le taux d'investissement s'est révélé deux fois supérieur aux prédictions de Lewis. Parallèlement, ces taux élevés de croissance se sont accompagnés tout à la fois d'une stabilité macro-économique et d'une plus grande justice sociale. A l'inverse, de faibles taux de croissance se sont traduits par des tendances divergentes de ces mêmes variables. De faibles taux d'inflation, de confortables réserves de change, accompagnent également des taux de croissance élevés. Si l'assistance officielle au développement diminue en raison de la réduction de la vulnérabilité externe, des volumes nets importants d'investissements étrangers sont observés. Mieux, dans certains cas, les pays à croissance élevée deviennent exportateurs nets de capitaux comme la Corée. Partout enfin, contrairement à l'idée défendue par Lewis d'une aggravation de la distribution du revenu entre capital et travail aux dépens du dernier, le taux d'accroissement des rémunérations s'est accru dans le temps, sauf dans les pays où le taux de croissance est resté inférieur à 1,5 %. Cette tendance favorable est corroborée par toute une série d'indicateurs liés à l'équité distributive comme la qualité de vie, le chômage, le taux d'alphabétisation des adultes, le pourcentage de population ayant accès aux facilités médicales, le pourcentage de population en deçà de la ligne de pauvreté, la condition de la femme, etc.

Dans tous les cas de figure, l'accroissement *de la part du secteur manufacturier dans le PIB* est un facteur déterminant du taux de croissance. Naqvi en conclut que la tâche du développement économique devient quasi illusoire dans une situation de croissance modérée. Les pays en développement à faible croissance continueront selon lui à pâtir d'avantages comparatifs, voir absolus, dans le domaine de la pauvreté et de la marginalisation sociale (Naqvi, 1995).

Ouverture tout azimuth ou ouverture stratégique

L'expérience des pays asiatiques contredit la thèse défendue par les institutions de Bretton-Woods selon laquelle plus grande est l'ouverture externe, plus étroite est l'intégration à l'économie globale. Au cours de leur période

de croissance rapide, le Japon et la Corée mirent en œuvre une intégration de type « stratégique » c'est-à-dire une intégration limitée à la seule promotion de la croissance économique nationale (Singh, 1994). De fait, l'ouverture est un concept multi-dimensionnel ; en dehors du commerce, un pays peut être plus ou moins ouvert selon les domaines : marchés de capitaux et finance, technologie, science, culture, éducation, migrations, investissements étrangers, etc. : un pays peut décider de s'ouvrir fortement dans un domaine et pas dans un autre. Ceci suggère qu'il n'existe pas d'optimum unique d'ouverture valable pour tous pays et pour tous les temps. Un certain nombre de facteurs conditionne le degré désirable d'ouverture : configuration mondiale, histoire passée de l'économie, état du développement, *timing* et séquence d'ouverture. Des conséquences fâcheuses et irréversibles sont à attendre de profils d'ouverture inappropriés, ou de *timings* et séquences incorrectes (Chakraverty et Singh, 1988). De fait, le profil d'ouverture adopté par certains pays de l'Asie du Sud (Malaisie, Thaïlande, Indonésie) diffère du Japon et de la Corée. Dans les premiers, l'investissement étranger direct a joué un rôle bien plus important que dans les seconds. En raison du développement important du Japon, de la Corée et de Taïwan, les pays du Sud se trouvent dans une *situation historique différente* qui leur commande d'attirer les industries qui ne sont plus viables en Extrême-Orient en raison notamment de la hausse des salaires réels, comme le suggère le modèle des « oies volantes » (*flying geese*) du développement asiatique, phénomène qui se traduit par *l'émergence d'industries homogènes* dans une succession de pays de la région (Thompson, 1996).

De fait, comme cela a été récemment mis en évidence, le modèle mis en œuvre va bien plus loin qu'une trajectoire d'oiseau, reprenant dans ses grandes lignes le modèle de cycle de produit. Ce modèle de développement est totalement différent dans ses fondements de celui proposé par les États-Unis au Mexique et par l'UE à Barcelone (Bernard et Ravenhill, 1995). En effet, dans ce modèle *de régionalisation de la production*, les activités productives n'émigrent pas entre pays de manière indifférenciée. Les structures de production diffèrent dans le temps et dans l'espace selon les configurations locales de pouvoir, les trajectoires historiques et les technologies dominantes dans les domaines particuliers. Ainsi, alors que la production de biens électroniques au Japon dans les années 1950 fut organisée localement au sein de l'économie japonaise, la production malaisienne au début des années 1990 est partie intégrante d'un processus transnationalisé qui n'est « local » qu'au sens étroit du terme.

L'approche traditionnelle considère les produits individuels *hors de leurs structures industrielles plus larges*. Dans le cas présent, la production, plus qu'un flux « a-historique » de biens individuels, doit être approchée en termes de *complexes interliés d'activités industrielles* impliquant des réseaux de firmes et des innovations continues dans une large gamme d'inputs clés dans une multitude d'industries interreliées. Ces réseaux transnationaux organisent la production suivant des schémas qui ne coïncident pas avec les frontières des entités politiques formelles.

Aux lieu et place – comme cela est souvent affirmé avec le concept de nouveau « dragon » – d'un processus de réplique et d'homogénéisation des structures industrielles, la diffusion technologique en Asie du Sud a été

partielle, variant de pays à pays et reste étroitement liée à une « architecture d'offre » fondée sur les innovations japonaises de composants, machines et matériaux. Ce schéma diffère de celui du Japon de l'entre-deux-guerres ; les industries du Sud asiatique ne bénéficiant pas de la capacité d'innovation technologique alors édiflée par ce pays, l'industrie manufacturière de l'Asie du Sud n'est pas la reproduction du schéma japonais, coréen ou taiwanais. La diffusion partielle de technologie a débouché sur une hiérarchie intra-régionale de production, non adossée à une puissante industrialisation de substitution d'importation. Les exportations de produits manufacturés reposent pour l'essentiel sur les technologies étrangères (Japon, Corée, Taïwan) et les composants, et sont le fait des filiales de sociétés transnationales. Ainsi, à la fin des années 1980, les filiales contrôlaient en Malaisie 99 % des exportations de produits électroniques, 90 % des exportations de machines et accessoires électriques, 80 % des produits de la filière caoutchouc. Cette régionalisation n'a pas de ce fait généré à ce jour d'exportations en sens inverse vers le Japon, les produits manufacturés étant exportés sur les marchés tiers, essentiellement l'Europe occidentale et les États-Unis. D'où le terme employé pour cette régionalisation de la production en Asie du Sud, d'industrialisation sans technologie (Yoshihara, 1988). Si la dépendance au sein des hiérarchies régionales de production peut faciliter l'accroissement de productivité et renforcer l'offre de qualification, elle peut aussi inhiber la capacité locale d'innovation mais également retarder la mise en œuvre de nouvelles technologies et donc affecter le rythme de développement et d'introduction de nouveaux produits, d'autant qu'en Asie du Sud, les fournisseurs d'entrants clés sont également des concurrents (Bernard et Ravenhill, 1995).

Marché et politique industrielle

Dans les modèles de croissance néo-classique, *l'optimisation statique* ne peut par elle-même rendre compte de taux soutenus de croissance d'un certain nombre de pays comme par exemple les pays asiatiques. Compte tenu des rendements négatifs de l'investissement, une vague de croissance forte ne peut être que temporaire ; à long terme, il y a convergence des taux de croissance entre pays, sauf si des facteurs exogènes sont introduits (Lucas, 1988). Dans ces conditions, la libéralisation des échanges ne débouche que sur des bénéfices temporaires et non sur un surcroît de croissance. Une croissance plus élevée et durable selon les théories de la croissance endogène, ne pouvait – dans les hypothèses néo-classiques – s'expliquer que par l'adjonction de facteurs susceptibles d'accroître les rendements, facteurs exogènes au système. Ces facteurs sont alors source d'importantes externalités. De plus, l'intervention étatique se trouve justifiée dans la mesure où elle remédie aux « carences de marché », résultant de la divergence entre bénéfices privés et sociaux.

L'expérience accumulée par le gros des NPEI ne conforte pas l'approche néo-libérale. Ces pays furent sélectifs dans leurs politiques industrielles (tant au niveau des industries que des entreprises), en intervenant dans des domaines comme le commerce, l'allocation des crédits, les importations de technologie, la création et la diffusion de technologies locales, l'éducation et la formation, l'exportation, etc. Les résultats sont connus : taux sans précédent de

croissance et diversification de l'industrie manufacturière et des exportations, quoiqu'avec des différences marquées entre pays selon le niveau et le type d'intervention mis en œuvre. D'où un dilemme (Lall, 1996) : ou l'intervention était désirable et les carences perverses de marché réelles (dans ce cas le paradigme néo-classique de développement est vicié), ou cette intervention était inappropriée – au-delà de son aspect pervers –, et il faut alors expliquer les raisons de sa mise en œuvre et de la non-apparition des manifestations négatives auxquelles l'intervention conduit ailleurs.

