

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Université Abou Bekr Belkaid
Tlemcen Algérie



جامعة أبي بكر بلقايد

تلمسان الجزائر

Université Abou Bakr Belkaid– Tlemcen

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Mémoire de Magister

Pour l'obtention du Diplôme de Magister en Gouvernance des Entreprises et Gestion
Des Ressources Humaines

Option: Gouvernance des Entreprises

Thème

La Mutation dans les Activités de Services :

Le Secteur des Télécommunications En Algérie

Une Analyse Williamsonienne des Structures de la Gouvernance

Réalisé par :

Mlle BOUKHOUMI Djaouida

Encadré par :

Maître de Conférences Mr : KERZABI. A

Membres du jury :

Dr CHAÏB Baghdad

Dr KERZABI Abdelatif

Dr BOUCHIKHI Aïcha

Dr DJENNAS Mustapha

Président

Encadreur

Examinatrice

Examineur

Année Universitaire: 2011-2012

Résumé :

Le développement des activités de services ont façonné la société moderne. Les industries ont cédé la place aux activités immatérielles dont les services qui contribuent fortement à la production de la richesse. Cette mutation du capitalisme s'est opérée aussi par des changements structurels des pays du Nord. Les économistes appelleront ces changements : mutations des structures de gouvernance. Ce travail, tente de mobiliser ce corpus théorique pour comprendre les mutations qui sont intervenues dans le secteur des télécommunications. Il fait appel principalement à l'apport d'O. Williamson pour comprendre les mutations survenues dans le secteur des télécommunications en Algérie.

Mots clés : secteur des services, secteur des télécommunications, structures de gouvernance.

Summary:

The development of service activities have shaped modern society. Industries have given way to intangible activities including services that contribute significantly to the production of wealth. This mutation of capitalism has taken place also by structural changes in the North. Economists call these changes mutations governance structures. This work attempts to mobilize on this theory to understand the changes that have occurred in the telecommunications sector. It uses mainly the contribution of O. Williamson to understand the changes occurring in the telecommunications sector in Algeria.

Keywords: sector of services, sector of telecommunications, governance structures.

المخلص

إن تطور أنشطة الخدمات كون مجتمع حديث حيث أن الصناعات استبدلت بهذه الأنشطة غير الملموسة منها الخدمات التي أصبحت تساهم بشكل كبير في إنتاج الثروة. هذا التحول من الرأسمالية كان أيضا محلا لتغييرات هيكلية في دول الشمال اعتبر الاقتصاديون هذه التغييرات أنها تحول في هيكل الحكم. من خلال هذا العمل سنحاول توظيف هذه المجموعة من النظريات من اجل فهم التحول الذي حدث في قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية. سنطبق أساسا نظرية من اجل فهم التغييرات التي وقعت في قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: قطاع الخدمات , قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية، هيكل الحكم

Remerciement

En préambule à ce mémoire, je souhaitais adresser mes remerciements les plus sincères aux personnes qui m'ont apporté leur aide et qui ont contribué à l'élaboration de ce mémoire .

Mes vifs remerciers s'adresse tout d'abord à Monsieur KERZABI Abdelatif, qui, en tant que Directeur de ce mémoire, s'est toujours montré disponible et à l'écoute , un grand merci pour son aide précieuse.

Mes remerciements s'adressent également aux membres du jury Mr. CHAÏB Baghdad autant que président et Mme BOUCHIKHI Aïcha et Mr. DJENNAS Mustapha autant qu'examineurs, et cela pour m'avoir honoré avec leur présence à cette soutenance et pour avoir accepté d'évaluer la qualité de ce travail.

Je tiens à remercier aussi, tous mes collègues d'Algérie Télécom pour leur encouragement, particulièrement mes directeur, Mr. MENAD Mohamed et Mr. Kobi Abdelwaheb pour leur compréhension, leur soutien et pour la précieuse documentation qu'ils m'ont fournie, sans oublier Mme HADROUGA qui a eu la gentillesse de lire et corriger ce travail.

Enfin, J'exprime ma profonde gratitude à mes très chers parents pour leur soutien durant toutes ces années d'études, à mes très chers frères et à mon très cher fiancé pour leur encouragement leur soutien et leur compréhension.

B. Djaouida

Dédicace

Je tiens à dédier cet humble travail à ma très chère
Famille à mes chers ami (es) et à tous ceux que j'aime,
Pour leurs encouragements et leurs soutiens, je le dédie aussi
à tout ceux qui ont contribué à la réalisation de ce travail.

B. Djaouida

Plan de Travail

Introduction générale

Première partie : la mutation vers le post-industriel

Cas d'étude le secteur des télécommunications

Et présentation théorique des structures de gouvernance

Chapitre I : Aspect théorique du post industriel et des structures de gouvernance

Introduction

Section I: Les théories de la mutation vers le post-industriel

I. La typologie des services

II. Les théories de la mutation vers le post-industriel

Section II: Présentation des structures de gouvernance

I. Structures et Cadres de la Gouvernance

II. Les trois formes de structure de gouvernance

III. Les traits principaux et la cohérence de chacune de ces structures de gouvernance

IV. Les transactions sont effectuées au sein de structures de gouvernance

V. Le choix entre différentes formes de structures de gouvernance

Conclusion

Chapitre II : La montée des services

Introduction

Section I : Les services (définition, types et caractères)

I. La définition du service

II. Différence entre service et industrie

III. Caractéristiques des activités de services

IV. Comment mesurer un service

V. Les Types de services

Section II : Analyse du déclin industriel et de La croissance des Services

I- Le mythe du déclin industriel

II. La croissance du secteur des Services

III. Les raisons de la montée des services

- IV. Les transformations qu'implique l'économie de service
- V. Les implications et conditions de ce type de développement

Section III : structure et dynamique des services –exemple de la France-

- I- La structure des services
- II- La dynamique des services dans l'économie : de 1978 à 2006: Exemple : la France

Conclusion

Chapitre III : L'évolution du secteur des télécommunications

Introduction

Section I : Présentation du secteur des télécommunications

- I- Le secteur des télécommunications
- II- L'économie du téléphone

Section II: Mutation du secteur des télécommunications

- I. L'évolution du cadre institutionnel des télécommunications
- II. L'Impacte de la mondialisation sur le secteur des télécommunications
- III. Mutation en vue pour le secteur des télécoms
- IV. Une évolution technique et technologique dans le secteur des télécommunications
- V. La concurrence dans les services de télécommunications
- VI. La contribution du secteur des télécommunications au développement économique
- VII. Les méthodes d'introduction de la concurrence dans le secteur des Télécommunications
- VIII. L'avenir des télécommunications

Conclusion

2^{eme} partie : l'évolution du secteur des services en Algérie ; **Une analyse williamsonienne des structures gouvernance** **–cas d'étude Algérie Télécom-**

Chapitre 1 : la place du secteur des services dans l'économie algérienne

Introduction

Section I: Économie Algérienne (Conjoncture et Orientation)

- I. L'Algérie :Conjoncture économique
- II. Taux de croissance
- III. La stratégie économique algérienne
- IV. Le plan de soutien à la relance économique

- V. Le climat de l'investissement en Algérie
- VI. Orientation économique future pour l'Algérie

Section II: Le secteur des services en Algérie

- I. Les Principaux secteurs d'activité
- II. La Dynamique du secteur des services en Algérie
- III. L'emploi dans le secteur des services Algérien

Conclusion

Chapitre II : l'évolution du secteur des télécommunications en Algérie -Cas d'étude Algérie Télécom- Une analyse williamsonnienne des structures de la gouvernance

Introduction

Section I: l'évolution du secteur des télécommunications en Algérie

- I. Le secteur des télécommunications en Algérie
- II. Le secteur des PTT en Algérie « restructuration »

Section II: présentation d'Algérie télécom et de la téléphonie mobile en Algérie

- I. Algérie Télécom
- II. Algérie Télécom en chiffre (2010)
- III. Introduction massive des nouvelles technologies
- IV. Algérie Télécom occupe une place centrale dans le programme de modernisation du secteur des télécommunications
- V. Projet Algérie Télécom
- VI. partenariat Algérie télécom
- VII. sous-traitance Algérie télécom
- VIII. La Téléphonie Mobile en Algérie

Section III : Analyse williamsonnienne des structures de la gouvernance

- cas d'étude Algérie Télécom-

- I. Organigramme P&T
- II. Organigramme général de la Direction de la wilaya d'Alger
- III. Organigramme Général D'Algérie Télécom
- IV. Organigramme de la filiale Mobilis
- V. Organigramme en étude « pole djaweb »
- VI. Analyse williamsonnienne des structures de la gouvernance,cas d'étude«Algérie télécom»

Conclusion

Conclusion générale

Annexe : Le décret exécutif N° 03-233 correspondant au 24 juin 2003

Bibliographie

Table des Graphiques

Table des Figures

Table des Tableaux

Table des Matières

Introduction Générale

Introduction Générale

La croissance des services est le trait majeur de l'histoire économique contemporaine ; Elle correspond à un stade de développement supérieur de sociétés qui, après avoir connu, avec les révolutions industrielles, le douloureux progrès qu'a constitué le passage d'économies dominées par les activités agricoles à l'économie industrielle, vont accoucher, au prix sans doute de nouvelles douleurs, d'un système social post-industriel, dominé par les services.

Les services tiennent une place de plus en plus importante dans la production et l'emploi ; Pour les sociétés avancées, ils sont un facteur de croissance ; Cependant, leur fonction économique est encore mal comprise. Les économistes classiques les considéraient comme des activités improductives et l'économie moderne ne s'intéresse à eux que depuis peu ; L'exploitation systématique de l'intelligence et du savoir est la cause principale de l'importance qu'ont pris les services dans la production des économies avancées. La science et la technologie sont des facteurs dynamiques pour l'offre, comme l'éducation et la formation le sont pour la demande. Toute activité humaine constitue un service au sens où elle produit un résultat tangible ou intangible, marchand ou non-marchand. Aujourd'hui, la transition vers une société de services s'achève dans de nombreux pays.

Le secteur des télécommunications est l'un des principaux lié à la croissance de l'économie mondiale d'aujourd'hui celle du post-industriel, un moteurs importants de l'activité sociale, culturelle et politique. Le marché mondial des télécommunications connaît une expansion rapide, due aussi bien à la demande qu'à l'offre; une croissance due à l'utilisation de plus en plus grande des télécommunications et des techniques de l'information dans tous les secteurs de l'activité humaine, qu'ils soient économiques ou sociaux, au niveau de l'Etat, de la fourniture des services publics, de la gestion des infrastructures publiques, de l'acquisition des connaissances et de l'expression culturelle, de la gestion de l'environnement et des catastrophes, qu'elles soient naturelles ou le fait de l'homme. Dans le domaine de l'offre, la croissance est due au progrès technologique rapide qui améliore sans cesse l'efficacité des produits, systèmes et services existants et qui constitue le moteur d'un flux

continu d'innovations dans chacun de ces secteurs. En particulier, la convergence des télécommunications et des techniques de l'information, de la radiodiffusion et de l'édition a considérablement diversifié le choix qui s'offre aux consommateurs.

