

RABAH ABDOUN[\*]

## **Les formes de réalisation des ensembles industriels dans le secteur public en Algérie**

Le processus d'industrialisation, en Algérie, se développe pour l'essentiel, depuis ces deux dernières décades, sous la conduite du secteur d'Etat. Le capital privé national se spécialise principalement dans les activités en aval de celles du secteur public (BTP, industries de biens de consommation non durables). Quant au capital étranger, il n'est présent que par le biais de sociétés-mixtes, avec participation majoritaire du capital public (on dénombre, actuellement, un peu plus d'une vingtaine de sociétés-mixtes).

Dans les années 1960, le tissu industriel algérien est encore embryonnaire. Il se limite à quelques industries textiles et autres petits ateliers mécaniques. A partir de la fin des années 1960, un grand nombre de projets industriels sont initiés, dont la réalisation provoque des changements structurels profonds de l'économie et de la société algériennes.

La mise en place des unités industrielles du secteur public s'effectue, dans la quasi-totalité des cas, dans le cadre de contrats d'équipement industriel conclus entre une entreprise nationale et une ou plusieurs firmes étrangères.

On distingue généralement les contrats "intégrés" ou "globalisés" des contrats "décomposés". Dans le premier cas, la firme étrangère est maître d'oeuvre et assure la responsabilité de la réalisation du projet (formule "clé ou produit en main"). Dans le second cas, c'est la firme nationale qui joue le rôle d'ensemblier et assure la gestion des divers contrats (études, travaux de génie civil, fourniture d'équipements, montage des équipements, essais de production, formation,...) confiés à des entreprises sous-traitantes.

Les développements qui suivent sont consacrés à l'examen des contrats d'équipement industriel conclus entre les entreprises nationales et les firmes étrangères au cours de ces deux dernières décennies.

### **1. Caractéristiques principales des contrats d'équipement industriel**

Une analyse des contrats conclus au cours de la période 1966-1975[1] met en évidence trois caractéristiques centrales des formes d'importation des techniques et de leur évolution.

La première est la substitution progressive des contrats "décomposés" par des contrats "globalisés". Représentant moins du dixième du nombre des contrats conclus au cours du plan triennal (1967-1969), les contrats "clé ou produit en main" constituent, en 1974-1975, près des deux tiers de l'ensemble des contrats.

La seconde est le recours relativement plus intense aux formules globalisées des contrats dans les branches industrielles nouvelles. Les branches dans lesquelles domine la pratique de la formule "clé ou produit en main" sont la pétrochimie (100 % des contrats conclus dans la branche entre 1966 et 1975), les constructions mécaniques (91 %), les constructions électriques (87 %), les matériaux de construction (62 %), l'industrie du gaz (53 %) et chimie (46 %). En revanche, dans les branches relativement plus anciennes, les formules contractuelles "décomposées" sont, sinon exclusives (mines et énergie), du moins largement dominantes. C'est le cas de la sidérurgie (6 %) seulement des contrats conclus sont de la forme "produit ou clé en main", des industries alimentaires (17 %), de l'industrie du bois (33 %), des textiles (37 %) et de la branche du pétrole (37 %).

La troisième caractéristique est le degré élevé de la concentration de l'offre externe de techniques. L'analyse de l'origine des importations d'ensembles industriels révèle l'intervention massive d'un nombre restreint de firmes étrangères. C'est ainsi que, dans chacune des branches industrielles dans lesquelles des contrats "clé ou produit en main" ont été conclus, quatre firmes seulement concentrent 50 à 80 % du montant global des contrats. De plus, certaines firmes étrangères interviennent dans plusieurs branches différentes alors que les entreprises nationales sont, en général, spécialisées dans une seule branche. Cette situation contribue à accroître, globalement, le degré de concentration de l'offre externe de techniques au secteur public industriel.

Assiste-on, depuis 1976, à une accélération ou à une inversion des tendances que l'on vient de dégager ?

Il nous faut, pour répondre à cette question, examiner les grands contrats d'équipement industriel conclus, depuis 1976, entre un opérateur public national et une ou plusieurs firmes étrangères. Nous avons ainsi recensé[2] 90 contrats industriels importants conclus entre 1976 et 1986.

Nous constatons que le nombre annuel moyen de contrats conclus au cours de chacune des deux périodes décennales (1966-76 et 1976-85) décroît fortement puisqu'il tombe de près de 30 pour la première, à moins d'une dizaine pour la seconde.

Au sein même de la seconde période, nous observons une réduction progressive du nombre annuel moyen de contrats industriels. Il se conclut, en effet, en moyenne annuelle, une vingtaine de contrats pendant la seconde moitié du deuxième plan quadriennal (1976-1977), une dizaine en 1978-1979, 6 environ au cours du plan quinquennal 1980-1984, 3 en 1985 et aucun en 1986[3].