C'est à ce défi que la Banque Mondiale s'est attachée avec la publication de l'ouvrage *The East Asian Miracle*. Une distinction subtile y est établie, de grande importance pour les politiques de développement futures. La Banque distingue entre les interventions « amicales au marché » et les autres. Le premier complexe d'interventions furent fonctionnelles, elles ne visèrent pas à canaliser directement des ressources dans des activités particulières mais seulement à remédier à des « carences génériques » dans les marchés, le second complexe concerne les activités sélectives affectant des ressources aux *winners* ciblés par l'État. Le succès de ces pays fut ainsi le résultat du premier complexe (bonne gestion macro-économique, création de qualification et orientation de l'économie vers l'extérieur). L'accent mis sur les exportations fut source d'importantes externalités, c'est la seule mesure sélective approuvée par la Banque, mais cette dernière recommande que ce type de promotion soit élargi à l'ensemble du secteur industriel. Si certaines interventions sur le marché des capitaux ont été positives, ceci est resté limité, la Banque recommande de ne pas y recourir. Bref, en aucun cas le miracle industriel asiatique n'est dû à des politiques industrielles sélectives. L'étude sur le *Miracle* est cependant majeure car elle a permis d'approfondir le débat sur la politique industrielle alors que les premiers bilans des transitions en Europe orientale font apparaître l'effondrement partout des secteurs manufacturiers. Les pays du Maghreb ne peuvent donc pas faire l'impasse sur cette réflexion. De ce débat les points suivants sont à retenir, faisant l'objet d'un minimum de consensus entre les deux camps. La Banque reconnaît que certains marchés ne fonctionnent pas de façon efficace, l'intervention de l'État s'avère alors nécessaire pour remédier aux carences de marché (Stiglitz, 1989). L'État ne doit cependant pas être sélectif dans l'allocation des ressources au sein du secteur industriel. D'où le concept nouveau du « complexe de politiques amicales envers le marché », complexe qui doit se limiter à la formation du capital humain (santé et éducation), à l'ouverture aux flux d'information (technologies importées) et à la promotion des exportations (censées créer des externalités génériques). Le succès de ces politiques fonctionnelles dans le domaine du capital humain, où les interventions sont censées par nature être non sélectives, et donc dans les fortes croissances enregistrées est expliqué ainsi par les théories de la Nouvelle Croissance (Lall, 1996).

Malgré ses ouvertures récentes, l'approche Banque Mondiale de la politique industrielle reste cependant inadéquate. Au plan théorique en effet, il n'y a pas lieu de distinguer entre les interventions fonctionnelles amicales envers le marché et les interventions sélectives ; toute politique remédiant aux carences de marché est « amicale », qu'elle soit sélective ou non. Les pays ayant

suivi des politiques amicales envers le marché sans remédier à ces carences offrent l'exemple de développement industriel bridé et s'essouffant vite comme ce fut le cas au Chili, au Ghana ou au Sri Lanka (Pietrobelli, 1994 ; Lall et autres, 1994 ; Wignaraja, 1996).

Le qualificatif « amical au marché » est limité aux seules interventions suggérées par les tenants des nouvelles théories de la croissance. Or, certaines interventions visant à promouvoir le développement technologique et l'offre de qualification au plan scolaire et dans le tertiaire sont largement fonctionnelles au sens de la Banque ; le gros de la formation professionnelle, l'éducation scientifique et technique à l'université peuvent être très sélectives ; ceci est le cas lorsque la formation est associée à des activités industrielles protégées ou subventionnées. L'expérience asiatique révèle de fait que le gros des politiques d'éducation et d'importation de technologies furent fortement sélectives, l'État jouant un rôle crucial dans la fixation des critères et des profits, en conformité avec les objectifs assignés à la politique industrielle (Kim, 1993). De fait, beaucoup de mesures mises en œuvre en Asie furent sélectives.

Critiquée également, l'approche théorique de la Banque concernant les cas par elle reconnus de carences de marché (4) et qui appellent à des mesures sélectives car affectant négativement le développement industriel. La Banque ignore ici le processus largement imprévisible, coûteux, risqué et lent à travers lequel les firmes dans les pays en développement deviennent efficaces.

Pour la Banque, la technologie est un bien disponible, gratuit, présent dans tout catalogue avec l'information nécessaire. Le choix des technologies se fait sur la seule base des prix des produits et des facteurs de la firme. La technologie est ensuite appliquée sans coûts ni risques par l'entreprise et utilisée efficacement, aucune intervention extérieure n'est donc nécessaire (Lall, 1996).

Or, l'importante littérature existante sur l'apprentissage technologique dans les pays en développement, suggère que cette approche est irréaliste et trompeuse. La technologie comporte nombre d'éléments « tacites » et ne peut donc être transférée comme un produit physique, son utilisation et sa maîtrise requièrent de la part des agents l'investissement dans des qualifications nouvelles, l'information technique, les méthodes organisationnelles et les liaisons externes (Nelson, 1981). Ce processus est plus ou moins complexe selon que les technologies sont simples ou sophistiquées. De plus, le processus d'apprentissage peut-être distordu si les firmes ont peu d'information sur le processus d'apprentissage lui-même, sa durée, son coût, ou sur les sources d'information et qualifications. Stiglitz parle à ce sujet d'un « apprentissage à apprendre » (Stiglitz, 1987) que les firmes peuvent redouter en situation de concurrence. Avec l'abandon des hypothèses sur l'information parfaite sur les marchés de technologie et le transfert sans restriction des technologies, les carences de marché dans l'allocation des ressources réapparaissent. Étant

(4) Ce sont les déficiences du marché des capitaux (faute d'information), la discontinuité de l'investissement (économies d'échelle), l'appropriabilité imparfaite des investissements dans les qualifications par les firmes, l'incapacité des acteurs à investir rationnellement face à des investissements technologiquement interdépendants.

donné le coût, le risque et les écarts liés à l'information entre firmes dans le processus d'apprentissage, les firmes en situation de concurrence sous-investiront dans les technologies présentant des durées d'apprentissages longues et coûteuses. Ceci affectera le processus d'intensification technologique : mise en œuvre de technologies plus complexes, renforcement de la composante locale des produits ou promotion des tâches technologiques demandées (passage par exemple du simple montage aux activités de *design* et de développement). L'approche *capacité* ne suggère pas qu'aucune industrie ne naîtra en libre concurrence ; elle indique cependant que les activités nouvelles se limiteront à celles caractérisées par de faibles qualifications, de bonnes infrastructures et de faibles coûts de main-d'œuvre. Le passage – donc l'intensification de l'industrialisation – à des technologies plus complexes, à demande forte de qualifications, risque d'être handicapé en l'absence d'interventions pour compenser les coûts d'apprentissage. Ces interventions ne peuvent être fonctionnelles, puisque les technologies diffèrent en besoins d'apprentissage, elles doivent donc être sélectives (Lall, 1996). Il s'agit bien entendu d'éviter dans ce système de protection des industries naissantes, les effets pervers tels que les surcoûts au consommateur, la dilution des incitations à l'investissement dans la promotion des capacités de développement, ou les rentes de situation faisant obstacle au changement (investissement à longue maturation, accroissement des qualifications, assimilation des connaissances, etc.). Des critères de performances, la conquête des marchés d'exportation (avec, dans ce cas, le bénéfice des économies externes liées à l'information, inhérentes à l'exportation) doivent être pris en compte.

Dernier point crucial : la promotion des groupes dynamiques d'activités. Si la Banque, reconnaît l'existence d'un problème de coordination créé par les liaisons technologiques entre firmes, elle ignore le problème posé par l'existence d'activités sources d'importants bénéfices pour l'économie (en termes d'apprentissage technologique, de diffusion et de dynamisme), et dont la promotion appelle à des mesures sélectives. Or, ce cas a été reconnu par certains théoriciens de la croissance endogène qui font la différence entre des activités de spécialisation débouchant sur la stagnation ou le dynamisme technologique (Young, 1991). Il est nécessaire de capturer ces bénéfices d'apprentissage dynamiques dans les stratégies industrielles, sources de surcroît de compétitivité. Les carences de marché sont plus prononcées dans le cas des entreprises locales, les filiales locales des sociétés transnationales présentant peu de carences dans les pays en développement en raison notamment de l'internalisation d'un certain nombre de marchés (capital, qualifications, technologie). En ce sens, ces sociétés peuvent être un puissant stimulant à l'industrialisation des pays en développement en général, et du Maghreb en particulier (pour peu qu'existe une certaine complémentarité de facteurs). Leur rôle est d'autant plus grand, dans les domaines où la technologie change vite, que la production est de plus en plus transnationalisée et l'accès aux marchés extérieurs difficile pour les nouveaux venus. Ces avantages procurés par l'investissement étranger direct ne signifient pas pour autant que le meilleur moyen de se développer soit d'adopter des politiques de « porte ouverte » qui transfèrent au seul marché la tâche du développement (Lall, 1996).

En effet, un libéralisme passif risque de n'attirer les transnationales que dans les seuls domaines d'avantages comparatifs statiques. Les interventions sélectives et fonctionnelles s'imposent donc pour orienter l'investissement vers les activités plus dynamiques et plus complexes.

Les transnationales tendent à transférer le savoir-faire opérationnel plutôt que les fonctions technologiques complexes tels que le *design* et la recherche dans les pays en développement. Le gros de la recherche-développement reste près des marchés sophistiqués, des fournisseurs des systèmes de science avancés et des universités. Avec les progrès de l'industrialisation, l'expansion des capacités de recherche-développement s'impose, afin d'absorber les technologies, intensifier l'activité industrielle, réduire le coût des technologies importées. Les interventions s'imposent pour amener les transnationales à renforcer leurs activités technologiques locales ou pour restreindre les entrées, encourager les firmes locales à établir leur propre base innovatrice, développer les capacités de recherche-développement locales et capturer les bénéfices et externalités dynamiques potentielles (Sid Ahmed, 1996).

De fait, les limites des stratégies de substitution d'importation, et les succès des politiques à l'exportation, s'expliquent non pas par l'obtention de prix corrects et la promotion d'avantages comparatifs statiques, mais par la création d'environnements au sein desquels les interventions sélectives puissent promouvoir des processus d'apprentissage dynamiques et viables.