Contrairement à l'économie mondiale où le secteur des services produit plus de 50% de la valeur ajoutée, sa contribution à l'économie nationale algérienne reste faible et ne dépasse pas les 25%. Cela dit le marché des télécommunications en Algérie est en perpétuelle évolution avec un chiffre d'affaires de plus de 290 milliards DA en 2010, soit une hausse d'environ 285 milliards de dinars à 2009. Ce chiffre englobe l'ensemble des opérateurs intervenant dans le secteur des télécommunications dans le pays, à savoir la téléphonie mobile et fixe, ainsi que les providers Internet. Ces chiffres qui ont été rapportés par l'APS démontrent une forte croissance du secteur des télécommunications en Algérie. Une progression qui n'a pas reculé depuis l'introduction du téléphone portable sur le marché national.

Face à la mondialisation des relations économiques, la désindustrialisation et la délocalisation s'impose ; le mouvement de désindustrialisation à l'œuvre depuis la fin des années soixante est d'abord un processus interne aux pays industrialisés, une étape de leur développement résultant de la combinaison d'effets de demande et d'offre. Les pays d'ancienne industrie se spécialisent de plus en plus dans l'activité de service. Le secteur des télécommunications représente le noyau central que ces pays tentent de préserver. Ce secteur qui autrefois faisait partie des services fournis par la poste, s'autonomise en véritables entreprises autonomes qui fonctionnent selon le principe de la commercialité. Nous assistons alors à un véritable phénomène de « downsizing » des entreprises qui peut s'expliquer par la diminution des coûts liés à l'information qui a fait l'objet d'une véritable avancée dans la théorie économique.

Dans notre travail, nous mobiliserons ces théories et notamment la théorie des coûts de transaction dans sa version williamsonienne pour nous interroger sur « la nature du secteur des télécommunications en Algérie. En d'autres termes est-ce que cette nature répond à l'analyse de Williamson sur les structures de la gouvernance ? »

Pour répondre à cette question notre travail a été réparti en deux parties :

Dans la première partie nous allons traiter la mutation du capitalisme de production vers le post-industriel avec comme cas d'étude le secteur des télécommunications et procéder à une présentation théorique des structures de gouvernance. Cette première partie va être répartie en trois chapitres :

Le premier chapitre est une présentation théorique du post-industriel et des structures de gouvernance, ce chapitre se compose de deux sections :

Section I: les théories de la mutation vers le post-industriel

Section II: présentation des structures de gouvernance

Dans le deuxième chapitre on va présenter les services et analyser leur croissance, ce chapitre se compose de trois sections :

Section I : les services (définition, type et caractère)

Section II : Analyse du déclin industriel et de La croissance des Services

Section III : structure et dynamique des services –exemple de la France-

Dans le troisième chapitre on va présenter le secteur des télécommunications et voir son évolution, ce chapitre se compose de deux sections :

Section I: Présentation du secteur des télécommunications

Section II: Mutation du secteur des télécommunications

Dans la deuxième partie de ce travail on va parler de l'évolution du secteur des services en Algérie en développant le secteur des télécommunications algérien et analyser les structures de la gouvernance de ce secteur –cas d'étude Algérie Télécom- selon les concepts de Williamson. Cette deuxième partie va être répartie en deux chapitres :

Dans le premier chapitre on va essayer de trouver la place du secteur des services, de part son importance, dans l'économie algériennes, ce chapitre se compose de deux sections :

Section I : économie Algérienne (Conjoncture et Orientation)

Section II: le secteur des services en Algérie

Dans le deuxième chapitre de cette partie on parlera de l'évolution du secteur des télécommunications en Algérie précisément Algérie Télécom et on analysera les structures de la gouvernance de cette dernière selon les concepts de Williamson, ce chapitre se compose de trois sections :

Section I: l'évolution du secteur des télécommunications en Algérie

Section II : présentation d'Algérie Télécom et de la téléphonie mobile en Algérie

Section III : analyse williamsonienne des structures de gouvernance -cas d'étude

Algérie Télécom-

Première partie :

**La mutation vers le post-industriel, cas d'étude
Le secteur des télécommunications,
Et présentation théorique des structures de la
gouvernance**

Chapitre I :

Aspect théorique du post-industriel et des structures de la gouvernance

Chapitre II :

La montée des services

Chapitre III :

L'évolution du secteur des télécommunications

Chapitre I :

Aspect théorique du poste industriel et des structures de gouvernance

Section I:

Les théories de la mutation vers le post-industriel

Section II :

Présentation des structures de gouvernance

Première partie : La mutation vers le post-industriel

- cas d'étude le secteur des télécommunications-

Et présentation théorique des structures de gouvernance

**Chapitre I : Aspect théorique du post-industriel et des structures
de gouvernance**

Introduction :

Beaucoup d'écrits analysent les transformations contemporaines des économies développées en utilisant l'adjectif « post-industriel » des transformations qui réside en la croissance des services comprendre les perspectives et les conséquences de cette croissance et parfois même la reconnaissance pure et simple de l'existence d'une telle croissance. Une divergence entre économistes qui a donné lieu à l'apparition de deux grands pôles qui se distinguent et s'opposent dans leur point de vue. Nous les désignerons respectivement par les objectifs « post-industriel » et « néo-industriel ». Au cours de ce chapitre nous allons découvrir cette différence de pensées économiques et savoir si théoriquement il y a une croissance des services.

Au cours de ce chapitre aussi nous allons présenter les structures de gouvernance et leurs principes de fonctionnement.

Section I: Aspect théorique de la mutation vers le post-industriel

I. La typologie des services :

Souvent la notion de service est utilisée sans être vraiment précisée. Les caractères distinctifs et les classifications ouvrent le champ à des définitions variées des services. Le mot «service» vient du terme latin servitum qui signifie «esclave». On parle d'« obligations et actions de servir» qui se déclinent par «être au service de quelqu'un», «être en service», «être de service», «rendre service»; c'est aussi l'« action de servir quelque chose» et de «mettre en

service» ; c'est enfin une fonction d'utilité publique ou commune comme le «service public», le «service de santé», etc.

Les services sont également souvent utilisés comme synonymes d'« usage», ce qui signifie qu'un objet sans usage n'a pas de sens, ou alors que son usage n'est pas immédiat et requiert un accompagnement. Dans ce cadre, il faut admettre que le coût du bien dépend de l'utilité qu'il revêt pour son utilisateur, et dans ce cadre le service devient la base de toute analyse concrète de la vie économique. F. Bastiat (1851) et C. Colson (1924) définissaient d'ailleurs les rapports économiques capitalistes comme des rapports d'échange de services, les objets produisant eux-mêmes des services. Cet ensemble d'expressions montre bien l'ambiguïté du terme «service» qui est plus un mot polysémique qu'un concept économique précis.¹

I.1. De l'improductivité à l'improductivité partielle des services chez. Les classiques² :

Auteurs	Approche des services
A. Smith (1723-1790)	Un travailleur salarié est productif de richesses si son salaire fonctionne comme une avance en capital ; il ne l'est pas si son salaire correspond à une dépense de revenus. Les services ne produisant pas des résultats tangibles sont improductifs. Ils comprennent les serviteurs de l'Etat (souverain, magistrats civils et militaires, armée, flotte), les ecclésiastiques, les gens de loi, les médecins, les gens de lettres et de spectacle, les domestiques. Par contre, l'activité commerciale est productive.
K.Marx (1818-1883)	Il distingue deux catégories : - les services personnels délivrés à titre individuel ou collectif (médecins, chanteurs, professeurs, domestiques, fonctionnaires de l'Etat) ; - le transport, le commerce, l'assurance la banque. La première catégorie fait partie des services, pas la seconde. Le travail

¹ Liliane Bensahel ,(1997), « Introduction à l'économie du service », l'économie en plus, p. 20 – 21

² Ibid, p. 22

J.S. Mill (1806-1873)	Le travail des activités de service est soit productif, soit indirectement productif selon que les dépenses qui le permettent sont classées comme dépenses d'investissement ou non.
J.-B. Say (1767-1832)	Les activités de service sont productives de « biens immatériels » ; ces produits immatériels sont utiles, ils ont donc une valeur échangeable. Certaines activités sont plus productives que d'autres, l'armée est utile mais pas productive de richesses. Les services utilisent des connaissances.

I.2. Une approche plutôt positive des services chez certains hétérodoxes³ :

Auteurs	Approche des services
P.Lepesantde Boisguilbert (1646-1714)	Les avocats, les médecins et les spectacles, le roi, les armées et la dépense ordinaire sont classés parmi les activités de service. Ils participent à la consommation et à ce titre ils ont une assiette fiscale comme les autres ; ils sont donc productifs de richesses.
H.deSaintSimon (1760-1825)	L'industrie est la source unique de toutes les richesses et de toutes les propriétés, mais le travail des savants ou de l'artiste est aussi naturel et nécessaire que celui de l'agriculteur, du négociant ou du banquier.
H. Storch (1766-1825)	Les services sont productifs ; il faut distinguer le travail de production des services et le résultat de ce travail. Ce qui est acheté dans le service, ce n'est pas le résultat du travail mais le travail lui-même. Il y a souvent nécessité de coopération entre le producteur et le consommateur de services. Contrairement à la richesse, les biens internes (services) ne s'épuisent pas pendant leur utilisation.
F. Bastiat (1801-1850)	Le service est le concept fondamental de la représentation de l'activité économique. La théorie de la valeur des biens n'est qu'un cas particulier de celle des services. La société marchande est un ensemble

³ Liliane BENSACHEL,(1997), op.cit, p. 23

C.Colson (1853-1939)	Toute activité est service ; les services sont « les actions des hommes et les emplois de richesses n'entraînant pas leur consommation, et qui contribuent à la satisfaction des besoins humains ». Les services sont produits comme les richesses et ils entrent dans toute production puisque le travail est un service. Toute production n'est pas création mais déplacement de matières.
-------------------------	--

I.3 Services et secteur tertiaire⁴ :

Auteurs	Approche des services
Allan G.B. Fisher (1935)	Les activités économiques se regroupent en trois secteurs : - le secteur primaire composé des activités agricoles et extractives ; - le secteur secondaire regroupant les industries de transformation ; - le secteur tertiaire défini comme «un vaste ensemble d'activités consacrées à la fourniture de "services" ». L'emploi et les investissements n'ont cessé de glisser du secteur primaire vers le secondaire, puis le tertiaire.
Colin Clark (1941)	Il distingue les activités primaires, les activités industrielles et les activités de service. Ces dernières regroupent tous les services marchands et non marchands. La croissance des services est liée à la tertiarisation de la demande.
Jean Fourastié (1949)	Le classement des activités dans l'un des trois secteurs dépend du taux de croissance du progrès technique : rythme moyen pour le secteur primaire, élevé pour le secteur secondaire, faible ou nul pour le secteur tertiaire. La croissance du secteur tertiaire est liée à la progression de la demande ; la mutation de la production exige de plus en plus de services ; la consommation de tertiaire économise du temps alors que celle des biens du secondaire en utilise. Cependant, la croissance du tertiaire n'est pas

⁴Liliane BENSACHEL,(1997) , op.cit, p. 24

A. G. B. Fisher (1945), note un glissement des emplois et investissements du secteur primaire, d'abord vers le secteur secondaire et ensuite vers le secteur tertiaire. Il défendra l'idée selon laquelle le principal problème des économies développées est lié à la difficulté d'évolution rapide de leur structure en liaison avec le développement des besoins.