On observe donc une réduction sensible du nombre annuel moyen de contrats, surtout à partir de 1980. Deux facteurs contribuent à cette situation. D'une part, la mise en place, au cours des années 1970, d'une base industrielle relativement diversifiée, quoiqu'encore bien incomplète, explique, en partie, le recours moins élevé aux contrats industriels avec les firmes étrangères. D'autre part, le changement de la politique industrielle, qui privilégie désormais, depuis 1980, les investissements de "valorisation du potentiel existant" plutôt que les investissements de création ou d'extension, se traduit par l'initiation d'un nombre restreint de projet nouveaux, voire le report et même l'abandon de projets anciens, identifiés et programmés durant les années 1970.

Comment évolue, depuis 1976, la distribution par branche de ces contrats d'équipement industriel ?

## **2. Distribution des contrats par branche d'industrie**

Les 90 contrats recensés, couvrant la période 1976-1985, se répartissent pour 20 % d'entre eux dans la branche du gaz, pour 13 % dans la sidérurgie-métallurgie, pour 12 % dans les textiles et les cuirs. Les branches telles que l'énergie, les constructions mécaniques et métalliques, les matériaux de construction et les industries alimentaires, concentrent chacune, avec 7 à 9 contrats, un dixième environ du nombre des contrats. Quant aux autres branches (chimie, pétrochimie, industrie du pétrole, bois, constructions électriques ainsi que les mines) avec moins d'une vingtaine de contrats pour l'ensemble, elles se répartissent le cinquième du total des contrats.

Mais la répartition du nombre des contrats par branche est relativement peu significative étant donné la grande hétérogénéité qui caractérise ces contrats, au double plan de leur type et de leur volume.

Il y a, en effet, non seulement une différence de nature mais aussi un écart considérable entre les montants respectifs de deux contrats tels que celui conclu en 1976 entre la Société Nationale de Sidérurgie et une entreprise soviétique pour la construction de l'usine d'aluminium de M'Sila selon la formule "produit en main", avec un coût initial de 1,5 milliards DA, et le contrat d'assistance technique au fonctionnement du complexe d'El Hadjar passé, en 1985, entre la même entreprise nationale et l'entreprise de métallurgie de Sisak (Yougoslavie), pour 20 millions DA. De même, il y a une très grande différence entre les volumes respectifs de contrats de type identique. Pour prendre un exemple, comparons le contrat "clé en main" conclu en 1982 entre la Société Nationale des hydrocarbures (SONATRACH) et la firme américaine BECHTEL pour l'installation d'un pipe-line de GPL, avec un coût initial de 4,5 milliards DA et le contrat, pourtant de même type, conclu entre la Société Nationale des Industries Alimentaires (SOGEDIA) et la firme française CIFAL, en 1979, pour la construction d'une usine de traitement d'abricots à Menaâ (Batna), avec un coût prévisionnel de 75 millions DA. Comparé au montant du premier

contrat, celui du second lui est 60 fois inférieur, l'un et l'autre sont pourtant des contrats de même type.

La distribution des contrats selon leurs montants respectifs est plus pertinente. Mais, dans ce domaine, deux problèmes surgissent.

Le premier est celui constitué par le montant du contrat lui-même. Ce dernier, qui représente le coût prévu lors de la passation du contrat, fait ensuite, lors de la réalisation du projet, l'objet de réévaluations plus ou moins importantes. De plus, la comparaison des montants des contrats est doublement biaisée : ils dépendent, d'une part, des parités des monnaies en vigueur à la date de la passation des contrats et ils sont, d'autre part, exprimés en prix courants. Etant donné la grande variété des types de contrats et des partenaires étrangers (firmes de l'Ouest, entreprises de l'Est, voire du Sud), le choix d'un déflateur qui permette de rendre comparables nos diverses données est extrêmement complexe. Il resterait, de plus, à prendre en compte les surcoûts (i.e. les réévaluations au cours de l'exécution du contrat) dont la mesure, étant donné l'extrême discrétion de l'information dans ce domaine, est, sinon impossible, du moins très difficile à effectuer. Le second problème rencontré renvoie, ici encore, à la disponibilité de l'information. Sur les 90 contrats recensés, couvrant la période 1976-1985, nous ne disposons de données fiables sur les montants que pour 57 d'entre eux (soit les deux-tiers environ du total), ce qui n'est pas sans restreindre la précision des résultats obtenus.

Ces réserves étant faites, quelques tendances peuvent être dégagées de l'analyse des données réunies.

Les 57 contrats, conclus entre 1976 et 1985 et pour lesquels nous disposons des montants respectifs, représentent un volume global de près de 36 milliards DA.

Les contrats conclus dans l'industrie du gaz représentent près de la moitié de ce montant total (alors que cette industrie ne concentre que le quart du nombre total des contrats)[\[4\]](#). Les branches de la sidérurgie-métallurgie et des constructions mécaniques et métalliques concentrent respectivement 12 et 9 % du volume total des contrats. Quant aux autres branches, elles représentent chacune entre 7 % (matériaux de construction) et 1 % du montant global des contrats (industrie du pétrole, bois) voire même moins (cas des mines).