L'analyse des structures productives des pays maghrébins a révélé la faible diversification (5) de l'offre et notamment de l'offre manufacturière. Or, comme nombre d'études l'ont montré, de Chenery-Syrquin à Balassa, la diversification conditionne l'accélération de la croissance et du développement. En ce sens, le concept de diversification est différent de celui associé à la réduction du risque. Les nouveaux produits exigent une densité technologique supérieure, une offre accrue de qualifications bien plus que des évolutions différentes de prix. A moyen et long terme, la diversification structurelle résulte de l'interrelation entre l'apprentissage et l'introduction de nouvelles technologies. Elle résulte des séquences d'apprentissage dynamiques où l'introduction de nouvelles technologies fournit les bénéfices d'apprentissage, bénéfices qui disparaissent avec la banalisation des activités associées aux nouvelles technologies. De nouvelles technologies plus avancées sont alors nécessaires pour bénéficier des effets d'apprentissage (Meyer-Stamer, 1997).

Les changements dans les structures d'exportation des pays du Maghreb – condition cruciale de leur insertion réelle et bénéfique dans la future zone de libre-échange de Barcelone – nécessitent donc la mise en œuvre de séquences dynamiques d'apprentissage conduisant aux changements dans la nature et la structure des avantages comparatifs. La conséquence de cette réalité est que les pays devront utiliser des politiques sélectives pour altérer leurs schémas de spécialisation. Les subventions, par exemple, pourront être ciblées sur les secteurs où les producteurs peuvent en un laps de temps limité accumuler les connaissances requises leur permettant d'être compétitifs.

(5) La diversification n'est pas ici considérée dans son sens de réduction des risques.

Dans son étude portant sur soixante économies au cours de la période 1958-1980, Baumol conclut à l'existence de trois « clubs » à divers niveaux de développement. Une convergence des niveaux de revenu au sein du club des plus riches est observée, mais aussi une divergence au sein du club des plus pauvres qui recule également par rapport aux autres (Baumol, 1986). Ces résultats sont confirmés par d'autres études postérieures (Summers *et al.*, 1988 ; Dowrick et Gemmell, 1991). L'explication est la suivante : la diffusion du progrès technique fournit aux pays moins développés l'opportunité de se développer, mais leur capacité de rattrapage dépend des modèles de consommation et surtout de l'existence d'un seuil critique de développement infrastructural. Les économies en deçà du seuil, avec des stocks de capital physique et humain et peu de demande dans des secteurs de production où est concentré le progrès technique, sont dans l'impossibilité de combler leur retard par rapport aux deux autres clubs. Fort heureusement les pays maghrébins se situent dans le club intermédiaire et disposent donc des ingrédients nécessaires à la convergence de leurs revenus et productivités avec les pays du premier club, pour peu que l'ouverture externe s'accompagne des nécessaires politiques globales et sectorielles permettant de promouvoir le changement structurel et institutionnel.

Le retour à des croissances fortes et donc à des taux de croissance élevés conditionne le succès de stratégies maghrébines de convergence. Dans leur étude sur le « rattrapage historique de Porto Rico, cinquième tigre », Baumol et Wolff identifient trois facteurs cruciaux de ce succès. Le premier est *l'investissement*. Deux ingrédients conditionnent l'accroissement de la productivité du travail : l'innovation technologique et l'accumulation du capital à partir de l'épargne. L'innovation et le transfert international des produits de l'innovation ont joué un rôle clé dans la convergence des niveaux de productivité de Porto-Rico mais aussi des autres dragons. Une *accumulation de capital substantielle* conditionne la mise en œuvre des inventions et leur généralisation. Le second facteur est *l'éducation*. Son niveau est un des déterminants cruciaux (Baumol et Wolff, 1996). Enfin le degré d'ouverture d'une économie est important, non pas tant d'ailleurs le rythme d'exportation que l'ouverture aux importations des autres pays, sources privilégiées d'information sur les nouvelles technologies. Baumol et Wolff, notent cependant qu'un taux d'accroissement démographique trop rapide peut annuler les effets bénéfiques de l'introduction des nouvelles technologies. Compte tenu de ces éléments, on peut s'interroger sur le succès possible de transitions fondées sur le retour à la seule stabilité macro-économico-financière comme une fin en soi, transition qui ne prendrait pas également en considération les objectifs de développement de long terme, nécessairement associés au changement structurel et institutionnel. L'expérience des économies d'Europe orientale montre bien qu'il existe une « dotation » institutionnelle, économique, culturelle et politique nécessaire pour que le même standard des politiques de réforme du FMI débouche sur des évolutions bénignes. Sans ces dotations minimales, les changements brutaux de politiques et la destruction des anciens systèmes ne favorisent pas le développement et notamment la poursuite de l'industrialisation. Le risque est alors grand de voir s'installer durablement de faibles régimes de croissance, les PNB

revenant à leurs niveaux de plusieurs décennies antérieures (Murrell, 1996). Le chaos politique et social peut s'installer durablement faisant obstacle à la reprise. L'expérience des pays asiatiques montre à l'inverse que dans les pays répondant à certaines conditions – plus grande dépendance envers le secteur agricole, industries légères – les politiques fiscales et monétaires sont moins importantes à court et moyen terme que ne l'affirme le menu standard. Au-delà, le poids de ces politiques s'affirme. La périodisation adoptée par ces économies, où les réformes micro-économiques ont précédé les réformes macro-économiques, encouragea le développement d'institutions capables de répondre aux opportunités de marché et de réduire les coûts sociaux de l'ajustement. Ce résultat est confirmé par les études mettant en évidence le rôle crucial des institutions dans les performances économiques (Olson, 1996). En second lieu, l'expérience de ces pays suggère des *schémas de transition gradualistes*, c'est-à-dire évolutionnistes et pragmatiques et en aucun cas doctrinaires. Si l'objectif de long terme est de réduire le rôle de l'État, les interventions régulatrices jouent un rôle clé au cours de la période de transition. Les systèmes dualistes de prix, de change fiscaux et monétaires peuvent devoir être maintenus aussi longtemps que coexistent des entreprises avec des contraintes financières légères et des entreprises libéralisées à forte contrainte. Il est par ailleurs erroné de présumer que naîtra en une nuit un marché de libre concurrence avec la suppression de la planification centralisée et la libération du marché. Réformer le système centralisé est assurément un pas vers l'économie de marché, mais à moins que les institutions existantes puissent être facilement converties pour faciliter la production et la distribution dans les conditions du marché, le processus de transition sera long et difficile (Rana, 1995). Le plus grand succès des pays asiatiques est le rapide développement des institutions orientées vers le marché et par conséquent la réponse rapide et favorable de l'offre et l'émergence dans la foulée de marchés de produits et de facteurs efficaces. La création d'opportunités favorables pour les entreprises (y compris les PME) et l'amélioration de la gouvernance des entreprises publiques est plus importante que les privatisations en tant que telles (Meyer-Stamer, 1997). Si enfin l'ouverture sur l'extérieur sous une forme appropriée compatible avec les objectifs de développement nationaux est cruciale, une politique du taux de change réaliste et non brutale est aussi nécessaire.

Les contributions réunies dans cet ouvrage s'efforcent, à partir d'évaluations globales, sectorielles ou spécifiques, d'apprécier la capacité de la région maghrébine à relever les défis nombreux auxquels elle est confrontée au tournant de ce millénaire, et notamment à celui de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne. De nombreuses propositions d'actions sont présentées.

Transition et développement au Maghreb : politiques globales et sectorielles, acteurs et instruments

Dans le cadre de la transition vers le développement, quelles stratégies du changement structurel et institutionnel sont-elles impliquées aux plans global et sectoriel ? Avant de présenter les contributions qui tentent de répondre à la question, quelques mots sur l'héritage.

Dans l'héritage, Omar Akalay discerne un certain nombre de consensus négatifs au-delà de la « phobie de la société maghrébine à l'égard de l'économie politique ». Ces consensus sont au nombre de six. Ce sont les suivants :

La résistance à l'enseignement. Cette résistance est d'origine religieuse, les sociétés du Maghreb « vivent toujours à l'âge théologique », recherchant le salut au-delà. L'analphabétisme est un bienfait de Dieu. Il sera encore légitimé après l'indépendance par certains politiques, l'école s'étant révélée incapable de créer les emplois correspondants, et son niveau baissant avec la démocratisation de l'éducation. Confinés à travers l'arabisation dans un état de sujétion – le bilinguisme reste l'apanage des nantis – les pauvres se sont vengés en inventant une théologie de survie qui allie les revendications sociales au mouvement des âmes. D'où un double rejet de la généralisation du bilinguisme : de la part des possédants qui veulent réserver le bilinguisme à leurs enfants et de la part des arabisants qui revendiquent la première place dans la société.

La résistance à l'industrialisation. Elle trouve ses racines dans le système de la « bourgeoisie compradore » apparu au Maghreb durant la période coloniale. Menacé par l'industrialisation, on le sauve en éliminant l'industriel au profit de l'importateur. L'industrialisation évolue donc dans « l'hostilité » avec pour ennemi acharné le fonctionnaire, et surtout le fonctionnaire d'origine rurale, attaché au maintien d'un système claniste et clientéliste et donc désireux de contrôler l'investisseur privé. L'investisseur privé qui ne rapporte rien au fonctionnaire est l'homme à abattre.

Le refus d'épargner. Aucun pays maghrébin, affirme Akalay, ne rémunère correctement l'épargne sauf pression du FMI. Cette politique a des effets pervers. Celui qui épargne a le sentiment de ne pas participer à l'effort de production, de s'enrichir sans effort, seul le prêteur crée des richesses et des emplois. Cette politique conduit aux placements traditionnels des pays pauvres (troupeaux par exemple). La bancarisation est découragée, les crédits bon marché encouragent les importations et creusent le déficit commercial. Avec un taux d'épargne moyen de 18 %, le Maghreb est loin du taux de 30 % permettant d'amorcer son développement économique.