C. Clark présentera son étude sur le revenu national, la production et la consommation finale en liaison avec la croissance de la productivité, en s'appuyant sur la distinction des trois secteurs; il définira les activités de services comme un ensemble d'activités résiduelles. Il s'agit donc bien d'un ensemble hétéroclite, hétérogène, défini négativement par rapport aux autres catégories.

J. Fourastié lie la définition des secteurs au rythme de leur productivité.

I.4. Une société de service⁵ :

Auteurs	Approche des services
D. Bell (1973)	La société post-industrielle est une société de service. Les services deviennent la base de l'économie et modifient fondamentalement la structure sociale. La société post-industrielle est centrée sur le savoir et la maîtrise de l'information ; elle conduit à la prééminence de la classe des professionnels et techniciens par une mutation dans le système de valeurs et des formes de gestion de la société.
V.R.Puchs (1968)	Cet auteur a été l'un des premiers à étudier l'économie des services en tant que telle. Le secteur des services ne fonctionne pas comme le secteur industriel. Les services ont leurs caractéristiques propres.
J.Singelmann (1974)	Les services ne sont pas homogènes, et ils ont des comportements économiques et des caractéristiques sociales divergents.

J. Singelman distingue :

⁵ Liliane BENSACHEL, (1997), op.cit, p. 26

- les services distributifs (transport, communication, commerce) ;
- les producteurs de services (banques, assurances, immobilier) ;
- les services sociaux (santé, éducation, postes, services publics et services à buts non lucratifs)
- les services personnels (domestiques, hôtels, restauration, réparation, loisirs, etc.).

II. Les théories de la mutation vers le post-industriel :

Deux courants se distinguent le « post-industriel » et le « néo-industriel » ;

Pour les courants « post-industriels », la croissance des services est le trait majeur de l'histoire économique contemporaine. Elle correspond à un stade de développement supérieur de sociétés qui, après avoir connu, avec les révolutions industrielles, le douloureux progrès qu'a constitué le passage d'économies dominées par les activités agricoles à l'économie industrielle, vont accoucher, au prix sans doute de nouvelles douleurs, d'un système social post-industriel, dominé par les services. Ces points de vue se sont développés et affirmés au cours des années 1960 et 1970 (Jean Fourastié étant un précurseur), et ils demeurent très répandus aujourd'hui. Les statistiques sembleraient indiquer que les tendances de l'emploi au cours des années 1980 sont plutôt conformes à ces thèses post-industrielles.

Pourtant, à partir de la seconde moitié des années 1970, et en liaison avec le ralentissement général de la croissance, c'est un courant opposé qui va dominer le débat sur le rôle économique des services et sur leurs perspectives de développement. Ce courant est plus hétérogène que le précédent, mais les travaux qui le fondent ont en commun une réévaluation de l'industrie. Cette dernière serait le moteur du système productif, elle déterminerait à la fois la compétitivité économique d'ensemble et l'extension possible du tertiaire.

Au sein de ce courant néo-industriel, une théorie particulièrement élaborée se distingue en ce qu'elle ne se contente pas d'appeler au freinage des coûts tertiaires (Attali [1981]) ou de « prolifération tertiaire » (Lipietz [1980]) à partir de considération macroéconomiques, mais qu'elle se pose une question préalablement essentielle : la consommation des ménages évolue-t-elle plutôt en direction des biens ou en direction des services, et quels sont les facteurs qui permettent de penser que la première de ces deux orientations s'affirmera ? C'est la théorie de la « société de self-service de Jonathan Gershuny, à fondement microéconomique. Vers la fin

des années 1990, il semble toutefois que ces oppositions, qui n'ont pas disparu, se soient un peu calmées, et que l'on envisage plus sereinement les formes de complémentarité et de convergence de l'industrie et des services, ces derniers étant reconnus comme les seuls véritables « gisements d'emplois » et les principaux créateurs de nouvelles richesses⁶.

II.1. La théorie de la société post-industrielle, selon Daniel Bell :

Selon Bell, qui s'appuie sur les travaux antérieurs d'économistes (Fuchs, Clark, Baumol, Fourastié), la tertiarisation en cours va se poursuivre parce que deux « lois » aux effets durables convergent pour la susciter. Du côté de la consommation finale, la « loi d'Engel » implique qu'en situation de croissance du pouvoir d'achat la demande des ménages porte successivement sur des biens primaires, puis sur des biens secondaires, principalement issus de l'industrie (accès à la consommation de masse, logement, automobile), et enfin sur des biens « supérieurs » qui sont pour l'essentiel des services. En d'autres termes, la croissance économique entraîne la tertiarisation de la demande finale. Du côté de la production, une seconde « loi économique » est à l'œuvre : celle qui veut que le rythme de croissance de la productivité du travail soit en moyenne plus rapide dans l'industrie que dans les services. Plusieurs arguments empiriques et théoriques sembleraient confirmer la validité de cette loi.

La conséquence est alors claire : même si les demandes relatives de biens et de services évoluaient parallèlement, la seconde loi impliquerait une progression de l'emploi tertiaire plus rapide que celle de l'emploi industriel. La première loi énonçant que la demande finale de services croît plus rapidement, la tertiarisation de l'emploi est encore renforcée. Utilisant une analogie avec l'emploi agricole, Bell annonce l'envahissement progressif de la quasi-totalité de l'emploi par les services. C'est à ce genre de résultat qu'était parvenu William Baumol en 1967, sur la base d'un modèle macroéconomique assez simple qui constitue toujours une référence.

La progressive domination du tertiaire supérieur à caractère collectif, Victor Fuchs, auteur en 1968 d'un ouvrage pionnier. *The Service Economy*, avait déjà insisté sur ce point, que devait développer ensuite Joachim Singelmann [1976] à l'occasion d'une recherche comparative internationale. Pour apprécier la façon dont la structure interne du secteur tertiaire

⁶ Jean Gadrey, (2003), « Socio- économie des services », la découverte,, 3eme édition, p.22-23

se transforme, Bell fait à nouveau appel à la « loi d'Engel », appliquée cette fois à une hiérarchie de services dont la demande s'exprimerait de façon décalée au cours de la croissance économique. Dans un premier temps viennent les services accompagnant les révolutions industrielles (transports, eau, gaz et électricité). Puis la demande s'oriente vers des services associés à la progression de la consommation de masse et de l'équipement des ménages (les services du « fordisme » : commerce, banque, immobilier, assurances). On en reste encore, à ce stade, à des services gravitant autour de la production et de la consommation de biens. La société de services commence à s'affirmer pour elle-même avec l'émergence de la demande de services personnels liés aux loisirs, à la culture, aux spectacles, etc. Elle atteint enfin son apogée avec l'exigence de services à caractère collectif, de bien-être et de formation : santé, éducation, environnement, services publics et administratifs.

La nature et la qualification des activités professionnelles dans la société post-industrielle. Une société dominée par les services, et en particulier par les services supérieurs, est le siège d'une transformation de la nature même de l'activité individuelle, qui, de plus en plus, se déroule selon des contacts directs entre personnes et consiste à produire et à échanger des informations et des savoirs. Deux thèmes sont ici exploités : d'une part, l'interactivité (entre prestataire et usager), caractéristique des services post-industriels ; d'autre part, et surtout, le fait que ce modèle d'économie et de société est centré sur le savoir, sur la maîtrise de l'innovation et sur des technologies à fondement scientifique.

Une nouvelle « structure de classe » et de nouveaux systèmes de valeurs et de gestion. il résulte de l'ensemble de ce qui précède que le système des classes sociales caractéristique de la société industrielle se trouve bouleversé, en particulier par la disparition progressive de la « question ouvrière » et par la montée en puissance d'une classe de cols blancs diplômés, scientifiquement qualifiés, professionnels et para professionnels dont les représentants dominant précisément les services supérieurs (santé, éducation, culture et information, scientifiques et ingénieurs, professionnels des services aux entreprises)⁷.

⁷ Jean Gadrey, (2003), op cit, p.24-26

II.2. La société programmée, selon Alain Touraine :

La démarche d'Alain Touraine (*La Société postindustrielle*, 1969) est sensiblement différente, et insiste plus nettement sur les enjeux à la fois culturels et conflictuels du nouveau type sociétal. Non plus réductible à la seule accumulation du capital, la croissance dépend de facteurs sociaux de plus en plus diversifiés, de contributions indirectes à la production : éducation, consommation, information... Dans ce cadre, la nature de la domination et du conflit social se trouve modifiée, au delà de l'opposition classique du capital et du travail. Pour A. Touraine, l'appareil de production impose des conduites (dans le travail, mais aussi dans la consommation et la formation) qui soient en accord avec ses objectifs. Par ailleurs, il agit autant sur les besoins et les pratiques culturelles que sur le travail. Aussi, les mouvements sociaux inhérents à cette société sont plus de nature culturelle qu'économique. Le mouvement de Mai 68 sera, selon lui, emblématique de nouvelles mobilisations centrées sur la personnalité, la « vie privée », l'imagination, luttant contre la « *pseudo-rationalité impersonnelle* ». L'action collective déborde désormais la seule sphère du travail⁸

II.3. Les approches néo-industrielles macroéconomiques d'inspiration classique ou marxiste :

Les conceptions dont il est question tiennent à analyser le rôle économique des services en partant de l'industrie, On distinguera trois types d'analyses :

Des analyses se réfèrent explicitement au caractère improductif des services, ou de certains d'entre eux. Dans ce cas, les services, qui ne sont pas considérés comme créateurs de richesses, ne sont pas nécessairement voués aux gémonies. Ils peuvent constituer un « mal nécessaire », pour autant qu'on en contienne l'expansion. La crise (ou le ralentissement économique) des économies développées, à partir des années 1970, est largement imputée à l'importance et au coût social excessifs des activités tertiaires. Cette variante de la pensée industrialiste considérant plus ou moins les services comme improductifs a exercé ses effets jusqu'aux années 1990, y compris au plus haut niveau des orientations de politique économique, de droite ou de gauche, comme si Smith et Marx continuaient à se donner la main pour influencer ensemble sur des représentations que toutes les données de ce livre démentent. En 1991, Raymond Barre, ancien Premier ministre, écrivait : « L'industrie manufacturière est le

⁸ http://www.scienceshumaines.com/la-societe-post-industrielle-des-cols-bleus-aux-cols-blancs_fr_12228.html

fondement de la compétitivité. La "société de services" s'appuie sur l'industrie manufacturière, puisque la création d'emplois dans les services est pour une large part subordonnée à l'industrie ». Notre effort doit se porter d'abord sur la production et, notamment, la production industrielle, sur la création de vrais emplois qui sont des emplois directement productifs. »

Des analyses de Petit en 1986 considèrent l'emploi tertiaire comme un « refuge » ou une « éponge » en situation de crise (ce qui n'est pas toujours connoté négativement), ou comme un phénomène négatif de « prolifération » pesant sur le fonctionnement efficace de l'économie. Les raisons qui pourraient rendre compte de la capacité particulière du secteur tertiaire à créer ou à retenir des emplois en période de ralentissement économique sont très diverses selon les auteurs : fonctionnement non concurrentiel de marchés locaux ; stratégies de gestion de la main-d'œuvre dans les services privilégiant les bas salaires et les statuts dévalorisés ; stratégies (liées aux précédentes) freinant la modernisation, l'investissement et, par conséquent, la progression de la productivité du travail selon Thurow, suscitant ainsi des créations d'emplois dans des conditions de faible efficacité. On peut également citer à ce titre l'analyse de Cohen et Zysman [1987], pour lesquels « la croissance des services est un moyen d'utiliser, à de bas niveaux de salaires et pour tenir des rôles sans perspectives, un afflux de femmes sur le marché du travail ».