**DISTRIBUTION DES CONTRATS D'ÉQUIPEMENT INDUSTRIEL PAR BRANCHE  
(57 CONTRATS), 1976-1985 (UNITE : MILLIONS DA)**

	1976-77	1978-79	1980-84	1985	TOTAL
<b>Hydrocarbures</b>					
- Gaz	3.710	5.700	7.970	—	17.380
- Pétrole	—	.18	.350	42	.410
<b>Biens de production</b>					
- Const. mécaniques et métalliques	2.820	.250	—	—	3.070
<b>Biens intermédiaires</b>					
- Mines	—	.130	—	—	.130
- Energie	18	.580	.790	70	1.458
- Pétrochimie	—	1.730	.210	—	1.940
- Sidér.-métallurgie	1.640	1.900	.780	20	4.320
- Mat. de construct.	.610	.900	1.000	—	2.510
<b>Biens de consommation</b>					
- Chimie	—	.35	1.000	—	1.035
- Alimentation	2.000	.75	—	—	2.075
- Textiles-cuirs	700	—	.380	—	1.080
- Bois	—	—	.320	—	.320
<b>TOTAL</b>	<b>11.498</b>	<b>11.318</b>	<b>12.780</b>	<b>132</b>	<b>35.728</b>

Source : calculs personnels.

Par grands secteurs, les hydrocarbures représentent 49 % du montant global des contrats, les industries de biens de production 9 %, les industries intermédiaires 29 % et les industries de biens de consommation 13 %.

On observe ainsi une forte polarisation des contrats, en volume, dans le secteur des hydrocarbures. Ce phénomène traduit le poids prépondérant de ce secteur dans l'investissement public. Il y a lieu, néanmoins, de noter l'évolution divergente des proportions que représente ce secteur dans l'investissement, d'une part, et dans le montant global des contrats, d'autre part.

**LE SECTEUR DES HYDROCARBURES DANS L'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL PUBLIC ET DANS LE MONTANT DES CONTRATS D'ÉQUIPEMENT INDUSTRIEL, 1976-1984 (EN %)**

Part dans	1976-77	1978-79	1980-84
l'investissement	50%	49%	44%
les contrats	32%	50%	62%

Source : d'après les rapports d'exécution des différents plans, MPAT, pour l'investissement et calculs personnels pour les contrats.

L'évolution divergente que l'on observe dans le cas des hydrocarbures entre l'investissement et le montant des contrats, relativement à l'ensemble des industries n'est pas l'indice d'un recours accru aux firmes étrangères lors de la réalisation des projets d'investissement, comme on pourrait le penser au premier abord. Il exprime, néanmoins la permanence d'un tel recours.

En effet, dans ce secteur, la proportion représentée par le montant des contrats dans l'investissement demeure relativement stable au cours de la période 1976-1985, alors qu'elle régresse fortement dans les autres branches. Elle oscille, ainsi, autour de 16 % pour les hydrocarbures, mais elle chute fortement dans l'ensemble des

industries (hors hydrocarbures) passant du tiers à 6 % entre le début et la fin de la période.

Les données du tableau ci-dessous indiquent nettement la réduction sensible et continue de l'intensité du recours à l'étranger dans la réalisation des projets industriels (hors du secteur des hydrocarbures). Cette chute de la proportion représentée par le montant des contrats dans l'investissement, si elle reflète la substitution progressive d'une politique d'investissement fondée sur la création de capacités industrielles nouvelles par une politique d'investissement axée sur la "valorisation du potentiel existant", comme cela a déjà été noté, manifeste, en même temps, la tendance à la substitution de moyens nationaux de réalisation au recours systématique aux firmes étrangères.

**INVESTISSEMENTS PUBLICS ET MONTANT DES CONTRATS DANS LES HYDROCARBURES ET LES AUTRES INDUSTRIES, 1976-1984 (MOYENNES ANNUELLES, EN MILLIARDS DA ET EN %)**

	1976-77	1978-79	1980-84
<b>Hydrocarbures</b>			
- investissements (1)	12,4	16,1	10,7
- contrats (2)	1,9	2,8	1,7
- (2)/(1), en %	15%	17%	16%
<b>Industries (hors hyd.)</b>			
- investissements (1)	12,6	17,2	13,7
- contrats (2)	3,9	2,8	0,9
- (2)/(1), en %	32%	16%	6%

Source : id. tableau précédent.

Le cas des hydrocarbures (dans l'industrie du gaz essentiellement) échappe au cas général. La permanence du recours aux firmes étrangères est, en effet, ici, une exigence non seulement technique mais aussi politique (celle de la valorisation des hydrocarbures gazeux).

Du point de vue technique, la conception et la réalisation voire le fonctionnement initial d'unités de récupération et/ou de traitement de gaz ou la construction d'un gazoduc, par exemple, demeurent des opérations trop complexes pour une prise en charge par des moyens nationaux, encore insuffisants.

De plus, la mise en oeuvre de la politique de valorisation des hydrocarbures, malgré l'infléchissement qu'elle enregistre avec l'abandon du plan VALHYD en 1979<sup>[5]</sup>, se traduit par la réalisation de capacités nouvelles de récupération et de traitement ainsi que d'infrastructures de transport et d'exportation du gaz.