Le mythe de la monnaie forte. Plus un pays est faible, plus il désire une monnaie forte. Les sociétés maghrébines, affirme Akalay, rêvent d'une monnaie forte à l'allemande, de pair avec des déficits publics à l'italienne. Cette politique, qui favorise bien des spéculateurs grâce à la surévaluation de la monnaie, s'appuie sur des arguments erronés et notamment le postulat de *l'existence permanente* d'une réserve suffisante d'avoirs extérieurs pour faire face à tout moment aux besoins en devises d'un pays. Il y a ainsi au Maghreb une sorte de paralysie intellectuelle qui empêche les responsables monétaires d'adopter les mesures appropriées pour sauvegarder leurs avoirs en devises.

L'union sacrée contre le FMI. Tout programme du FMI ligue contre lui gouvernants et gouvernés, incomparable outil de stabilité politique des pays pauvres. L'erreur de fond, c'est d'aller contre les intérêts de la classe moyenne. Cette dernière n'est pas concernée par la rémunération de l'épargne, elle n'en a pas ; disposant de revenus occultes, la baisse des impôts ne l'intéresse pas ; la dévaluation lui fait horreur car elle renchérit les biens importés et les voyages.

Enfin les baisses de droits de douanes ne l'intéressent pas car elles ne concernent que les transactions avec factures. Enfin, si le Maghreb a des entrepreneurs, il n'a pas d'entreprises, sauf étrangères. Cette confusion entre entrepreneurs et entreprises fait que le FMI se trompe quant à la finalité de la réduction des déficits publics. Pour le Fonds, cette baisse libère une épargne qui s'investira dans le privé, mais cela ne se produit pas du fait des mentalités existantes. L'entrepreneur ne fait pas appel à l'épargne externe, ne sachant pas diriger sans contrôle total, d'où son refus de la Bourse.

Les classes moyennes et la peur de la pauvreté. Les quarante dernières années ont vu au Maghreb l'émergence d'une véritable classe moyenne. Mais la grande peur de ces classes est de retomber dans la pauvreté. Elles détestent donc l'histoire ainsi que les sciences sociales, dont l'économie et ses réalités. Elles détestent aussi toute culture, source d'anxiété, compte tenu des problèmes à régler. Elles vivent dans les nostalgies de l'Andalousie et de l'âge d'or arabe. La religion devient une armure. Elles refusent la justice sociale et ont la hantise du changement. Pour Akalay, la panique des classes moyennes *est le facteur déterminant de l'évolution de tous les pays du Maghreb.*

La solution proposée aux PTM, à Barcelone, de résorber leur chômage par l'exportation de produits manufacturés constitue pour Hartmut Elsenhans un soutien au processus de transition en cours vers des économies capitalistes à croissance durable. Dans le cas du Maghreb, cette solution doit être complétée par d'autres mécanismes en raison de l'important déficit alimentaire de la région, à la différence des pays du Sud et du Sud-Est asiatique. Grâce à leurs surplus alimentaires, ces économies purent procéder à des *dévaluations importantes*, établissant le *coût international de leur travail* à un niveau très bas sans rapport avec le niveau de consommation réel des populations. Elsenhans note par ailleurs que les succès asiatiques ne sont pas dus seulement à l'orientation imprimée à l'exportation mais également au soutien accordé par les pouvoirs publics aux industries dont la compétitivité n'est pas encore assurée étant donné les importants coûts d'apprentissage.

Le Maghreb, ajoute-t-il, hérite en outre d'une démographie galopante et d'un schéma où la rente est affectée aux industries hautement capitalistiques sans que ces dernières soient devenues internationalement compétitives. Du fait de ce schéma et de la démographie, le sous-développement a été renforcé à un tel degré que la simple élimination des rentes ne saurait garantir le succès des transitions des pays de la région vers une croissance capitaliste durable. Au Maghreb en effet, le projet de modernisation de l'économie à partir des rentes a échoué en raison de l'impact des rentes sur le système politique, incapable de promouvoir de ce fait les logiques d'accumulation financière. Avec les rentes, la production locale de biens d'équipement ou de biens-salaires devenait non rentable, renforçant les inégalités de revenu et la marginalité, protégeant les agents économiques de la contrainte du marché et donc du nécessaire accroissement de l'efficacité. Les rentes, enfin, généraient des structures politiques favorisant les privilèges et la non-prise en compte des réalités économiques dans le processus de décision.

Le problème du Maghreb aujourd'hui est que le Sud méditerranéen est une région à salaires élevés pour les investisseurs par rapport à l'Asie, malgré

le fait que les salaires réels y sont bien plus faibles qu'en Asie orientale. Le succès des stratégies à l'exportation – comme celles impliquées par Barcelone – est conditionné par la possibilité du Maghreb de *baisser les coûts internationaux de ses facteurs de production*. Ce qui suppose la production locale suffisante de biens-salaires, sous forme d'un surplus agricole, à un faible niveau de rémunération du travail moyennement qualifié. Les dévaluations sont alors possibles. Ces stratégies sont pour l'heure inapplicables au Maghreb en raison de taux d'autosuffisance céréalière bas, compte tenu des rendements actuels. Au Maghreb, l'autosuffisance suppose des rendements de niveau européen.

Dans ces conditions, le mécanisme de Barcelone est peu prometteur pour le Maghreb. Il n'assure le plein emploi et donc l'accumulation que dans des économies où la productivité marginale agricole est inférieure au coût de reproduction, le surplus agricole étant suffisant pour nourrir la population à travers les dévaluations. Dans le schéma libéral, le surplus agricole est redistribué en faveur du travail et au détriment des rentiers. Or, le succès de la croissance capitaliste suppose l'affectation de la rente à l'accroissement de la productivité marginale. De ce fait, conclut Elsenhans, le Maghreb ne présente pas d'avantage économique et politique par rapport à d'autres régions, et donc pas d'intérêt pour un quelconque partenariat. Le seul élément décisif militant en faveur d'une coopération privilégiée Nord-Sud est l'importance du Maghreb pour l'architecture européenne et plus précisément pour la bonne entente du couple franco-allemand. L'intérêt économique limité du Maghreb signifie en outre une charge limitée pour l'Europe. Le choix du Maghreb, région à faible surplus agricole, constitue pour l'Union Européenne la chance de réorienter sa *politique agricole de surplus fortement subventionnés sans justification économique*. Ces surplus pouvaient alors servir de base économique pour des *dévaluations compétitives au Maghreb* en l'absence de surplus agricoles locaux. Cette aide au décollage serait payante ensuite pour l'Union Européenne car le marché maghrébin s'élargirait pour les surplus agricoles européens. La productivité industrielle maghrébine augmenterait de pair avec les bénéfices d'apprentissage comme en Asie, ainsi que la compétitivité à un prix international du travail maghrébin permettant d'acheter les surplus européens à leurs coûts. Pour Elsenhans, il s'agit à travers des subventions temporaires européennes de stimuler une spécialisation euro-méditerranéenne sur la base d'une dotation en environnement naturel faisant de l'Europe, à long terme, un grenier pour le Sud méditerranéen et le Maghreb en particulier.

Ce mécanisme doit être complété selon Elsenhans par l'octroi de préférences unilatérales au Maghreb, auquel sera reconnu le droit aux *interventions sélectives* dans la promotion des industries porteuses d'avantages comparatifs dynamiques. L'UE doit aider à la promotion d'*États interventionnistes intelligents* au Maghreb, programmant l'ouverture, affectant les rentes d'exportation à la diversification des appareils industriels et soutenant comme en Asie l'assimilation de technologies nouvelles. Ainsi la politique industrielle au Maghreb, sur la base des surplus agricoles européens, sera-t-elle en mesure de renforcer l'intégration maghrébine dans l'économie capitaliste mondiale et d'assurer la concrétisation de l'objectif de Barcelone, une zone euro-méditerranéenne de prospérité partagée.

Le scepticisme d'Elsenhans à l'égard de Barcelone, en l'absence du mécanisme proposé et de politiques industrielles nationales efficaces, est partagé par Henri Regnault. Pour lui, le libre-échange *n'était peut être pas une condition indispensable du développement* au Maghreb. Il ajoute qu'en « toutes circonstances » le libre-échange ne constitue pas une réponse suffisante au déficit commercial de la région, les blocages du développement du secteur manufacturier ne résidant pas seulement dans les politiques douanières. Regnault montre que le caractère mono-sectoriel (textiles) et la fragilité du développement manufacturier des PSEM (voir les chiffres *supra*) *constituent la limite incontournable de l'impact du régime commercial euro-méditerranéen* de Barcelone. Le Maghreb n'a pas promu « une offre diversifiée et de qualité » de produits manufacturés ; ce qui ne lui a pas permis de profiter dans le passé des préférences européennes. La proposition de zone de libre-échange vise à dépasser les blocages induits, selon certains, par les biais anti-exportateurs du régime d'industrialisation de substitution d'importation (ISI), pour profiter de ces préférences. La suppression de ces biais sera en elle-même insuffisante à induire un miracle exportateur au Maghreb. Regnault énumère plusieurs raisons à cela : l'avantage attendu de la détaxation des intrants est réduit, le gros des exportations de certains pays se fait déjà sur la base d'intrants détaxés ; le Maghreb ne pourra maintenir ses acquis en matière d'exportations manufacturières, en raison notamment du démantèlement prochain des accords multi-fibres, et surtout de leur trop grande concentration (Tunisie et Maroc) sur les trafics de perfectionnement et notamment le seul textile. Il y aurait, estime Regnault, méfiance des investisseurs étrangers, méfiance qui ferait obstacle aux investissements dans des activités plus capitalistiques. Il est sceptique enfin sur les chances du Maghreb de développer une industrie manufacturière exportatrice, hors de la sous-traitance internationale ou des investissements étrangers. Dans ces conditions, estime-t-il, le libre-échange euro-méditerranéen, dans le meilleur des cas, apportera aux PSEM une *industrialisation périphérique dépendante, sans dynamique propre, sans capacité technologique endogène, sans maîtrise des circuits de commercialisation internationaux, très soumise aux retournements d'avantages comparatifs*. Pour Henri Regnault, la chasse aux biais anti-exportateurs de l'ISI à travers le libre-échange ne garantit ni la stimulation des exportations du Maghreb, ni le développement de la région. Pour lui, les pays maghrébins jouent leur va-tout sur leur attractivité pour l'investissement étranger dans des conditions de concurrence mondiale exacerbée et avec des recettes budgétaires amputées de recettes douanières, situation aggravée par l'impossibilité de valoriser les avantages comparatifs agricoles, le libre-échange se limitant au seul domaine industriel.