Des analyses de Cohen et Zysman en 1987 la dynamique industrie-services font jouer à l'industrie le rôle moteur. D'une part, on trouve ici des approches de la compétitivité internationale selon lesquelles l'industrie déterminerait les performances économiques d'ensemble d'un pays et, par ce biais, l'expansion tertiaire autorisée. D'autre part, certaines analyses menées dans des cadres nationaux entendent, elles aussi, démontrer que les services sont «subordonnés » à l'industrie, en ce sens que l'activité industrielle aurait d'importants effets induits sur son environnement de services, la réciproque étant beaucoup moins vraie. A cela s'ajouterait le fait que l'industrie crée plus de valeur ajoutée par salarié, qu'elle « tire » les salaires des services, que sa productivité progresse plus rapidement et qu'elle serait le lieu des innovations technologiques majeures. le poids du tertiaire marchand dans l'emploi coïncidait presque avec son poids dans la valeur ajoutée, ce qui montre que la valeur ajoutée par salarié y

est en réalité conforme à la moyenne des branches de l'économie⁹.

II.4. Une théorie néo-industrielle originale (L'économie du self-service) :

Selon cette théorie le consommateur a le choix entre l'achat de biens et celui de services pour obtenir un type de satisfaction donné. La critique fondamentale adressée par l'auteur à Bell est la suivante : l'analyse de la demande des consommateurs en biens et en services ne doit pas s'appuyer directement sur des familles de biens ou de services, mais sur des familles de satisfactions, de besoins ou de fonctions. Le consommateur n'achète pas un bien ou un service pour lui-même, mais selon des besoins ressentis. Ainsi, s'il éprouve le besoin d'être transporté d'un point à un autre, il ouvre dans l'espace de ses besoins une fonction, dont la réalisation sera une satisfaction. Mais cette même fonction peut être remplie de deux façons. D'une part, en achetant un service. Dans ce cas, un prestataire prend en charge l'opération (services de transports, taxis...). D'autre part, en achetant un bien (véhicule personnel). Alors, la fonction sera remplie en combinant ce bien avec du travail domestique (fonction domestique de production d'une satisfaction). Les exemples de tels arbitrages abondent : repas au domicile/ repas à l'extérieur ; entretien domestique du linge/services des blanchisseries- teintureries ; faire le ménage soi-même/payer du personnel domestique ; cinéma, concerts et spectacles vivants/ télévision et chaînes haute fidélité. On peut contester qu'il s'agisse exactement de la même « satisfaction » dans l'une et l'autre de chaque alternative, mais on ne peut nier qu'il y ait des formes de substitution, au moins partielle, ce qui pourrait justifier l'usage d'une même « fonction ».

Pour terminer sur ce point, Gershuny ne conteste pas l'usage de la « loi d'Engel » en matière de transformation de la structure de la consommation finale lorsque le niveau de vie augmente, à condition d'appliquer cette loi aux fonctions (ou familles de besoins). Mais selon lui, contrairement à l'un des axes logiques du raisonnement de Bell, on ne peut rien en conclure quant à l'évolution de la demande relative de biens et de services. Par exemple, le fait que la fonction « culture, spectacles » prenne de plus en plus d'importance en regard de la fonction « alimentation » peut fort bien s'accompagner dans les deux cas d'une progression de l'achat de

⁹ Jean Gadrey, (2003), op cit, p. 26-29

biens (alimentaires, culturels, équipements), par rapport à l'achat de services (restaurants, cinémas, spectacles). C'est d'ailleurs, selon l'auteur, ce qui tend à se produire. Selon cette théorie la part de l'emploi tertiaire devrait progresser bien que de façon ralentie.

—Deux raisons amènent l'auteur à penser que le poids relatif de l'emploi tertiaire pourrait continuer à croître :

D'une part, une fraction importante et grandissante de l'emploi tertiaire est en fait concentrée dans des services destinés à l'industrie, dans le commerce, le financement et l'assurance des biens, leur réparation et leur entretien, etc. Ce sont des services dont la croissance accompagne celle d'une économie dominée par les biens ;

D'autre part, indépendamment de ce phénomène, il n'y a aucune raison pour que les structures de la consommation finale et de l'emploi évoluent de concert, et il y a même une raison majeure pour qu'elles divergent : l'écart de productivité plusieurs fois mentionné, qui fait que la production d'un volume relativement croissant de biens peut s'accompagner d'une réduction relative de l'emploi industriel, parce que la productivité progresse plus rapidement dans ce dernier secteur¹⁰.

II.5. La théorie de la société informationnelle :

Les principales thèses industrialistes en vogue au cours des années 1980 et jusqu'au milieu des années 1990 sont aujourd'hui assez essouffées. Depuis la fin des années 1990, une théorie fort intéressante a pris le relais. C'est celle de la « société informationnelle », dont la variante la plus connue est sans doute celle de Manuel Castells [1996], actualisée sur le plan empirique en 2002 par Castells et Aoyama [2002]. Ces chercheurs prolongent, en la renouvelant, une problématique qui remonte aux travaux de l'économiste Marc Porat [1977] sur la mesure de l'économie de l'information.

L'idée de ces chercheurs est la suivante : ce qui caractérise le plus profondément l'économie et le travail (et, au-delà, les relations sociales) dans les économies développées de

¹⁰ Jean Gadrey, (2003), op cit, p .30-32

la fin du xx siècle ne réside pas dans la place prépondérante — qu'ils admettent — des services dans l'emploi, mais dans la montée en puissance des activités de traitement de l'information. L'opposition biens-services (que privilégient les théories post-industrielles dont ces auteurs se démarquent) est selon eux secondaire par rapport à l'opposition biens-information : « En 2000, le traitement de l'information a effectivement remplacé le traitement des biens comme activité centrale, et cela s'est reflété dans la structure de l'emploi. » La notion d'information doit ici être entendue dans un sens très large, incluant la production et la diffusion de connaissances. Elle n'est pas limitée aux informations codées, celles qui peuvent être traitées automatiquement par l'ordinateur et qui circulent dans les systèmes techniques d'information. Mais les nouvelles technologies de l'information (NTI) jouent néanmoins pour eux un rôle décisif et moteur dans l'expansion d'un « nouveau système informationnel ». Ces thèses rejoignent, en étant beaucoup moins caricaturales, celles qui avaient annoncé dès décembre 1996 aux États-Unis selon Gadrey en 2002 le « triomphe de la nouvelle économie », avant d'être mises en échec par la débandade de la spéculation boursière à partir de mars 2000. Elles participent elles aussi d'un certain retour de l'optimisme technologique (l'attente toujours déçue — pour l'instant — d'un rebond de la productivité et de la croissance sous l'effet des NTI), mais elles méritent un examen sérieux car, contrairement à la propagande des lobbies de la nouvelle économie, elles sont argumentées avec soin et transparence sur le plan théorique et empirique¹¹.

¹¹Jean Gadrey, (2003), op cit, p.32-35.

Section II : présentation des structures de gouvernance

I. Structures et Cadres de Gouvernance:

S'appliquant à la conception, à la gestion et au pilotage des Grands Projets, la notion de mode de gouvernance peut être utilement approchée et définie, en le considérant tour à tour quant à son objet et quant à son contenu.¹²La structure de gouvernance est présentée comme ayant vertu l'ordre (c'est l'apport d'une vision juridique de l'organisation), ordre qui repose sur l'atténuation des conflits (c'est l'apport d'une théorie de la décision en rationalité cognitive limitée) et la réalisation de gains mutuels (c'est l'apport d'une réflexion économique, réflexion portant sur l'efficacité d'une structure).¹³

I.1. Quant à son objet et à ses fonctions :

Une structure de gouvernance est un système de rapports entre agents permettant au cours du temps et à travers les différentes phases du cycle de vie du projet, d'assurer la cohérence des intentions et des actions en vue de réaliser l'œuvre (produit ou service) qui a associé les partenaires initiaux. Cette structure de gouvernance opère à travers une division du travail et des fonctions incluant des formes multiples d'incitations et de sanctions et dont l'objet est, tout au long de la vie du projet, d'assurer la coordination des compétences nécessaires à la réalisation de l'œuvre, tout en garantissant un minimum de compatibilité dans la gestion des intérêts des différentes partie prenante.

la gouvernance doit pouvoir assumer **la triple fonction suivante** :

- Une fonction de coordination des informations et des connaissances en vue de parvenir à un arbitrage efficient en matière de choix techniques garantissant la qualité de

¹² Benjamin coriat, « compétence, structure de gouvernance et rente relationnelle Le cas de conception de grands projets complexes », CREI, université paris nord, juillet 2000. p. 5

¹³ Chabeau didier - Pathenay claude - Perez yannick, (2008), « Oliver E.Williamson : contribution majeure à l'analyse économique des organisations », p. 2

l'œuvre ; celle ci doit prendre en compte, autant que faire se peut, les irréversibilités et les risques écologiques ou environnementaux lorsque ceux ci existent (y compris dans une vision inter-générationnelle) ; ces choix techniques supposent une capacité à « décomposer » le projet en sous systèmes, à localiser les acteurs disposant des compétences pour assurer la réalisation des sous-systèmes et à assurer la coordination entre acteurs séparés concepteurs et pilotes de la réalisation des sous-systèmes.

- Une fonction de coordination des intérêts économiques permettant la délivrance des « œuvres » à des conditions satisfaisantes pour les exploitants et les usagers finaux, tout en tenant compte à la fois des intérêts des différentes entreprises parties prenantes et des exigences posées par les « sponsors » et les commanditaires à l'origine de la commande, lesquels en général, assument l'essentiel du risque financier.

- Une fonction de « légitimation », garantissant la bonne acceptation de l'œuvre et la reconnaissance de son utilité par le public : cette condition est spécialement importante toutes les fois qu'il s'agit d'œuvres possédant un caractère d'utilité publique (ou inséré dans un réseau possédant cette caractéristique) ou d'œuvres (barrages, centrales nucléaires...) susceptibles de générer des externalités « négatives ».¹⁴

I.2. Quant à son contenu et aux modalités :

Par lesquelles une structure de gouvernance opère, il convient de remarquer qu'elle ne peut se mettre en œuvre qu'à travers une multiplicité de modes de coordination, qui puisent dans l'ensemble des techniques offertes par un système de relations fondées sur le contrat, la confiance, la routine ou l'autorité, - mettant en œuvre les ressources de l'incitation et de la sanction- suivant des configurations multiples au cœur desquelles se nouent des intérêts économiques et financiers tant immédiats que de long terme .