La fin des années 1970 inaugure une période au cours de laquelle il se conclut relativement moins de contrats par rapport aux années précédentes. Cette tendance s'observe dans toutes les branches industrielles, quoiqu'avec une intensité différente selon les cas.

Examinons maintenant l'origine des partenaires étrangers qui interviennent dans la conclusion des contrats d'équipement et leur distribution par branches d'industrie.

### 3. Concentration de l'offre externe de technique

Sur les 36 milliards DA de contrats conclus entre 1976 et 1985, les firmes Japonaises interviennent pour 30 % environ, les firmes originaires des Etats-Unis pour 24 %, les firmes Italiennes et françaises pour 12 % chacune, les firmes ouest-Allemandes pour 9 %. Si l'on y ajoute les 2,8 milliards DA de contrats conclus avec des partenaires originaires de pays industrialisés mineurs (Belgique, Hollande, Suède, Espagne, Autriche), qui représentent 8 % du montant global, la part de tous les pays capitalistes industrialisés atteint 95 % du total. Les entreprises des pays de l'Est (l'URSS et la RDA) se partagent l'essentiel du reliquat. Les pays du tiers monde (Inde et Yougoslavie), avec 38 millions DA, n'ont, on le constate, qu'une présence symbolique dans le total des contrats.

Il y a donc une polarisation très forte des contrats sur des firmes originaires d'un nombre restreint de pays capitalistes industrialisés.

L'examen détaillé de la répartition des contrats par pays d'origine des firmes et par branche révèle un degré de spécialisation très élevé. Dans l'industrie du gaz (dont les contrats représentent 49 % du montant global), les firmes américaines et japonaises obtiennent plus de 80 % des contrats. Dans les constructions mécaniques et métalliques (9 % du total des contrats), les firmes ouest-allemandes, avec 80 % des contrats, dominent largement cette branche. Dans la pétrochimie (5 % des contrats), les firmes japonaises captent la totalité des contrats. Dans la sidérurgie-métallurgie (12 % du total), les firmes japonaises et soviétiques se partagent plus de 80 % du marché. Dans les matériaux de construction (7 %), les firmes françaises concentrent plus des trois-quarts des contrats. Dans l'alimentation (6 %), les firmes italiennes occupent une position dominante avec 70 % des contrats. Dans la chimie (3 %), les firmes italiennes et françaises se partagent la quasi-totalité des contrats. Dans l'énergie (4 %), les trois-quarts des contrats sont captés par les firmes ouest-allemandes et hollandaises. Dans les textiles (3 %), les firmes de trois pays (France, Belgique et Italie) se partagent, dans des proportions sensiblement équivalentes, l'ensemble des contrats. Enfin, dans l'industrie du pétrole (1 %), les firmes italiennes dominent largement en s'octroyant 95 % du montant des contrats de la branche.

Il se dessine ainsi une forte spécialisation industrielle des firmes, selon le pays duquel elles sont originaires. Il ressort que les firmes originaires des Etats-Unis se spécialisent dans l'industrie du gaz, celles du Japon dans la pétrochimie, la sidérurgie-métallurgie et, dans un degré moindre toutefois, l'industrie du gaz. Les firmes italiennes interviennent, principalement, dans l'industrie du pétrole, la chimie, l'alimentation et, dans une moindre mesure, les textiles et cuirs. Les firmes françaises sont surtout présentes dans les matériaux de construction, la chimie, les textiles et cuirs. Les firmes ouest-

allemandes sont dominantes dans les constructions mécaniques et métalliques ainsi que dans l'énergie. Les firmes belges sont présentes dans les textiles et cuirs, les firmes hollandaises dans l'énergie. Les entreprises soviétiques interviennent, quant à elles, principalement dans la sidérurgie-métallurgie.

La spécialisation des firmes, regroupées par pays d'origine, sur le marché algérien des ensembles industriels reproduit, dans ses grandes lignes, les positions relatives de ces firmes sur le marché mondial.

La RFA, principal exportateur mondial de biens d'équipement non-spécifiques (moteurs, machines-outils), est ainsi le principal partenaire des entreprises algériennes dans les projets d'unités de constructions mécaniques. Dans l'industrie du gaz, la position dominante que détiennent les Etats-Unis et le Japon dans le contrôle de la technologie de la branche se reflète dans la part prépondérante des entreprises de ces pays dans les contrats avec l'Algérie. Un dernier exemple : les firmes japonaises, dont la sidérurgie est la plus puissante et la plus performante du monde, interviennent, dans cette branche, au premier rang des partenaires étrangers de l'Algérie.

La hiérarchie mondiale des capitaux est ainsi reproduite dans les positions des firmes sur le marché algérien des ensembles industriels.