Le rôle clé assigné au secteur manufacturier maghrébin dans le succès des politiques d'exportations conduit à s'interroger sur la capacité de ce secteur à répondre à cette attente. Ainsi Mohammed Liassine s'interroge-t-il sur les réformes économiques en Algérie : amorcent-elles une réelle transition vers l'économie de marché ? S'il observe une profonde transformation du paysage économique et social du pays, il observe également une sorte de dégénérescence de l'économie productive, un marasme de l'économie et l'absence d'investisse-

ments étrangers. Déjà fragilisée par la suppression début 1980 des programmes industriels destinés à fabriquer les intrants stratégiques et les biens capitaux nécessaires à l'intensification de l'industrialisation, la production a été découragée ensuite par des réformes qui se limitèrent au seul changement du cadre juridique, et finalement par la contraction du marché intérieur résultant des politiques d'ajustement structurel. En outre, la longueur des cycles de production, les aléas temporels liés à la « viscosité » de l'environnement, l'inflation et le haut niveau des taux d'intérêt ont introduit dans le système productif algérien des « fragilités », aggravées par des importations intempestives de produits bas de gamme, alors que les produits algériens similaires sont réalisés *sur la base des plus hauts standards de l'industrie mondiale*. Un désintérêt croissant pour la production peut être observé au profit des importations. On a affaire à une économie sans fluidité et totalement déréglementée, où un nombre réduit d'opérateurs privés ont pris le contrôle des opérations les plus rémunératrices et les moins risquées : les importations. Pour Liassine, la problématique de la transition n'a pas été posée en Algérie, la seule transformation a concerné le cadre institutionnel. Or, la préparation des réformes aurait dû programmer les transformations nécessaires, administratives et économiques en fonction des nouvelles règles de jeu. Aucun encadrement n'a été prévu pour gérer les situations transitoires dues à un système hybride, sans les cohérences des systèmes de départ et d'arrivée, et donc sources d'incohérences peu propices à l'insertion de l'économie nationale dans un processus d'économie productive. Ainsi le processus de réformes engagé en Algérie a péché non dans ses finalités, mais dans sa conception et dans sa mise en œuvre par incompétence d'un système plus à l'aise dans la régulation administrative que dans la régulation économique.

La solution réside dans la création en Algérie des conditions de la maîtrise de la régulation économique, la suppression des viscosités dans le fonctionnement de l'économie, la reconstitution de l'espace méso-économique pour assurer une liaison efficace entre l'État et les opérateurs économiques et le bon fonctionnement des institutions.

De leur côté Larabi Jaïdi et Fouad Zaïm s'interrogent sur les implications financières importantes des restructurations des entreprises marocaines dictées par l'exigence de compétitivité de Barcelone. Un certain nombre de *grappes d'activités* ont été appréhendées dans ce contexte : chimie et para-chimie, pharmacie, conserves de fruits et légumes, produits de la pêche, autres industries alimentaires, textiles et bonneterie, habillement, cuir et chaussures auxquelles s'ajoutent trois grappes émergentes et une série d'industries de support : matériel électrique et électronique, matériel de transport, services informatiques. Le succès de ces grappes suppose la hausse de la compétitivité des facteurs nationaux et des entreprises nationales. Or cette hausse, avec la progression de la mondialisation, appelle à des politiques nationales spécifiques. Le Maroc doit pour ce faire, renforcer ses institutions, ses procédures d'adaptation et d'utilisation des technologies modernes, et avoir des infrastructures en quantité et qualité suffisantes. L'accord de Barcelone crée un nouveau contexte, selon les auteurs, pour les politiques sectorielles nationales. Mais la fragilité du tissu économique marocain risque, de compromettre son succès. La

mise à niveau industrielle exige en outre des moyens financiers importants, moyens qu'il serait imprudent d'attendre des seuls investissements étrangers. Quant au système financier marocain, il est illusoire d'attendre de lui *les services nécessaires exigés par une croissance plus forte et durable*. Dans ces conditions, estiment les auteurs, la question du financement reste – alors que s'amorce le désarmement tarifaire consécutif au nouvel accord d'association UE-Maroc – le point d'achoppement principal de la mise à niveau de l'industrie marocaine. Cette dernière passe principalement par la mobilisation des sources de financement interne, essentiellement par l'intermédiation bancaire.

Après un constat pessimiste, les économies maghrébines sont de plus en plus dépendantes de l'étranger pour leur approvisionnement en produits agro-alimentaires, ce qui constitue un obstacle majeur à l'accroissement de leur productivité pour leurs exportations de produits manufacturés et donc leur développement (les dévaluations ne sont pas en effet possibles, compte tenu de leur impact négatif sur le prix en monnaie locale des biens salariaux), Bernard Roux esquisse les grandes lignes d'un partenariat euro-méditerranéen dans le domaine agricole. L'idée force est que le développement agricole et rural et l'accroissement de la production de biens alimentaires de première nécessité sont une *entreprise de grande envergure à la dimension d'un partenariat géré dans l'intérêt du Nord comme du Sud*. Ce partenariat ne peut cependant se limiter à la seule réduction de la dépendance alimentaire, il doit viser également à maintenir les populations rurales dans les campagnes en améliorant leur conditions de vie et donc, de lutter contre l'accroissement des disparités régionales, sources d'émigration. Un tel projet lui paraît préférable à un libre-échange agricole entre les deux rives qui dresserait les agriculteurs de la rive nord contre ceux du Sud. Il s'agirait, recommande-t-il, de former les hommes, de développer les équipements, d'améliorer la gestion des ressources naturelles dont l'eau, de créer un environnement favorable à l'initiative paysanne. Parallèlement les économies maghrébines sont invitées à affecter plus de ressources à l'accroissement de la productivité agricole dans les régions productrices de biens alimentaires de base.

Ce sont aussi les contraintes financières liées aux programmes d'ajustement structurel, de pair avec certaines politiques menées par le passé, qui expliquent, selon Slimane Bedrani et Mohamed Elloumi, la progression de la désertification au Maghreb qui vient aggraver les déficits alimentaires enregistrés. L'accroissement du chômage et du sous-emploi se traduit par une pression croissante sur les terres disponibles, restreignant chaque jour davantage les possibilités de maintien du mode de production extensif qui caractérise les systèmes de production pastoraux et agro-pastoraux. Devant produire à tout prix leur subsistance, les populations développent l'élevage et la céréaliculture dans une situation de rareté fourragère. Le cheptel en surnombre détruit ainsi le couvert végétal protecteur, tandis que la recherche de fourrages accélère le défrichage des zones steppiques. A cela s'ajoute, faute d'intermédiation bancaire sérieuse en mesure de canaliser l'épargne vers les activités productives, l'investissement de capitaux importants dans l'élevage extensif en steppes, source de profits élevés.

Les politiques de lutte contre la désertification doivent, selon Bedrani et Elloumi, viser à 1^o) réduire la population tirant sa subsistance de l'exploitation extensive (agricole, agro-pastorale, pastorale) des zones en voie de désertification ou menacées à plus ou moins long terme, 2^o) créer les opportunités d'investissement « non désertifiants » pour l'offre de capitaux utilisée dans l'élevage steppique extensif, 3^o) développer la recherche scientifique et technique sur les techniques agricoles et pastorales à effet désertifiant faible ou nul dans les zones menacées.

Malheureusement, les moyens financiers susceptibles d'être alloués à ces objectifs sont drainés à l'extérieur à travers les mécanismes du commerce international et le remboursement de la dette. Pis, les derniers accords du GATT seront défavorables pour le Maghreb, car ils renchérissent les importations de produits alimentaires cruciaux pour l'avenir de la région (céréales, alimentation animale, lait et produits laitiers, etc.), incitant à l'accroissement des superficies cultivées pour certaines de ces denrées et particulièrement dans les zones marginales en voie de désertification, plus sollicitées pour la production de céréales en sec. Enfin certaines politiques ont aggravé la désertification : subventions aux machines agricoles, aux aliments pour le bétail, à l'importation d'orge bon marché dans le cadre de monnaies nationales surévaluées, etc.

Une lutte conséquente contre la pauvreté, concluent Bedrani et Elloumi, ne peut consister en quelques actions techniques éparses de protection et de gestion des recours, elle implique le développement intégré de l'ensemble du Maghreb, donc la lutte contre la pauvreté et la résorption massive du chômage et du sous-emploi, causes premières de la désertification.