Pour autant et ceci constitue un point essentiel, la structure de gouvernance ne saurait être réduite à une simple « relation d'Agence » au sens plein donnée à cette notion

¹⁴ Benjamin coriat, (2000), op.cit , p5.

dans les développements contemporains de la théorie standard¹⁵. En effet, au niveau le plus abstrait la structure de gouvernance doit gérer et assurer une compatibilité minimum (qu'on dira « opérationnelle ») entre trois séries de déterminations. Il s'agit de gérer à la fois :

Une incertitude concernant les informations qui concernent les données les plus élémentaires et les plus stratégiques de la vie du projet ; il ne s'agit donc pas ici seulement d'amener des acteurs à « révéler » des informations qu'ils détiennent (et dont ils feraient un usage stratégique dans un cadre d'asymétries d'information) : il s'agit de trouver les procédures permettant d'acquérir (en général au cours du temps) des informations sur l'état du monde, non disponibles et que personne ne détient. Ces informations non disponibles (et non prévisibles) dans les phases initiales du projet, et qui pourtant conditionnent sa menée à bien et sa réalisation, ne peuvent en général être acquises qu'au cours du temps. Ainsi la dimension de « révélateur d'information » ou de (« préférences ») et de mise en compatibilité de ces informations à travers des incitations et des contrats, postulée par la théorie de l'agence (outre les limites postulées par l'hypothèse de rationalité substantielle qui grève ces approches) est ici inadaptée par principe : les incertitudes qui pèsent ne sont pas levables « par des incitations » : elles sont « de principe ». Au demeurant comme on le verra ces difficultés ne sont pas résolues par des procédures visant à « probabiliser » les états futurs du monde mais par la mise en place de procédures de concertation au cours de la vie du projet de manière à le faire évoluer au fur et à mesure que les incertitudes sont levées. Ainsi comme nous le verrons la coordination se fera ici bien plus par « comités » que par des procédures marchandes appuyées sur des contrats. Une grande variété de connaissances et de savoir-faire qui eux mêmes doivent souvent être associés pour donner naissance des solutions originales et des produits inédits ; il n'existe pas ici de « blue print » des techniques dans lesquelles puiser directement : souvent, l'existence du projet est fonction d'une capacité à concevoir une technique et une solution inédite.

Enfin, il faut coordonner et rendre compatibles les intérêts très différents des entreprises et organisation parties prenantes, qui suivant la nature de leurs compétences ou des actifs

¹⁵ Laffont, J.J et Tirole, J. (1986),«The Dynamics of Incentive Contracts», *Econometrica*,Vol94, p. 1153

spécifiques qu'elles détiennent, seront logiquement conduits à des comportements plus ou moins ouvertement « opportunistes » ; dans ce cadre, comme nous le montrerons la « rente finale » à partager n'est pas entièrement définissable a priori :elle dépend largement de la qualité des coordinations qui auront pu être mises en œuvre tout au long de la vie du projet, ce qui complique la question de la nature des incitations à mettre en place.

Au total, on posera donc que la structure de gouvernance est constitué par le système des règles, conventions ou routines que se sont données les acteurs engagés dans le projet, système qui forme le cadre dans lequel ils vont développer leurs actions. Ce cadre consiste ainsi dans les différents protocoles de rencontre et résolutions de problèmes dont les acteurs sont convenus pour assurer la vie du projet au cours du temps et faire face à l'ensemble des événements aléatoires qui ne peuvent manquer de se produire.¹⁶

II. Les trois formes de structure de gouvernance¹⁷:

Dans son ouvrage de 1975, *Markets and Hierarchies*, Williamson définit les premiers jalons pour penser l'arbitrage entre marché et hiérarchie. Dans le premier cas, le mécanisme essentiel de coordination est le système de prix. Dans le deuxième cas le mécanisme essentiel est le commandement. Ce commandement ne prend pas exclusivement la forme du contrat de travail mais peut être aussi, par exemple, un ordre donné par la maison mère à l'une de ses filiales. Cependant, à ces deux formes stables – marché et hiérarchies – Williamson ajoute, dès 1975, un ensemble de formes instables qui regroupe les contrats de long terme, Il faudra attendre le milieu des années 80 pour que ces relations liées par des contrats de long terme, soient envisagées comme des structures de gouvernance à part entière et qu'il appelle les « formes hybrides ». Ainsi considérera que « dans le secteur commercial (activités économiques) trois formes discrètes de structure de gouvernance sont généralement distinguées : le marché classique, la contractualisation hybride et la hiérarchie »¹⁸.

Ces trois formes sont discrètes, au sens où il convient analytiquement de les séparer pour en saisir la particularité. Il nous faut donc comprendre et définir quels sont les attributs

¹⁶ Benjamin coriat, (2000), op.cit, p5.

¹⁷ Chabeau didier - Pathenay claudie - Perez yannick, (2008), op.cit , p 7-10.

¹⁸ Williamson, (1996) , « *The Mechanisms of Governance*» , Oxford University Press p. 378

essentiels de chacune de ses formes pour ensuite comprendre comment s'effectuèrent les choix entre ces trois formes alternatives. **Marché, hiérarchie, hybride : des efficacités différentes :**

Une structure de gouvernance doit permettre, d'une part, de contrôler les comportements. Les instruments de ce contrôle sont soit l'intensité de l'incitation soit le contrôle administratif qui permet de donner des ordres et d'obtenir des comportements conformes à ces ordres. Sur le marché, l'incitation est considérée comme forte parce que l'agent supporte l'intégralité des conséquences de ses choix. A l'inverse, dans une organisation, la prise de décision et les conséquences des choix individuels peuvent être réparties voire diluées entre les membres de l'organisation. L'incitation à effectuer un choix efficace est donc moins forte que sur le marché. Par exemple, les prix proposés par un fournisseur peuvent conduire le client à refuser l'achat d'un produit. Le fournisseur a donc une forte incitation à systématiquement proposer les prix les plus bas possibles. Le service approvisionnement dans une firme n'est pas dans la même situation puisque les prix de cession interne sont négociés ex ante et font l'objet de négociation ex post en cas de modification de l'environnement. Cette marge de négociation n'incite pas à la recherche systématique des coûts de production les plus bas possibles au sein des organisations.

D'autre part, la structure de gouvernance doit permettre d'obtenir de bonnes performances. Or, dans leurs transactions les agents sont confrontés à des changements continuels de l'environnement¹⁹. Sur le marché, le mécanisme des prix, qui ajuste l'offre à la demande, peut apparaître comme un moyen efficace d'adaptation entre les agents parce qu'il économise les coûts d'information. Chaque agent, qu'il soit vendeur ou acheteur, adapte son comportement en fonction des prix proposés sur le marché. Il adapte son comportement de façon autonome sans qu'il y ait de concertation directe avec l'autre partie au contrat. Dans une organisation, inversement, et Williamson s'appuie ici sur Barnard, la manière dont les agents se coordonnent est établie « d'une manière consciente, délibérée et déterminée par l'utilisation d'une administration »²⁰. Cependant l'objectif est le même que celui d'un

¹⁹ WILLIAMSON Oliver E, (1991), «Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives», *Administrative Science Quarterly*, p. 77

²⁰ WILLIAMSON Oliver E, (2005), «Transaction cost economics and business administration», *Scandinavian Journal of Management*, à paraître, p. 9

échange sur le marché : permettre l'adaptation du comportement des agents à la transaction en fonction des situations auxquelles ils sont confrontés.

Enfin, selon les structures de gouvernance, la résolution de conflits, ne sera pas faite de la même manière. Sur le marché, les éventuels conflits seront traités par les tribunaux compétents. Leurs résolutions relèvent d'un cadre légal commun à l'ensemble de ce type de transaction. Dans une organisation, à l'inverse, le juge ne pourra pas intervenir pour trancher certains litiges. La contestation d'un choix stratégique ou celle d'ordres donnés qui respectent le cadre général de la législation du travail ne sera pas de la compétence des tribunaux. Les transactions réalisées à l'intérieur d'une structure hiérarchique échappent, pour une part, à toute possibilité de contrôle du pouvoir judiciaire. Williamson précise que l'entreprise est ainsi juge « en premier et dernier ressort », phénomène pour lequel il utilise le concept de « forbearance ». Dans les formes hybrides, les contrats sont très souvent adaptés et spécifiques à la transaction. Un contrat adapté à une situation est moins susceptible de recours devant le juge que dans le cadre d'une structure de gouvernance de marché, parce qu'il a fait l'objet d'une négociation ex ante qui le rend plus adapté à la situation et à ses éventuelles évolutions. De plus, en cas de conflits d'interprétation, les parties, parce qu'elles sont engagées dans une relation contractuelle interpersonnelle, préféreront très souvent trouver un compromis en raison de leur habitude de négociations bilatérales plutôt que de recourir au juge.

On peut synthétiser ces attributs williamsoniens à l'aide du tableau suivant :

Figure N°1 - Les caractéristiques des Structures de Gouvernance –

	Marché	Hybride	Hiérarchie
Instruments:			
Intensité des incitations	++	+	0
Contrôle administratifs	0	+	++
Performances:			
Adaptation Autonome	++	+	0
Adaptation Consciente	0	+	++
Régime contractuel	Légal	Contrat relationnel	<i>Forbearance</i>

Source : Chabeau didier - Pathenay claude - Perez yannick, (2008), p10.

III. Les traits principaux et la cohérence de chacune de ces structures de gouvernance :

Sur le marché, un bien ou un service doit pouvoir être proposé au meilleur rapport qualité/prix, condition sans laquelle le risque de ne pouvoir effectuer la transaction est élevé. En ce sens, l'intensité de l'incitation est forte. La manière dont l'adaptation s'effectue ne nécessite ni des relations interpersonnelles (les agents peuvent réaliser un échange sans se connaître), ni une définition préalable de la manière dont va s'effectuer la transaction (la transaction par le marché est réalisable dès lors qu'il y a accord sur le prix et la qualité du bien, autrement dit, le contenu de la transaction est le seul élément à définir, les modalités de la transaction se faisant de façon automatique). Williamson parle ici d'adaptation autonome, au sens où les agents s'adaptent au prix de marché et ajustent leurs comportements en fonction de leur intérêt individuel. Les contrats signés relèvent du droit commun des contrats et les éventuels conflits entre les parties peuvent être tranchés par les

tribunaux. Ce type de structure de gouvernance semble donc convenir dans le cas de transaction simple avec peu d'ambiguïté. Pour ce type de transaction, un simple contrat de vente apparaîtra moins coûteux que les formes alternative A l'opposé, la structure hiérarchique.

La structure hiérarchique repose sur des mécanismes de coordination interne qui sont définis à l'avance et que doivent respecter les agents qui subissent le contrôle de leur hiérarchie. En ce sens, l'exécution de la transaction repose sur le contrôle administratif de l'action des agents. Les modalités d'adaptation entre les agents ne relèvent pas d'une adaptation spontanée comme celle obtenue par les mécanismes du marché. C'est une adaptation consciente au sens où,

1) la réalisation des transactions nécessite une définition préalable des modalités de sa réalisation (modalités spécifiques à la structure hiérarchique),

2) les transactions sont effectuées lorsque quelqu'un en donne l'ordre ou le commandement

3) l'adaptation des transactions peut nécessiter des négociations. L'adaptation est ici assurée par coordination et non de façon autonome. La définition d'un mode de commandement interne, acceptée par les parties, implique que le juge ne pourra intervenir sur les décisions internes dès lors qu'elles respecteront le cadre légal. Le dispositif contractuel qui garantit le bon déroulement de la transaction est donc un dispositif ad hoc qui convient lorsque la transaction est inobservable par un tiers ou lorsque que les participants à la transaction ne peuvent, sans coût élevé, être remplacés.