De plus, l'offre externe de techniques est, dans le cas de l'Algérie, fortement concentrée, puisque la proportion constituée par un nombre extrêmement restreint de firmes, dans le montant des contrats dans chaque branche, est très élevée. La part représentée par les deux firmes les plus importantes dans le montant des contrats dans chaque branche est rarement inférieure à 50 % (un cas sur les dix branches considérées). A l'inverse, celle-ci est supérieure aux deux-tiers dans la majorité des cas (deux-tiers des branches). Elle est, de plus, supérieure à 90 % dans trois cas (le pétrole, la chimie et la pétrochimie).

La concentration de l'offre externe de techniques à l'économie algérienne n'est pas un phénomène nouveau. Il a été noté plus haut que, durant la période 1966-1975, un nombre restreint de firmes concentraient déjà une importante des contrats. A partir du milieu des années 1970, cette tendance s'accroît. Si, en moyenne, quatre firmes concentrent plus de la moitié des contrats durant la période 1966-1975, au cours de la période ultérieure, deux firmes seulement captent plus de 50 % des contrats (hormis la branche des constructions mécaniques dans laquelle la proportion correspondante est, néanmoins, supérieure à 40 %).

**PART DES 2 FIRMES LES PLUS IMPORTANTES DANS LE MONTANT DES  
CONTRATS DANS CHAQUE BRANCHE (57 CONTRATS), 1976-1985, EN  
POURCENTAGE**

**Poids de  
chaque  
branche dans**

**Branches** [6]

	<b>Part des 2 premières firmes</b>	<b>Pays d'origine des firmes</b>	<b>le montant total des contrats</b>
Pétrole	95 %	Italie	1 %
Gaz	67 %	Japon et USA	49 %
Const. mécaniques	42 %	RFA et RDA	9 %
Energie	73 %	RFA et Pays-Bas	4 %
Pétrochimie	92 %	Japon	5 %
Sid. et métallurg.	58 %	URSS et Japon	12 %
Mat. de construct.	76 %	France	7 %
Chimie	96 %	France et Italie	3 %
Alimentation	75 %	Italie et Espagne	6 %
Textiles	72 %	Belgique et France	3 %

**Source** : calculs personnels.

Le degré de concentration de l'offre externe de techniques est encore plus élevé que ne l'indiquent les données précédentes. Il n'est pas rare, en effet, de constater la présence simultanée d'une même firme étrangère dans les contrats relevant de deux ou trois branches d'industrie, voire plus. La firme C. Itoh, par exemple, intervient non seulement dans la sidérurgie et la métallurgie de l'aluminium mais aussi dans l'industrie du gaz (usines de traitement de GNL et de GPL, construction de gazoduc), la pétrochimie et la chimie. Autres exemples : la firme américaine Bechtel réalise des projets dans l'industrie du gaz et les mines, la firme française Technip dans l'industrie du pétrole et la chimie.

L'élévation du degré de concentration de l'offre externe de techniques, que tempère néanmoins la réduction progressive du nombre des contrats conclus depuis la fin des années 1970, s'accompagne, sinon de l'accélération, du moins d'une stabilisation, à un niveau élevé, du recours aux formules contractuelles "globalisées" (contrats "clé ou produit en main"), relativement à l'ensemble des contrats.

#### **4. De la fragmentation à la globalisation des contrats de réalisation d'ensembles industriels**

L'évolution de la structure des contrats, au cours de ces deux dernières décennies, se caractérise par l'accroissement rapide de la proportion des contrats globalisés dans le total. Cette tendance s'affirme particulièrement entre le début du premier et la fin du second plan quadriennal. Cependant, les années ultérieures restent marquées par un niveau élevé de représentation de ces contrats dans l'ensemble.

##### **ÉVOLUTION DE LA STRUCTURE DES CONTRATS INDUSTRIELS 1966-1985, EN POURCENTAGE**

<b>Type de contrats</b>	<b>66-69</b>	<b>70-73</b>	<b>74-75</b>	<b>76-77</b>	<b>78-79</b>	<b>80-85</b>
Décomposés (1)	85	65	29	13	24	22
Globalisés (2)	8	28	64	80	76	78
Sociétés-mixtes (3)	7	7	7	7	0	0.3
Nombre annuel moyen de contrats (unités)	22	24	52	17	11	5

(1) regroupe les contrats d'études, d'engineering, de montage, de fourniture

d'équipement, de réalisation ou d'assistance technique.

(2) comprend les contrats "clé et produit en main"

(3) il a été créé 5 sociétés-mixtes en 1966-69, 7 au cours du premier plan quadriennal, 8 en 1974-75, 3 en 1976-77, aucune en 1978-79 et une seule en 1980-85

**Sources** : d'après F. YACHIR (1980). op. cit., pour les années 1966-75 et calculs personnels pour les périodes ultérieures.

Après avoir représenté un peu plus du quart de la totalité des contrats en 1970-73, les formules globalisées en constituent, à partir du milieu de la décennie 1970, plus des trois quarts.

La substitution croissante des contrats fragmentés par des contrats globalisés, qui tend à réduire l'écart entre le nombre des contrats et celui des projets, alimente, ainsi que le notait déjà F. YACHIR[7], un processus d'augmentation continue de l'échelle d'importation des techniques.