Cette nécessité de replacer les problèmes de désertification dans le cadre plus large du développement se retrouve dans l'article de Marc Côte concernant *L'eau, l'environnement et le développement au Maghreb*. Les programmes de mobilisation de l'eau doivent à l'avenir, compte tenu d'un certain nombre d'effets indésirables, être repensés de *façon systémique*, c'est-à-dire dans le cadre plus large de l'environnement (érosion, recharge des nappes, évacuation des eaux usées). La planification de l'offre d'eau doit en outre succéder à celle de la demande pour éviter les gaspillages d'un bien rare, dans l'optique du développement durable.

Ce concept d'un *développement durable*, concept introduit par le rapport Bruntland en 1987, est le thème de la contribution d'Azzouz Kerdoun : *Enjeux et défis de l'environnement au Maghreb : quelle politique de protection ?* Pour Kerdoun, la préservation de l'environnement commun au Maghreb nécessite des actions concertées entre tous les États de la région. Cette interdépendance écologique implique une solidarité environnementale qui transcende leurs divergences, politiques ou économiques. Une stratégie d'action pour une meilleure protection de l'environnement au Maghreb est esquissée par l'auteur dans le cadre de la Charte maghrébine de l'environnement. Cette stratégie s'articule autour d'un certain nombre de principes et d'actions prioritaires de protection, en articulation avec le concept de développement durable.

C'est également par le biais du développement durable en Méditerranée que Christian Reynaud aborde les politiques des transports au Maghreb. Il

suggère des orientations à poursuivre en vue d'une politique des transports en Méditerranée dans le cadre d'un développement durable. Tout d'abord la constitution d'une *base de référence* sur les flux et la circulation en Méditerranée. Il s'agit de mettre en commun un certain nombre de données au sein d'un réseau d'institutions en charge de la programmation des transports au Maghreb. Il faut aussi *approfondir des scénarios de transport* dans leur relation avec les modèles de développement économique. Les transports sont intimement liés aux mécanismes du développement eux-mêmes, mieux, ils amplifient les phénomènes. Il convient plus particulièrement d'explicitier les liens entre politique énergétique, politique industrielle et politique des transports. Approfondir les scénarios de transport dans leur relation avec la consommation de l'espace, aussi. Ceci est crucial au Maghreb où l'extension très rapide des métropoles avec des zones périphériques peu structurées et diffuses caractérise une urbanisation difficile à maîtriser à ce jour. L'aménagement des franges littorales est une urgence, là se trouvent les grandes métropoles, les trafics de proximité, de tourisme, de transit et demain les trafics intercontinentaux impliqués par l'objectif de Barcelone. Autres objectifs, *mieux identifier les niveaux d'intervention et favoriser les coopérations entre institutions*. Si Barcelone renforce encore la présence de l'Europe dans la région, et avec elle l'extension par contiguïté de ses systèmes d'harmonisation des normes, *des concertations plus spécifiquement méditerranéennes* peuvent être utiles selon l'auteur. *Associer une politique de renforcement des normes contre la pollution à une politique de facilitation des échanges. Lier les modalités de financement des investissements à des obligations d'études d'impact*. Créer de nouveaux centres *logistiques multi-modaux*, portuaires, aéroportuaires ou terrestres. Ainsi le *schéma portuaire* en Méditerranée occidentale suggéré par l'auteur. Développer de *nouvelles technologies de transport adaptées à la Méditerranée* : propulsion électrique, progrès dans les batteries, par exemple, mais aussi échanges informatiques de données, nouvelles applications des technologies industrielles, etc. A cet égard, souligne l'auteur, le temps est venu de voir traiter les questions de technologies de transport dans un cadre apte à préciser un véritable *modèle méditerranéen*, adapté au contexte physique et socio-économique de la zone. Enfin, identifier un *réseau de cabotage en Méditerranée* permettant de mieux articuler les réseaux terrestres et maritimes du Maghreb. Le secteur des transports figure ainsi dans les préoccupations prioritaires des nouvelles orientations géopolitiques.

Dans les divers domaines évoqués plus haut, l'éducation, la science et la recherche ont été longuement évoquées comme réponses aux problèmes identifiés. La dynamisation du secteur manufacturier, la réduction du déficit alimentaire, la promotion du développement durable et plus particulièrement la lutte contre la désertification, la modernisation des transports, la gestion de l'eau, etc., butent au Maghreb, selon J.-F. Daguzan, sur *l'absence d'un système scientifique et technologique pertinent*. Des transferts de technologie inefficaces, le découragement des élites scientifiques et techniques ont empêché l'émergence d'un système local de recherche-développement, en dépit des efforts de formation. Le Maghreb pâtit par ailleurs d'un faible ancrage au système mondial en termes de communication, ce qui aggrave d'autant le sous-dévelop-

pement de la région. J.-F. Daguzan reconnaît cependant que des efforts existent au Maghreb pour *améliorer les relations recherche/industrie et l'ouverture vers les enseignements techniques*. Des exemples sont cités en Algérie et au Maroc. Ces initiatives restent cependant modestes. Pour le Maghreb l'enjeu est moins le développement des infrastructures de recherche – elles existent – et des coopérations, qu'un *travail conceptuel en commun avec les pays avancés sur le lien recherche/industrie et son adaptation à la région*. L'Union Européenne, via le programme MEDA, peut jouer un grand rôle.

Abdelkader Sid Ahmed insiste sur le fait que les tendances récentes du progrès technique et les changements organisationnels de l'économie mondiale ont modifié les conditions objectives auxquelles le Maghreb est confronté. La substitution d'importation et le protectionnisme sont dépassés, la poursuite de l'industrialisation dépend de la capacité des pays à s'ajuster en permanence à un changement technique imprévisible – ainsi les technologies dites « génériques » – et à redéployer leur production de secteurs moins efficaces vers des secteurs prometteurs en termes d'avantages comparatifs dynamiques. Partout où l'industrialisation a été menée *sans progrès technique*, comme c'est le cas au Maghreb, par exemple, le désir de bénéficier d'une compétitivité sur la base du prix a entraîné une baisse du salaire réel afin de maintenir la part des profits dans la valeur ajoutée, ajournant par là même l'élargissement du marché local et la promotion des industries capitalistiques dynamiques. A l'inverse, l'industrialisation menée sur la base de la compétitivité innovatrice a montré qu'il est possible d'accroître alors les salaires réels sans réduction des profits. L'ouverture du Maghreb dans le cadre de l'objectif de Barcelone rend donc la technologie encore plus cruciale que par le passé. Le développement technologique est au cœur de la croissance à long terme. Des politiques efficaces de formation, de recherche et de technologie offrent aux pays maghrébins confrontés aux défis de Barcelone la possibilité de changer rapidement les paradigmes socio-politiques et technico-économiques de la région. Les trois pays du Maghreb disposent d'ores et déjà d'un potentiel non négligeable en matière scientifique et technologique, ayant depuis près d'un demi-siècle, pour certains, cherché à promouvoir des systèmes nationaux d'innovation. Le défi pour le Maghreb est dans le renforcement de ces capacités d'innovation et de progrès technique, de pair avec l'adaptation des économies maghrébines au nouveau système technico-économique global. Dans les deux cas, le rôle de l'État est crucial, – d'un État profondément réformé. La maîtrise du progrès technique est cependant liée à l'existence de systèmes d'éducation performants, notamment l'enseignement supérieur, qui génère les liens interactifs avec le secteur productif. Ceci implique que les universités soient réorganisées et les programmes de recherche et de formation ajustés aux besoins de l'économie.

Au-delà des stratégies, voyons le rôle des acteurs et leurs capacités à répondre aux sollicitations précédentes. Evoquant le rôle des entrepreneurs maghrébins dans la perspective de Barcelone, Saïd Tangeaoui note que les progrès enregistrés au Maghreb ne parviennent pas à masquer les faiblesses inhérentes au tissu économique et social, la prévalence des activités rentières, agricoles et de service dans l'économie, *la persistance d'attitudes maffieuses et/ou peu favorables à la prise de risque et à l'innovation*. Tangeaoui évoque la

compétence verbeuse qui règne dans les sphères politiques et administratives. Dans le même registre, il note, à l'instar de Waterbury, de Leca ou de Boratav, la prédominance de modes de penser et d'agir communautaires, clientélistes et rentiers en opposition avec la logique économique (fondée sur la production, la compétition et l'intérêt privé). C'est donc d'une véritable crise qu'il faut parler au Maghreb, crise sous-tendue par les réformes et qui affecte le système de légitimation des pouvoirs en place, pouvoirs incapables de satisfaire les demandes de bien être matériel du corps social et d'accession aux processus de décision.

L'accord de Barcelone apparaît dans cette perspective comme le moyen pour ces États de dépasser la crise. Ceci n'empêchera cependant pas les entrepreneurs maghrébins de continuer à se heurter aux obstacles étatiques. Ainsi les relations économiques inter-maghrébines sont-elles bloquées, victimes de politiques de rejet d'un ensemble économique maghrébin solidaire. Une lueur d'espoir cependant avec l'émergence au Maghreb d'un *nouveau groupe d'entrepreneurs* et de managers, anciens cadres supérieurs des administrations, caractérisé par une perspective rationnelle et modernisatrice. Du fait de leurs expériences passées, de leur parfaite connaissance des modalités de fonctionnement du système et de leur recherche méthodique des voies d'entreprendre et d'innover, ces entrepreneurs sont les mieux outillés pour jouer un rôle stratégique dans la poursuite des réformes et le développement des relations euro-maghrébines. Tangeaoui note qu'à la différence des patrons traditionnels, ces nouveaux entrepreneurs maghrébins diplômés des universités étrangères développent une logique techniciste et managériale, tout en militant pour un système politique où la légitimité de pouvoir reposerait sur sa capacité à moderniser les structures et les rapports qui les sous-tendent. Leur problème cependant est celui *du financement de leurs projets en expansion*. Tangeaoui croit déceler un début de liaison entre ces détenteurs de savoirs et les patrons traditionnels détenteurs du capital. C'est ce début de coopération entre les deux groupes qui permet d'espérer demain, dans le cadre de Barcelone, le renforcement des relations avec les entrepreneurs de la rive nord.