Enfin, les structures de gouvernance hybrides englobent toutes les formes de relation contractuelle qui recourent au mécanisme du marché (l'échange reposant sur un mécanisme de prix) tout en intégrant dans la relation des mécanismes propres aux structures hiérarchiques (les modalités d'adaptation ne reposent pas que sur le mécanisme des prix mais incorporent des éléments de la relation administrative) et inscrivent la relation dans le long terme. Bien qu'incorporant des éléments de la hiérarchie et du marché, ce type de structure constitue une catégorie à part entière, dont la vertu analytique est de pouvoir mettre en évidence que beaucoup de structures de gouvernance ne relèvent ni d'une simple adaptation par les prix ni de mécanismes purement administratifs. Ce type de structure de gouvernance permettra de minimiser les coûts des transactions lorsque les mécanismes de

marché n'apparaissent pas être une forme de garantie suffisante, mais sans que la transaction ne nécessite, pour autant, la mise en place d'une structure hiérarchique trop coûteuse pour ce type de transaction.²¹

IV. les transactions sont effectuées au sein de structures de gouvernance²² :

Pour Williamson, les échanges sur le marché et les échanges dans les organisations ne sont pas organisés de la même manière. Ainsi, pour un bien donné, l'artisan échangera ce bien par l'intermédiaire d'un marché et une transmission de propriété sera réalisée. L'ouvrier pourra transmettre ce bien à une autre unité de l'entreprise parce qu'on lui en aura donné l'ordre. Dans les deux cas, l'échange aura été effectué mais la manière d'organiser cet échange n'est pas la même. Dès lors, la question économique de l'efficacité n'est plus exclusivement celle des conditions de l'optimalité d'un échange par le marché comme dans l'économie néo- classique, mais celle de la meilleure organisation possible d'un échange donné compte tenu du fait qu'il peut être organisé de différentes manières.

IV.1. Les transactions :

Selon Williamson la transaction est « l'unité d'analyse micro-analytique de la théorie des coûts de transaction. Une transaction apparaît quand un bien ou service est transféré à travers une interface technologiquement séparable ». Une telle définition signifie que l'échange entre deux unités opérationnelles voire entre deux postes de travail au sein d'une entreprise relève de la même catégorie analytique que la vente d'un produit sur un marché. L'objectif de regrouper tous les échanges sous une même catégorie analytique est d'en comprendre la diversité.

Pourquoi existe-t-il des transactions qui ne s'effectuent pas par l'intermédiaire du marché ? La réponse de la théorie des coûts de transaction à cette question est que : les modes de transaction sont divers parce que les transactions sont coûteuses, ces coûts variant selon les modalités de leur organisation.

²¹, Chabeau didier - Pathenay claude - Perez yannick, (2008), op.cit , p . 9-10

²² ibid., p. 2-6

IV.2. Des transactions réalisées par des agents disposant d'une rationalité limitée :

Pour Williamson, les agents se comportent rationnellement mais sont limités par leurs capacités cognitives en raison de leurs capacités limitées d'acquisition et de traitement de l'information.

Deux conséquences découlent de cette hypothèse de rationalité limitée : l'existence de coûts de transaction et l'opportunisme des agents. - Les individus ne peuvent prévoir et anticiper toutes les circonstances dans lesquelles peut se dérouler une transaction. Pour une transaction simple, les mécanismes du marché et son système de prix peuvent apparaître comme suffisants pour révéler les comportements de chacun. Cependant, même dans ce cas, la transaction va être coûteuse puisque l'exécution du contrat nécessite, notamment, la présence d'un système juridique qui la garantisse. Williamson insiste sur ce caractère coûteux de la transaction quelles qu'en soient les modalités juridiques. Ainsi, l'exécution d'un contrat de travail, au sein d'une firme, est également coûteuse dans la mesure où l'employeur peut être confronté à des comportements opportunistes de ces salariés qui nécessitent la mise en place de systèmes de contrôle de leurs comportements.

- En effet – et c'est sans doute là l'apport le plus spécifique de la réflexion de Williamson sur la rationalité des individus – la limitation de la rationalité, n'empêche nullement les individus de chercher à effectuer des choix qui satisfassent leur intérêt individuel. Comme il l'indique lui-même : « il est particulièrement important de noter que l'économie des coûts de transaction allie un degré intermédiaire de capacité cognitive (la rationalité limitée) à un degré élevé de motivation (l'opportunisme) »²³. Ceci veut dire, d'une part, que les individus, mus par la recherche d'efficacité, sont des agents « économiseurs » anticipant les difficultés qui peuvent survenir dans leurs transactions avec des tiers. Les agents sont donc clairvoyants puisqu'ils envisagent les risques liés à leurs choix contractuels. Mais, d'autre part, les agents parce qu'ils s'efforcent de satisfaire au mieux leur intérêt individuel, peuvent chercher à profiter des opportunités qui peuvent apparaître lors

²³ WILLIAMSON Oliver E, (1985), «The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting», Free Press., p. 73

de l'exécution d'un contrat, opportunités que les agents ne peuvent pas toujours prévoir ex ante en raison de leur rationalité limitée. C'est pour cette raison que, pour Williamson, les individus cherchent à satisfaire leur intérêt personnel avec «ruse».

Au total, l'incapacité des individus à maîtriser et connaître l'avenir implique qu'il existe pour toute transaction une part d'incertitude et, en conséquence, l'impossibilité de trouver une forme idéale de coordination. Cependant, les agents individuels cherchent à trouver les meilleures formes possibles d'encadrement des transactions compte tenu du contexte et des aléas potentiels.

IV.3. La diversité des transactions et leurs attributs :

Analyser la transaction revient à chercher à en cerner les caractéristiques significatives (ce que Williamson appelle les attributs de la transaction) de façon à pouvoir déterminer qu'elle est la meilleure manière de l'organiser. Pour Williamson, les trois variables fondamentales de la transaction – celles qui feront varier les coûts de la transaction en fonction de la manière dont elle sera organisée – sont la fréquence, l'incertitude et la spécificité des actifs.

- La fréquence d'une transaction renvoie à l'idée que certaines transactions se répètent de façon régulière. Par exemple, les échanges entre deux postes de travail sur une chaîne de production pour avoir lieu plusieurs fois par minute. Ici, Une fréquence élevée permet de répartir les coûts liés à la constitution d'une organisation spécifique à cette transaction sur un volume d'échange important. Ainsi, plus le volume des échanges est élevé, plus l'utilisation d'une structure spécifiquement créée pour cette transaction pourra être rentabilisée. Cependant, une fréquence élevée n'implique pas mécaniquement le recours à une structure particulière.

- L'incertitude désigne les « perturbations auxquelles sont sujettes les transactions »²⁴. Elle aura des répercussions principalement sur les coûts ex post. Ainsi, l'accroissement de l'incertitude risque d'entraîner des coûts supplémentaires pour pouvoir

²⁴ WILLIAMSON Oliver E, (2002), «The Theory of the Firm as a Governance Structure: From Choice to Contract», *Journal of Economic Perspectives*, 16 (Summer), p. 175

maintenir les gains mutuels liés à la transaction.

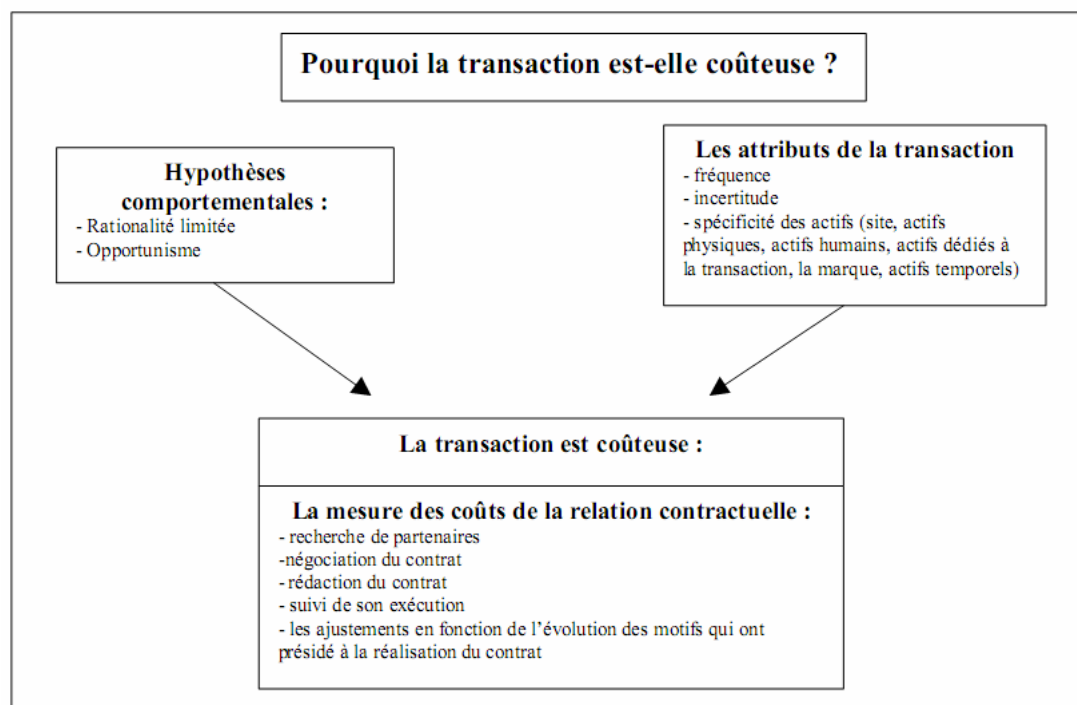
- La spécificité d'un actif « se réfère au degré avec lequel un actif peut être redéployé vers des usages alternatifs et des utilisateurs alternatifs sans perte de valeur productive ». La présence d'actifs spécifiques dans une transaction entraîne l'impossibilité de rompre sans coût la relation contractuelle, en raison des coûts de redéploiement. Une dépendance bilatérale en découle. La dépendance bilatérale donne lieu à ce que Williamson appelle une « transformation fondamentale », à savoir que les multiples contractants possibles ex ante se réduisent, ex post, à un petit nombre de partenaires possibles du fait des actifs spécifiques développés.

Au total, nous avons une nécessaire adaptation des relations contractuelles aux évolutions non prévisibles ex ante, parce que, d'une part, les individus sont rationnels mais de façon limitée et parce que, d'autre part, les transactions entraînent parfois des relations contractuelles complexes en raison de leurs fréquences, de l'incertitude qui les entoure et de la présence d'actifs spécifiques. Rationalité limitée et complexité des transactions impliquent donc la présence de coûts inhérents à la transaction.

IV.4. Les transactions sont coûteuses :

Si l'origine de la présence de coûts de transaction est la rationalité limitée des agents, les attributs de la transaction et particulièrement la spécificité des actifs, vont faire varier les coûts de coordination entre les agents. Les modalités contractuelles de la transaction entre agents doivent permettre à la fois que les gains mutuels – sans lesquels il n'y aurait pas de transaction – puissent se réaliser, tout en contrôlant, autant que faire se peut, les comportements opportunistes qui pourront survenir durant l'exécution du contrat. Ainsi, l'analyse de la transaction effectuée par Williamson est une combinaison d'une analyse économique (réflexion sur les coûts et les gains potentiels d'une transaction), d'une analyse des comportements des agents (rationalité limitée et opportunisme) et d'une analyse juridique des contrats, la relation contractuelle étant plus ou moins coûteuse selon la forme juridique du contrat.