L'approfondissement de cette tendance à l'agrégation des contrats, au cours du premier plan quinquennal, dans un contexte marqué par une réduction sensible du nombre des projets industriels, manifeste l'incapacité des entreprises nationales d'engineering à émerger, de façon significative, comme ensemblier industriel.

Les contrats globalisés, selon qu'ils incluent ou non une clause de formation d'un personnel pour prendre en charge le fonctionnement de l'unité de production installée, sont du type "produit en main" pour les premiers et "clé en main" pour les second. La distribution des contrats globalisés, selon le type, est marquée par un accroissement rapide du poids de la forme "produit en main" jusqu'à la fin du second plan quadriennal, et par une régression brutale ensuite.

Alors que l'on ne compte aucun contrat "produit en main" au cours des années 1966-1969 et un seul pour une trentaine de contrats "clé en main" durant le premier plan quadriennal, on dénombre, en moyenne, un contrat "produit en main" pour deux contrats "clé en main", au cours du second plan quadriennal[8].

En revanche, à partir de 1978, la proportion représentée par les contrats "produits en main" tombe à 12 % du total des contrats globalisés en 1978-1979 et à moins de 5 % durant la première moitié de la décennie 1980.

L'importance relative des contrats "produit en main", dans le total des contrats, n'est pas indépendante du nombre des projets réalisés. Plus le nombre de projets industriels (voire de contrats conclus) est grand et plus est intense le recours aux contrats "produit en main". Le second plan quadriennal constitue, ainsi, la période au cours de laquelle est maximum non seulement le nombre annuel moyen de contrats conclus mais aussi la proportion qu'y représentent les contrats "produit en main". De même, au cours des périodes aussi bien antérieures que postérieures au second plan quadriennal, caractérisées chacune par un nombre annuel moyen de contrats moindre, la proportion qu'y constituent les contrats "produit en main" est nettement moins importante.

Mais la corrélation que l'on observe entre le nombre et le type des contrats (le "produit en main" en l'occurrence) n'a de signification que si on la relie à la nature des branches concernées et aux séquences temporelles de leur mise en place.

Nous avons déjà noté la réduction quasi-générale du nombre de projets industriels (et du nombre de contrats correspondants) à partir de la fin des années 1970. Mais cette baisse, qui traduit une chute des investissements dans l'industrie, manifeste, en même temps, l'achèvement relatif du processus de mise en place de branches nouvelles. Ce processus, qui s'amorce vers la fin des années 1960, s'épanouit au cours du second plan quadriennal. Il concerne successivement la sidérurgie (fin des années 1960), les constructions mécaniques et les matériaux de construction (début des années 1970), la pétrochimie, la chimie et le gaz (vers le milieu des années 1970), les constructions électriques et électroniques (milieu et fin de la décennie 1970).

La pratique des contrats "produit en main" (qui incluent, on l'a dit, un volet formation de personnel), s'avère, à partir de la fin des années 1970, moins impérative. Il ne s'agit plus, désormais, d'"entrer" dans une branche nouvelle (comme cela était le cas au cours de la décennie 1970) mais surtout d'accroître, par des créations ou des extensions, les capacités de production progressivement mises en place depuis la fin des années 1960. Dès lors, la nécessité d'inclure un volet "formation du personnel" dans les contrats industriels est beaucoup moins forte étant donné l'émergence de disponibilités locales de main-d'oeuvre formée antérieurement, au cours de l'exécution des contrats anciens.

L'évolution des parts relatives des différents types de contrats, que retrace le tableau suivant, illustre cette tendance à la réduction du poids des contrats "produit en main" dans le total global des contrats, au cours de ces dix dernières années.

RÉPARTITION DES CONTRATS D'ÉQUIPEMENT INDUSTRIEL, SELON LE TYPE  
(90 CONTRATS ÉTUDIÉS)  
EN %

Périodes	1976-77	1978-79	1980-85	1976-1985
Type des contrats décomposés	14	19	22	19
clé en main	27	71	75	53
prod. en main	59	10	3	28
ensemble	100	100	100	100
nombre de contrats	37	21	32	90

Source : calculs personnels.

L'analyse de la distribution des contrats par branche, selon leur type, met en évidence le degré élevé de contrats "produit en main" dans les industries de biens de consommation, dont l'expansion - depuis le second plan quadriennal principalement - est postérieure à celle des industries de biens intermédiaires et de biens d'équipement. Sur 24

contrats "produit en main" conclus entre 1976 et 1985, 12 le sont dans l'alimentation, les textiles et les cuirs. En revanche, dans les branches, dont l'expansion est, relativement, plus ancienne, telles que celles des matériaux de construction ou la pétrochimie, l'essentiel des contrats sont du type "clé en main" (dans une proportion de deux-tiers pour la première et de trois-quarts pour la seconde).