Ces nouveaux entrepreneurs intéressent, P.-N. Denieuil et A. B'chir dans leur contribution sur la *PME tunisienne*. Ils viennent en Tunisie des écoles d'ingénieurs, du secteur public, ou encore d'entreprises reconverties. Leur réussite s'appuie sur le capital familial et les réseaux d'amitiés, comme le « Groupe » identifié au Pakistan par Papanek. Beaucoup veulent en Tunisie d'une « Silicon Valley », leur avenir dépend de la constitution de zones franches dont ils critiquent toutefois les excès. Une grande libéralisation de la Tunisie ne peut se faire pour eux que sous la coupe d'un État dans le cadre d'une politique cohérente et sélective. Les auteurs évoquent l'immigré reconverti, *entrepreneur à trajectoire multiculturelle*. Ce dernier témoigne du manque de travaux prospectifs pour aider les créateurs ainsi que des lenteurs et tracasseries administratives en Tunisie.

Reste sans réponse la question de savoir si l'économie tunisienne sera en mesure de sécréter les nouveaux profils d'entrepreneurs exigés par Barcelone, d'autant qu'il n'est pas forcément opportun pour l'État tunisien de renforcer l'entrepreneuriat actuel, marqué par des réflexes rentiers, voire par une

stratégie de désengagement, – phénomène déjà implicite dans l'analyse que fait M. Liassine du cas algérien (*supra*). Désengagement dont témoignent selon eux, la chute des investissements dans la création d'entreprises et les licenciements collectifs. A cet égard, une des conséquences de Barcelone et de la mise à niveau pourrait bien être l'émergence d'un tout autre profil d'opérateurs économiques, moins visibles et moins saisissables, liés à la tertiarisation accrue des économies maghrébines au détriment de l'entrepreneuriat industriel local. Cette situation caractérise déjà fortement le cas algérien.

Autre catégorie d'entrepreneurs, les femmes. Anissa Chami note leur émergence à la tête des PME marocaines, surtout depuis les années 1980, c'est-à-dire en période de crise et de mise en place du programme d'ajustement structurel. En outre, la créativité féminine s'exerce dans des créneaux porteurs comme la communication et l'environnement, les femmes marocaines s'imposant par *leur sérieux et leur professionnalisme, mais aussi grâce à une culture d'entreprise humanisée*. La famille s'est également avérée un facteur dynamique dans la création de l'entreprise féminine.

Augusto Perelli de son côté insiste sur l'importance de la relation *entre territoire et pouvoir* dans l'analyse de la crise des États maghrébins et la recherche des « alternatives de développement ». Alors que la région Méditerranéenne est le berceau de la civilisation urbaine des institutions urbaines, on voit un déséquilibre entre le poids économique et culturel des villes méditerranéennes et leur importance politique : au Maghreb, les collectivités locales sont privées de la maîtrise juridique de leur pouvoir de décision. Or, sans cette maîtrise, il ne peut y avoir développement local, selon A. Perelli. En outre, une forte capacité d'action des collectivités locales est décisive dans le contexte de globalisation accentuée de l'économie. Le problème d'identité – culturelle et productive – conduit nécessairement à recentrer le développement sur la question du « patrimoine » dans son double aspect : celui de la valorisation des savoir-faire locaux des sociétés méditerranéennes (ici maghrébines) (Perelli, Sid Ahmed, 1996) et celui des potentialités dans le domaine de la coopération euro-méditerranéenne. L'expérience de certaines régions italiennes en matière de valorisation de savoir-faire locaux constitue un modèle qui mérite d'être médité. Un vaste champ d'initiatives s'ouvre ainsi avec d'importantes retombées économiques et sociales : création d'emplois, aménagement du territoire, exportations, dynamiques territoriales, etc. Cette revalorisation du patrimoine ouvre un champ fécond et nouveau à la coopération décentralisée, c'est-à-dire à la mise en place du nouveau partenariat esquissé à Barcelone. Des problèmes aussi aigus que le déficit alimentaire au Maghreb trouvent aussi avec cette approche d'A. Perelli un éclairage nouveau. Parmi les causes de ce déficit, la rupture historique entre les sociétés locales et le territoire. On peut donc regretter avec A. Perelli que le « nouveau » partenariat de Barcelone ne soit conçu qu'avec des « acteurs anciens » : il n'inclut pas les collectivités locales, les « nouveaux acteurs » n'étant sélectionnés que sur le principe de la non-ingérence dans les affaires de chaque pays. Pour dépasser le modèle ruineux d'une coopération transnationale n'ayant comme protagonistes que les États nationaux, il importe d'y associer les représentations des sociétés locales.

Jean Masini tente dans son étude d'évaluer l'apport potentiel des délocalisations industrielles pour le Maghreb. Parmi les nouvelles tendances positives, J. Masini cite celles qui tiennent à la délocalisation d'activités industrielles et de services de plus en plus complexes. Ainsi, de nouveaux services industriels voient leur production délocalisée en zone franche (opérations de saisie de données par exemple, transfert de processus de production à forte intensité capitaliste, à l'instar de l'installation de Ford en zone franche au Mexique sous forme de *maquiladora*). Il est encore trop tôt pour savoir si ces initiatives préfigurent l'émergence d'un système régional de production entre les deux rives de la Méditerranée. Mais pour Jean Masini, les pays du Maghreb ne devraient pas négliger ce phénomène.

Comme on le voit, toutes les analyses présentées soulignent l'ampleur et la diversité des problèmes auxquels la région maghrébine est confrontée : développement du secteur manufacturier, réduction du déficit alimentaire, protection de l'environnement, gestion de l'eau, promotion de la femme, mobilisation de l'épargne, modernisation des transports, développement des sources d'énergie renouvelables, aménagement de l'espace et gestion des villes, promotion des capacités scientifiques et technologiques, réforme des systèmes d'éducation. Aux défis du nécessaire changement structurel s'ajoutent ceux liés au changement institutionnel : reconnaissance des acteurs locaux, sécurité et transparence des transactions, condition de la réduction des coût de transaction, réformes des institutions liées au financement, à la recherche, à la formation et à l'assimilation des technologies, restructuration du secteur industriel, promotion d'États « développementistes », etc. Ces changements conditionnent le succès de l'objectif de Barcelone et de la transition amorcée au Maghreb. La logique commerciale sous-tendue par la Déclaration de Barcelone doit être insérée dans le contexte plus large de stratégies de croissance forte et durable fondées sur le transfert et l'assimilation de progrès technique et sur la diversification dynamique de l'offre. La diffusion des connaissances, la formation des hommes, la promotion des nécessaires capacités scientifiques et technologiques, conditionnent entre autres l'objectif de réduction des écarts de revenu et de productivité entre les deux zones et, *in fine*, la solution de l'immense problème du chômage et du sous-emploi du Maghreb.

BIBLIOGRAPHIE

- AKHAVI (S.), 1975. – Egypt : Neo-patrimonial Elite. in : TACHAN (F.) (ed.), *Political Elites and Political Development in the Middle East*. Cambridge, Mass, p. 69-114.
- AKYUZ (Y.), 1996. – The Investment-Profit Nexus in East Asian Industrialization. *World Development*, vol. 24 (3), p. 461-470.
- ANDERSON (Lisa), 1987. – The State in the Middle East and North Africa. *Comparative Politics*, n° 20, p. 1-18.
- AUTY (R.M.), 1994. – Industrial Policy Reform in Six Large Newly Industrialising Countries : The Resource Curse Thesis. *World Development*, vol. 22 (1), p. 11-27.
- AYUBI (N.), 1995. – *Over-Stating the Arab State : Politics and Society in the Middle East*. Londres : I.B. Tauris.