Figure N°2 - les coûts de transactions -



Source : Chabeau didier - Pathenay claude - Perez yannick, (2008), p 7.

V. Le choix entre différentes formes de structures de gouvernance :

Comment peut s'effectuer le choix entre les trois formes de structure de gouvernance ? Autrement dit quels sont les éléments qui entourent ou qui sont propres à la transaction que l'on doit prendre en considération pour opter pour telle ou telle structure de gouvernance ?

Dans un premier temps, nous allons poser la manière dont il faut analyser les différents éléments internes et environnementaux d'une transaction, pour, ensuite, montrer qu'il existe, aux yeux de Williamson, pour une transaction donnée, un critère de choix entre les différentes formes de structure de gouvernance, critère appelé «remédiabilité».

V.1.Les différents éléments de la boîte à outil analytique²⁵ :

Le choix entre les diverses modalités de réalisation d'une transaction a un enjeu économique puisque la variation des coûts de transaction est fonction de la structure de gouvernance. La compréhension de cette diversité, passe par :

- l'intégration de la rationalité limitée des individus dans l'analyse économique,
- la prise en compte de la diversité des types de transaction
- l'analyse de la manière dont la transaction s'inscrit dans une structure de gouvernance. A ce triptyque, il faut ajouter, les institutions lesquelles définissent, notamment, le cadre juridique et, par-là, la manière dont elles pourront peser sur le coût des relations contractuelles entre les agents.

Lorsque l'on est confronté à la question de la compréhension du choix d'une structure de gouvernance et à la mesure de son efficacité (la vérification qu'elle est bien la modalité d'organiser la transaction la moins coûteuse), la grille d'analyse proposée par Williamson soulève le problème suivant : les différents éléments qui pèsent sur les coûts d'une transaction sont interdépendants. Ainsi, choisir une structure de gouvernance sera fonction des attributs de la transaction, mais en retour, le choix de la structure de gouvernance modifiera en partie les attributs de la transaction. De la même façon, la rationalité limitée des agents conduits à l'existence d'institutions qui permettent des régularités de comportement, ces régularités en retour, parce qu'elles diminuent l'incertitude des agents augmentent leur capacité à effectuer des choix rationnels. Il y a donc une interdépendance dynamique entre les différents éléments de l'analyse. Ainsi, la spécificité des actifs, que Williamson considère comme l'attribut de la transaction le plus important, a, en dynamique, deux aspects : l'augmentation du degré de spécificité peut être un gain en terme de coût de production mais aussi une source plus grande d'opportunisme des agents par les effets de dépendance qu'elle entraîne. A l'inverse, si Williamson insiste moins dans ses analyses sur le rôle des institutions, c'est parce qu'elles peuvent être considérées comme une donnée en raison de leur relative stabilité lorsqu'il s'agit de choisir une structure de gouvernance. Au total, pour chaque élément de l'analyse d'une

²⁵, Chabeau didier - Pathenay claude - Perez yannick,(2008), op.cit , p 9-10.

transaction, on peut définir les caractéristiques pertinentes pour l'analyse. Pour Williamson, à défaut d'avoir un critère de choix absolu d'une structure de gouvernance, il est néanmoins possible de penser des formes alternatives réalisables à une structure de gouvernance donnée.

V.1.1. La nature de la transaction et l'importance de la spécificité des actifs :

L'idée que l'augmentation de la spécificité des actifs entraîne une augmentation de la dépendance bilatérale des parties à l'échange et conséquemment le recours à des structures construites spécifiquement pour la transaction (hybride ou hiérarchie) ne dit rien du point de rupture qui impose un passage d'une forme de structure de gouvernance à une autre. Or, l'analyse de ce point de rupture pour une transaction peut être complexe du fait de la difficulté à trouver la meilleure manière de garantir la bonne exécution de la transaction sans que les coûts des mécanismes de garantie ne deviennent prohibitifs en regard des gains liés à la transaction. Williamson dans son ouvrage « The Economic Institutions of Capitalism » développe les outils de la réflexion sur le choix entre intégration ou externalisation des activités à partir de la spécificité des actifs.

Les points essentiels à étudier pour pouvoir effectuer un choix de structure de gouvernance sont de deux ordres : d'une part, les conséquences, toute chose égale par ailleurs, de la spécificité des actifs sur les coûts de transaction et, d'autre part, les conséquences de cette spécificité sur l'ensemble des coûts (transaction et production).

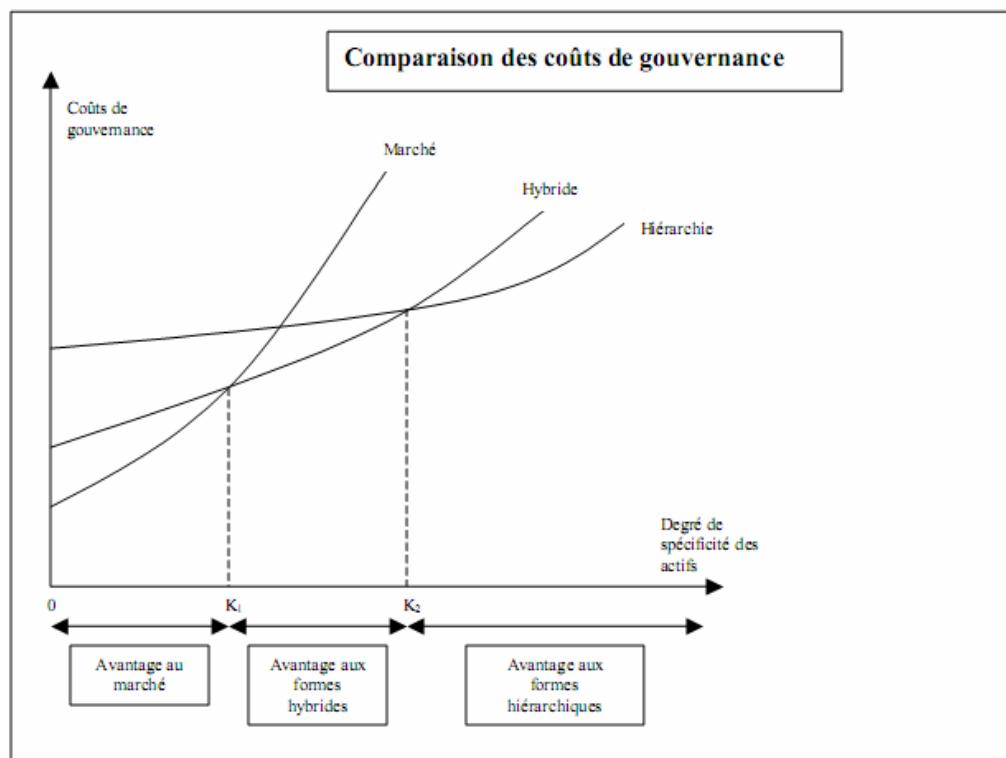
Pour mener à bien l'analyse d'un cas concret, il faut étudier la nature de la dépendance liée à l'existence d'actifs spécifiques (dépendance fournisseur/client, dépendance fabricant/réseau de distribution, etc.) Selon les cas, cette dépendance sera plus ou moins forte et plus ou moins bilatérale. Les formes de réalisation de la transaction peuvent être variées (intégration totale de la transaction, système d'otage pour garantir la transaction, double système d'otage, etc.) Minimiser les coûts de transaction revient à trouver la structure de gouvernance qui permettra, ex ante, de définir la relation contractuelle la moins coûteuse possible compte tenu de la complexité de la transaction et, ex post, de faire face, autant qu'il est possible de le prévoir, aux possibles comportements opportunistes des participants à cette transaction.

Cette minimisation des coûts de transaction ne doit pas se faire au détriment des coûts de production. Ainsi, l'intégration d'un fournisseur peut éventuellement diminuer les coûts de transaction liés à la fourniture d'un produit mais en augmenter les coûts de production si l'entreprise, du fait de son volume d'utilisation du bien plus faible, ne peut bénéficier d'économies d'échelle aussi importante qu'un fournisseur extérieur.

Enfin, toute structure de gouvernance génère des coûts spécifiques. Il n'est pas possible, par exemple de considérer que l'intégralité d'une activité puisse paraître comme systématiquement plus avantageuse dans la mesure où elle permettrait d'avoir la même efficacité que le marché (un système de prix internes de cession des produits peut fonctionner de façon aussi efficace qu'un prix de marché), efficacité à laquelle on pourrait ajouter des gains liés à la simplicité d'utilisation des droits résiduels. Pour Williamson, une organisation hiérarchique génère des coûts liés à la bureaucratie (moindre efficacité du système d'incitation, coûts de négociation liés à la gestion du personnel, coûts de gestion liés à la mesure des coûts et des prix internes).

Ce premier critère de choix, le degré de spécificité des actifs, est mis en évidence par Williamson à l'aide d'un schéma simple qui montre que les coûts de gouvernance sont fonction du degré de spécificité des actifs. Plus cette spécificité est forte et plus la coordination hiérarchique apparaîtra avantageuse.

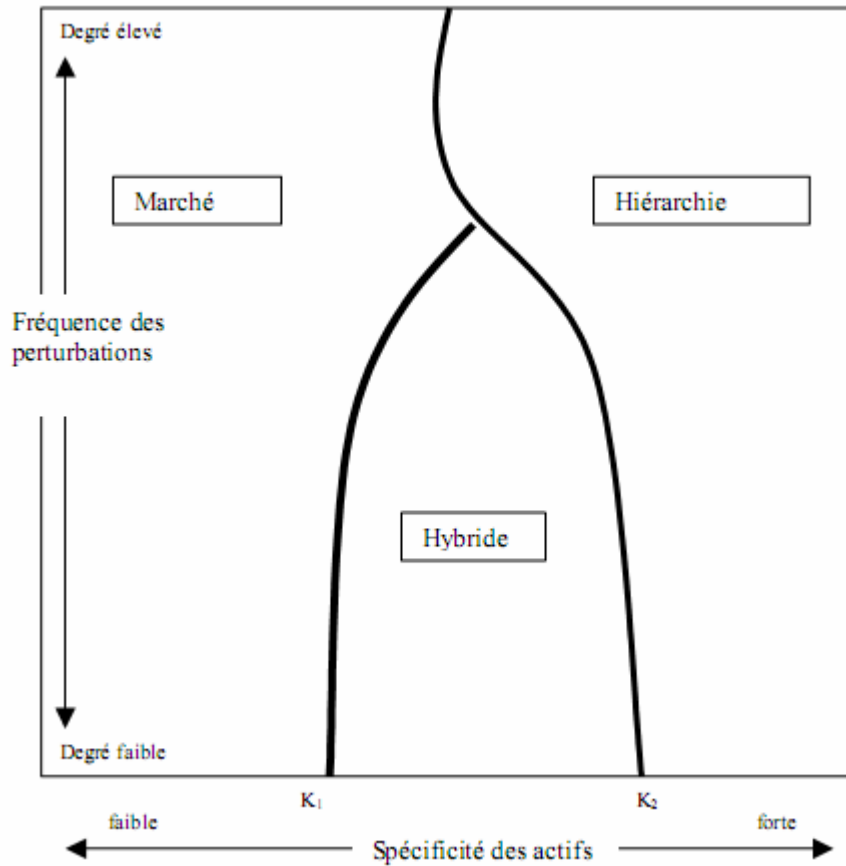
Graphique N°1 - comparaison des coûts de gouvernance -



Source : Chabeau didier - Pathenay claude - Perez yannick, (2008), p 13.