Dans la sidérurgie, dont le développement est encore plus ancien, la part des contrats "produit en main" est très faible alors que celle des contrats d'assistance technique ou de livraison et montage d'équipements représente plus de la moitié des contrats conclus dans cette branche, au cours de ces dix dernières années. Encore que cette industrie échappe au cas général dans la mesure où, dès le départ, les formules contractuelles décomposées ont été privilégiées, lors de la mise en place des capacités de production.

## **5. Quelques remarques pour conclure**

L'étude des contrats d'équipement industriel, conclus au cours de ces dix dernières années, par des entreprises nationales avec des firmes étrangères, malgré son caractère non exhaustif, autorise, néanmoins, quelques conclusions.

Nous constatons d'abord que la baisse progressive du nombre annuel moyen de contrats conclus depuis la fin du second plan quadriennal est étroitement liée à la réduction (à prix courants et, a fortiori, en termes réels) des investissements publics dans l'industrie, depuis 1980.

De plus, la part du montant des contrats dans les investissements industriels (hormis le secteur des hydrocarbures pour lequel la proportion ne varie pas sensiblement) tend à baisser dans l'ensemble. Cette tendance résulte de la conjonction de deux facteurs. La réorientation de la politique industrielle, d'abord, qui marginalise, depuis 1980, les investissements de création de capacités productives au profit de la valorisation du potentiel existant. Dans ces conditions, le nombre de projets nouveaux et donc le nombre de contrats d'équipement industriel est nécessairement moins élevé. Ensuite, l'émergence de capacités nationales de réalisation ou de montage d'équipement, voire de fourniture de parties d'équipement, permet d'opérer une substitution partielle des firmes étrangères par la mobilisation des capacités nationales.

Mais la faiblesse des capacités nationales d'engineering réduit la capacité des entreprises nationales à se constituer en ensembles industriels. C'est la raison pour laquelle la proportion constituée par les contrats globalisés (principalement sous la forme du "clé en main") continue à représenter une proportion élevée du total des contrats conclus, depuis 1976.

Dans le total des contrats globalisés, la proportion qu'y représentent les contrats "produit en main" décline rapidement. Le recours, désormais marginal, à ce type de contrat, s'il manifeste l'achèvement

relatif, au début des années 1980, du processus de mise en place de branches nouvelles, traduit l'existence subséquente de personnels qualifiés, préalablement formés lors de l'installation des unités de production. durant les années 1970.

Enfin, les importations de technologie, par le biais des contrats d'équipement industriel, proviennent, pour l'essentiel, des pays capitalistes industrialisés. On constate, de plus, que la hiérarchie mondiale des capitaux, dans les diverses branches d'industrie, se reflète dans les positions relatives de ceux-ci sur le marché algérien des ensembles industriels. De ce fait, l'économie algérienne constitue, au même titre que le marché mondial, un champ d'affrontement et de concurrence des firmes transnationales. Cela explique, dès lors, le degré élevé de concentration de l'offre externe de techniques à l'économie algérienne, qui tend d'ailleurs à augmenter avec la contraction croissante des marchés mondiaux et, plus généralement, dans le contexte de la crise mondiale. C'est la raison pour laquelle ce degré de concentration, déjà élevé durant la période 1966-1975, continue à croître au cours de la décennie suivante. De plus ce haut degré de concentration de l'offre externe de techniques se trouve encore accru en raison de l'intervention simultanée de quelques unes des grandes firmes étrangères dans plusieurs branches industrielles en Algérie.

L'offre externe de techniques, fortement concentrée, rencontre une demande nationale extrêmement fragmentée. En effet, l'identification d'une entreprise nationale à une branche d'industrie, du moins jusqu'à la restructuration des entreprises publiques en 1982-1983, conduit l'entreprise à développer une logique de branche déconnectée de la logique d'ensemble qui caractérise la décision d'investissement. Il en résulte une autonomisation de la décision technologique qui contribue à affaiblir le "pouvoir de négociation" des entreprises nationales face aux firmes étrangères, lors de la conclusion de contrats d'équipement industriel. Les grandes firmes transnationales trouvent, ainsi, en Algérie, un marché dominé par une demande extrêmement dispersée sur lequel les prix élevés et croissants des importations d'ensembles et d'équipements industriels n'est pas la moindre des conséquences.

T. I - RÉPARTITION DES CONTRATS INDUSTRIELS PAR BRANCHES ET PAR PAYS D'ORIGINE DES FIRMES, 1976-1985

(57 CONTRATS RECENSÉS), UNITÉ : MILLIONS DA

	Total	France	RFA	Italie	Etats-Unis	Japon	URSS	RFA	Autres
<b>Hydrocarbures</b>									
- gaz	17.380	.970		1.650	8.200	6.000			.560
- pétrole	.410	.18		.392					
<b>Biens de production</b>									
- constructions méca. et métallurgies	3.070		2.465		.135			470	
<b>Biens intermédiaires</b>									
- mines	.130				.130				
- énergie	1.458	.70	.600			.120			.668
- pétrochimie	1.940					1.940			
- sidérurgie-métallurgie	4.320	.380	.160			2.120	1.500		.160
- matériaux de const	2.510	1.900				.420			.190
<b>Biens de consommation</b>									
- chimie	1.035	.450		.550		.35			
- alimentation	2.075	.75		1.430					.570
- textiles-cuir	1.080	.380		.330					.370
- bois	.320								.320
<b>Total</b>	<b>35.728</b>	<b>4.243</b>	<b>3.225</b>	<b>4.352</b>	<b>8.465</b>	<b>10.635</b>	<b>1.500</b>	<b>470</b>	<b>2.838</b>

Source : calculs personnels.