- BARAKAT (H.), 1993. – *Arab World : Society, Culture and State*. Berkeley : CA University of California Press, p. 75-78.
- BARKEY (H.) (ed.), 1992. – *The politics of economic reform in the Middle East*. New-York : St Martin's Press.
- BAUMOL (W.J.), WOLFF (E.N.), 1996. – Catching-up in the Postwar Period : Puerto-Rico as the Fifth « Tiger ». *World Development*, vol. 24 (5), p. 869-886.
- BAUMOL (W.J.), 1986. – Productivity Growth, Convergence and Welfare : What the Long Run Data Show. *American Economic Review*, vol. 76 (5), p. 1072-85.
- BERNARD (M.), RAVENHILL (J.), 1995. – Beyond Product Cycles and Flying Geese : Regionalism, Hierarchy and the Industrialization of East Asia. *World Politics*, vol. 47 (2), p. 171-210.
- BORATAV (K.) *et al.*, 1996. – Dilemmas of Structural Adjustment and Environmental Policies under Instability, Past 1980 Turkey. *World Development*, vol. 24 (2), p. 373-93.
- CHAKRAVERTY (S.), SINGH (A.), 1988. – *The Desirable Form of Economic Openness in the South*. Helsinki : Wider.
- CHAUDHRY (K.A.), 1989. – Labor Remittance and Oil Economies. *International Organisation*, vol. 43 (1), p. 101-47.
- Commission des Communautés Européennes, 1996. – *Règlement (CE) n° 1488/96 du Conseil*. 23/07/1996, *J.O.* 30/07/1996.
- Commission des Communautés Européennes, 1997. – *Etat du partenariat euro-méditerranéen et préparation de la seconde conférence des ministres des Affaires étrangères*. Bruxelles. 19/2/1997. COM (97) 68 final.
- CONWAY (P.), 1988. – Algeria : Windfalls in a Socialist Economy. in GELB (A.), p. 147-168.
- COOKE (P.), MORGAN (K.), 1993. – The Network Paradigm : New Departures in Corporate and Regional Development. *Environment and Planning Society and Space*, vol. 11, p. 543-64.
- CORDEN (W.M.), 1984. – Booming Sector and Dutch Disease Economics : A Survey and Consolidation. *Oxford Economic Papers*, (36), p. 359-80.
- CORDEN (W.M.), NEARY (J.), 1992. – Booming Sector and De-industrialisation in a Small Open Economy. *Economic Journal*, p. 825-48.
- D'COSTA (A.-P.), 1994. – Structural Competitiveness and Development in South Korea. *The Journal of Development Studies*, vol. 31 (1), p. 44-82.
- DOWRICK (S.), GEMMELL (N.), 1991. – Industrialisation, Catching-up and Economic Growth : a Comparative Study across the World's Capitalist Economies. *The Economic Journal*, vol. 101 (405), p. 263-276.
- ESSER (K.) *et al.*, 1996. – *Systemic Competitiveness : New Governance Patterns for Industrial Development*. Londres : Frank Cass.
- EVANS (P.B.), 1989. – Predatory, Developmental and Other Apparatuses : A Comparative Political Economic Perspective on the Third World State. *Sociological Forum*, vol. 4 (4), p. 561-87.
- GELB (A.), 1988. – *Oil Windfalls : Blessing or Curse ?* Oxford University Press.
- GELLNER (E.), WATERBURY (J.) (eds.), 1977. – *Patrons and Clients in Mediterranean Societies*. Londres : Duckworth.
- GHORBEL (A.), 1997. – El acuerdo de asociación Euro-Mediterránea y la zona de libre cambio Tunes-UE. *Information Comercial Española*, (759), p. 61-77.
- HATTORI (T.), 1987. – Formation of the Korean Business Elite during the Era of Rapid Economic Growth. *The Developing Economies*, vol. 25 (4), p. 346-63.
- INTESHAMI (A.), MURPHY (E.), 1996. – Transformation of the Corporatist State in the Middle East. *Third World Quarterly*, vol. 17 (4), p. 753-772.
- KIM (L.), 1993. – National Systems of Industrial Innovation : Dynamics of Capabilities Building in Korea. in : R. NELSON (ed), *National Innovations Systems*. Oxford University Press.

- LALL (S.), 1996. – Paradigms of Development : the East Asian Debate. *Oxford Development Studies*, vol. 24 (2), p. 111-33.
- LALL (S.) *et al.*, 1994. – *Technology and Enterprise Development. Ghana under Structural Adjustment*. Londres : Mac Millan.
- LECA (J.), SCHEMEIL (Y.), 1983. – Clientélisme et patrimonialisme dans le monde arabe. *International Political Science Review*, vol. 4 (4), p. 455-94.
- LEFTWICH (A.), 1995. – Bringing Politics Back in : Towards a Model of the Developmental State. *The Journal of Development Studies*, vol. 31 (3), p. 400-428.
- LUCAS (R.E.), 1988. – On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics* (22), p. 3-42.
- LUCIANI (G.), 1987. – Allocation vs. Production States : A Theoretical Framework. In : LUCIANI (ed.) *The Rentier State*. Londres : Croom Helm. p. 65-84.
- LUCIANI (G.), 1995. – Resources, Revenues, and Authoritarianism in the Arab World : Beyond the Rentier State. In : BRYNEN, KORANY, NOBLE (eds.), *Political Liberalization and Democratisation in the Arab World*. Boulder. Co Lynne Rienner.
- MAHDAVY (H.), 1970. – The Patterns and Problems of Economic Development in Rentier States : The Case of Iran. In : COOK (M.A.) (ed.), *Studies in the Economic History of the Middle East*. Londres : Oxford University Press.
- MAHMOUB (A.) 1995. – Les relations économiques et financières entre la Tunisie et l'Europe : Réalités présentes et perspectives d'avenir. In : AYUBI (N.) (ed.), *Distant Neighbours : The Political Economy of Relations Between Europe and the Middle East / North Africa*. Ithaca Press Reading, p. 153-198.
- MAYER (J.), 1996. – Learning Sequences and Structural Diversification in Developing Countries. *The Journal of Development Studies*, vol. 33 (2), p. 210-229.
- MEYER-STAMER (J.), 1997. – New Patterns of Governance for Industrial Change : Perspectives for Brazil. *The Journal of Development Studies*, vol. 33 (3), p. 364-92.
- MURELL (P.), 1996. – How Far has the Transition Progressed. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 10 (2), p. 25-45.
- NAQVI (S.N.H.), 1995. – The Nature of Economic Development. *World Development*, vol. 23 (4), p. 543-57.
- NELSON (R.), 1981. – Research on Productivity Growth and Productivity Differences. Dead Ends and New Departures. *Journal of Economic Literature*, 19 (3), p. 1029-64.
- OLSON (M.J.), 1996. – Distinguished Lecture on Economics in Government : Big Bills Left on the Sidewalk : Why Some Nations are Rich and Other Poor. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 10 (2), p. 3-25.
- PERELLI (A.), SID AHMED (A.), 1996. – *Savoir-faire locaux : Nouvelles technologies de communication et développement*. Paris : Publisud-UNESCO.
- PIETROBELLI (C.), 1994. – *Trade Liberalization and Industrial Response : The Case of Chili (1974-1987)*. Banca nazionale del lavoro, p. 431-468.
- PORTER (M.E.), 1990. – *The Competitive Advantage of Nations*. New York : The Free Press.
- RANA (P.B.), 1995. – Reform Strategies in Transitional Economies : Lessons from Asia. *World Development*, vol. 23 (7), july 1995, p. 1157-1171.
- SID AHMED (A.), 1989. – *Economie de l'industrialisation à partir des ressources naturelles* (tome 2 : Le cas des hydrocarbures). Paris : Publisud.
- SID AHMED (A.), 1995 (a). – Vers une nouvelle stratégie maghrébine de développement. In : DAGUZAN (J.F.), GIRARDET (R.) (eds.), *La Méditerranée : Nouveaux défis, nouveaux risques*. Paris : Publisud, p. 167-237.
- SID AHMED (A.), 1995 (b). – *Un projet pour l'Algérie : Eléments pour un réel partenariat Euro-méditerranéen*. Paris : Publisud.
- SID AHMED (A.), 1995 (c). – Les relations économiques et énergétiques entre l'Europe et les pays du Maghreb. In : AYUBI (N.) (ed.), *Distant Neighbours*, Ithaca Press Reading, p. 11-153.

- SID AHMED (A.), 1996. – *Economie politique de la transition dans les pays en développement : Le cas de la Syrie*. Paris : Publisud.
- SID AHMED (A.), 1997. – Analisis prospectivo del acuerdo de asociación entre Argelia y la UE. *Información Comercial Española*, (759), p. 113-124.
- SINGH (A.), 1994. – Openness and the Market Friendly Approach to Development : Learning the Right Lessons from Development Experience. *World Development*, vol. 22 (12), p. 1811-25.
- SOSKICE (D.), 1993. – The Institutional Infrastructure for International Competitiveness : A Comparative Analysis of U.K. and Germany. In : ATKINSON (A.B.), BRUNETTA (R.) (eds), *The Economic of the New Europe*. Mc Millan.
- STIGLITZ (J.E.), 1987. – Learning to Learn, Localised Learning and Technological Progress. In : DASGUPTA, STONEMAN (eds.), *Economic Policy and Technological Development*. Cambridge : Cambridge University Press.
- STIGLITZ (J.E.), 1989. – Markets, Market Failures and Development. *The American Economic Review*. Papers and proceedings, may 1989, vol. 79 (2), p. 197-204.
- STRANGE (S.) *et al.*, 1995. – European Direct Investments in North Africa : the Investor's Perspective, in AYUBI (N.) (ed.), *Distant Neighbours*, Ithaca Press Reading, p. 225-269.
- SUMMERS (R.) *et al.*, 1988. – A New Set of International Comparisons of Real Product and Price Levels : Estimates for 130 Countries, 1950-85. *Review of Income Wealth*, vol. 34, p. 1-25.
- THOMPSON (M.A.), 1996. – Late Industrialisers, Late Democratisers : Developmental States in the Asia-Pacific. *Third World Quarterly*, vol. 17 (4), p. 625-49.
- WIGNARAJA (G.), 1996. – *Trade Policy, Technology and Export Performance : Sri Lanka under Liberalization*. Londres : Mac Millan.
- WORLD BANK, 1995. – *Claiming the Future : Choosing Prosperity in the Middle East and North Africa*. Washington.
- WORLD BANK, 1996. – *From Scarcity to Security : Averting a Water Crisis in the Middle East and North Africa*. Washington.
- YOUNG (A.), 1991. – Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade. *Quarterly Journal of Economics* (56), p. 369-405.
- YOSHIHARA (K.), 1988. – *The Rise of Ersatz Capitalism in Southeast Asia : Singapour*. Oxford University Press.
- ZAIM (F.), JAIDI (L.), 1997. – El nuevo acuerdo de asociación entre la UE y Marruecos. *Información Comercial Española* (759), p. 43-64.
- ZIEGLER (N.J.), 1995. – Institutions, Elites and Technological Change in France and Germany. *World Politics*, vol. 47 (73), p. 341-73.
- ZUREIK (E.), 1981. – Theoretical Considerations for a Sociological Study of the Arab State. *Arab Studies Quarterly* (3), Autumn 1981, p. 229-57.