T. II - DISTRIBUTION DES CONTRATS SELON LE TYPE ET LA BRANCHE CONCERNÉE (90 CONTRATS RECENSÉS) 1976-1985 (UNITÉ)

	Total	Globalisés		Décomposés		
		clé en main	produit en main	fourn. et montage d'équip.	études et engin.	Assist. techn.
<b>Hydrocarbures</b>						
- gaz	16	12	2		1	1
- pétrole	3	1				2
<b>Biens de production</b>						
- const.méc.et mét	9	3	5			1
- construct. électriques	2	1	1			
<b>Biens intermédiaires</b>						
- mines	1				1	
- énergie	8	6		1		1
- pétrochimie	4	3				1
- sidérurgie- métallurgie	12	5	1	2		04
- matériaux de const.	9	6	2	1		
<b>Biens de consommation</b>						
- chimie	5	4				1
- alimentation	7	4	3			
- textiles	9	1	8			
- cuirs-peaux	3	2	1			
- bois	2	1	1			
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>49</b>	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>11</b>

Source : calculs personnels.

### T. III - ÉVOLUTION DE LA RÉPARTITION DES CONTRATS PAR TYPE ET PAR BRANCHE (90 CONTRATS RECENSÉS), 1976-1985 (UNITÉ)

	1976-1977			1978-1979			1980-1985		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
<b>Hydrocarbures</b>									
- gaz	0	3	2	0	3	0	2	6	0
- pétrole	0	0	0	1	0	0	1	1	0
<b>Biens de production</b>									
- const. mécaniques et métalliques	0	0	5	0	3	0	1	0	0
- const. électriques	0	0	1	0	1	0	0	0	0
<b>Biens intermédiaires</b>									
- mines	0	0	0	1	0	0	0	0	0
- énergie	1	1		0	2	0	1	3	0
- pétrochimie	0	1	0	1	1	0	0	1	0
- sid.-métallurgie	3	0	1	1	2	0	2	3	0
- mat. de const.	1	3	1	0	1	0	0	2	1
<b>Biens de consommation</b>									
- chimie	0	1	0	1	0		0	3	0
- alimentation	0	2	2	0	1	1	0	1	0
- textiles	0	0	8	0	0	0		1	0
- cuirs-peaux	0	0	1	0	0	0	0	2	0
- bois	0	0	0	0	0	1	0	1	0
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>21</b>	<b>5</b>	<b>14</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>24</b>	<b>1</b>

Source : calculs personnels

I - Regroupe les contrats décomposés.

II - Comprend les contrats "clé en main".

III - Contient les contrats "produit en main".

## Notes

[\*] Novembre 1986 - Enseignant à l'Université d'Alger.

[1] L'étude porte sur 291 contrats d'équipement industriel.

Cf. F. YACHIR (1980), les flux d'importation de

technologie dans le secteur public en Algérie, in Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques, n° 4, Décembre, p. 629-706.

**[2]** Deux publications ont été dépouillées : Marchés tropicaux et méditerranéens (hebdomadaire, Paris) et industries et travaux d'outre-mer (mensuel, Paris).

**[3]** A l'inverse, la période antérieure est marquée par une tendance à la hausse du nombre annuel moyen de contrats conclus. Selon la recension effectuée par F. YACHIR (étude citée), il se concluait, en moyenne annuelle, 23 contrats en 1967-69, 24 au cours du premier plan quadriennal et plus d'une cinquantaine durant les deux premières années du second plan quadriennal.

**[4]** L'écart que l'on observe, dans le cas de l'industrie du gaz, entre les proportions que celle-ci représente dans le montant, d'une part, et le nombre des contrats, d'autre part, reflète, de manière triviale, l'écart entre le coût unitaire moyen des contrats dans cette industrie et celui de la moyenne de l'ensemble des branches (1,4 milliards DA contre moins de 700 millions DA).

**[5]** L'abandon du plan VALHYD (Valorisation des Hydrocarbures) en décembre 1979, se traduit par la remise en cause du projet GNL 3 (unité de liquéfaction de gaz à Arzew de 15,7 milliards de m<sup>3</sup> de capacité) dont le coût de réalisation était estimé à 14 milliards DA.

**[6]** Dans les branches des mines et du bois, pour lesquelles un seul contrat a été identifié pour chacune, c'est une firme des Etats-Unis qui intervient dans la première et une firme belge dans la seconde.

**[7]** Op. cit., p. 636.

**[8]** Et même deux contrats "produit en main" pour un seul "clé en main" en 1976-1977.