Cependant, pour Williamson, il ne s'agit pas d'un critère exclusif de choix mais d'une clause. Ainsi, dans une situation donnée, la fréquence des perturbations possibles dans une transaction modifiera le choix de la structure de gouvernance. De fortes perturbations donneront un avantage aux formes hiérarchiques (si la spécificité des actifs est forte) ou au marché (si la spécificité est faible) par rapport aux formes hybrides parce que les coûts d'adaptation sont plus élevés pour cette forme

Graphique N°2 – choix structure de la gouvernance -



Source : Williamson (1996), p 117.

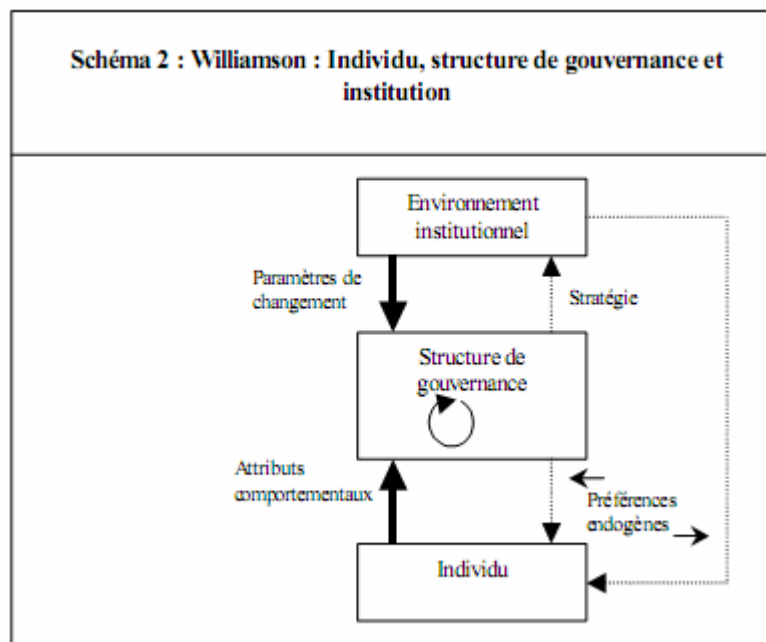
C'est donc l'analyse de la combinaison des attributs de la transaction (incertitude, fréquence, spécificité des actifs) qui permettra « d'aligner » la transaction sur une structure de gouvernance de façon à obtenir les coûts de transaction les plus bas possible. Comme chaque mode de gouvernance à ses avantages et ses inconvénients, le défi est de pouvoir définir précisément « les attributs significatifs pour la description des structures de gouvernance et ensuite d'aligner les différents types de transaction avec les modes discrets de gouvernance d'une façon qui permette une économisation »²⁶. Ce concept d'alignement est central dans l'œuvre de Williamson puisque de cette comparaison des coûts de la transaction selon les structures de gouvernance, découle l'analyse des frontières de la firme et les choix d'arbitrage entre les structures de gouvernance.

V.1.2. Les institutions : cadre légal de la relation contractuelle :

C'est un peu tardivement que Williamson incorpore cette question du contexte institutionnel dans l'analyse des structures de gouvernance. En 1991, il introduit la question des institutions de la façon suivante : « comment les distributions d'équilibre des transactions [entre les trois structures de gouvernance] changeront en réponse à des perturbations de l'environnement. Les deux parties de la nouvelle économie institutionnelle – l'environnement institutionnel et les institutions de la gouvernance –sont impliquées ». Pour saisir l'impact de l'environnement institutionnel sur les structures de gouvernance, il faut prendre en compte la manière dont les institutions peuvent avoir des conséquences directes sur les structures de gouvernance, mais aussi la manière dont ces mêmes institutions peuvent avoir un impact sur les individus dont la modification des comportements se répercutera en retour sur les structures de gouvernance .

²⁶ WILLIAMSON Oliver E. (2002), op. cit., p. 175

Figure N°3 – structure de gouvernance et institution -



Source : Williamson [Williamson 1996, p. 223].

Il existe, aux yeux de Williamson quatre paramètres de l'environnement institutionnel qui jouent un rôle majeur dans le choix d'une structure de gouvernance²⁷:

1) le droit des contrats définit l'espace de liberté contractuelle pour chacun des types de structure de gouvernance.

2) Les droits de propriété définissent, selon les types de contrat, les modalités d'utilisation des biens et services possédés et les droits résiduels afférant à la possession d'un actif.

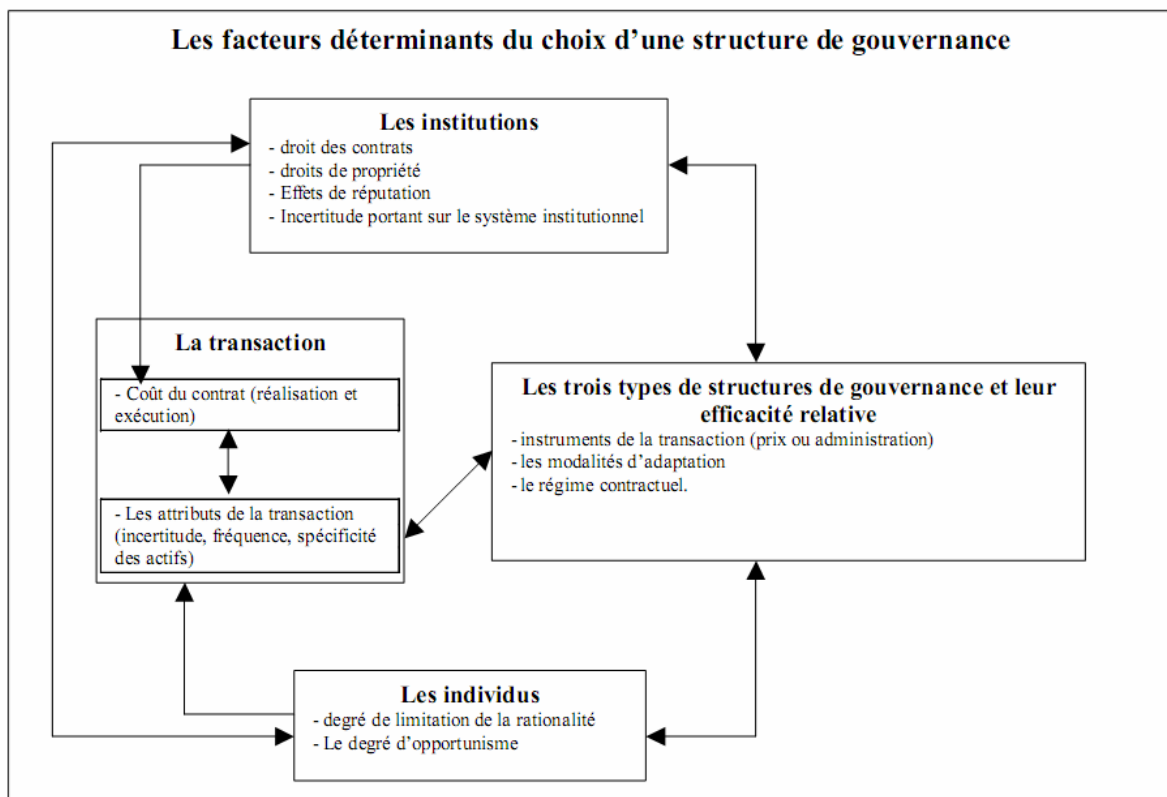
3) Les effets de réputation sont variables selon l'environnement institutionnel et renvoient aux règles informelles qui peuvent exister.

4) Enfin, l'incertitude, renvoie à la fiabilité du cadre institutionnel qui pourra conduire, toute chose égale par ailleurs, les agents à privilégier des structures hiérarchiques si les garanties légales apparaissent insuffisantes.

²⁷ WILLIAMSON Oliver E, (1996), «The Mechanisms of Governance», New York : Oxford University Press , p. 111

Le critère distinctif entre institution et règles de fonctionnement des structures de gouvernance est que leur vitesse d'évolution est radicalement différente. Dès lors elles relèvent d'ordres différents « d'économisation ». Williamson, parce qu'il focalise son attention sur les structures de gouvernance, considère que les institutions sont l'une des contraintes qui préside au choix de la bonne structure de gouvernance. C'est ainsi qu'il affirme : « l'environnement institutionnel est principalement traité comme une donnée »²⁸.

Figure N°4 –les facteurs déterminant le choix d'une structure de gouvernance -



Source : Chabeau didier - Pathenay claude - Perez yannick, (2008). p 16

²⁸ WILLIAMSON Oliver E, (1996), op. cit , p. 5

V.1.3. Les facteurs déterminants le choix d'une structure de gouvernance :

Nous pouvons maintenant synthétiser les différents éléments qui vont peser sur le choix d'une structure de gouvernance :

Nous avons donc des variables de choix d'organisation d'une transaction donnée. En cela, les travaux de Williamson dégagent bien une boîte à outils pour l'opérationnalisation des hypothèses de la Nouvelle Economie institutionnelle. Cependant, et ce de façon conséquente au regard de la rationalité limitée des agents qui fait que chaque contrat est incomplet de façon irréductible, il ne peut exister de solution optimale, dans le choix d'une structure de gouvernance, au sens d'une solution qui serait applicable quelque soit le contexte concret dans lequel se déroule la transaction. Dès lors, la justification du choix d'une structure ne pourra être que relative à un contexte donné dans lequel n'apparaîtra pas une autre solution réalisable à moindre coût.

V.2. La « remédiabilité » comme critère d'efficacité du choix :

Choisir une forme de structure de gouvernance revient donc à comparer des formes alternatives de structures de gouvernance, telles qu'elles pourraient exister dans la réalité. Ainsi, le seul point de comparaison possible pour juger de la validité d'une structure de gouvernance est de s'interroger sur la possibilité d'en réaliser une autre à moindre coût. Cette comparaison entre des formes alternatives réalisables se fait à l'aide du critère de remédiabilité, que Williamson définit de la manière suivante : « l'économie des coûts de transaction met l'accent sur les inefficacités remédiables, c'est-à-dire, les conditions pour lesquelles une alternative réalisable peut être décrite, laquelle, si elle est introduite, pourrait entraîner des gains nets »²⁹. Ce critère de remédiabilité est d'une portée très générale et doit être considéré comme une méthode d'analyse qu'il faut systématiquement respecter : « le test approprié pour les «défaillances» de toutes sortes – marché, bureaucratie, redistribution – est celui de la remédiabilité »³⁰.

Le concept de remédiabilité va, d'une part, ancrer l'analyse de Williamson dans la lignée des travaux de Coase et de la Nouvelle Economie institutionnelle puisque c'est le

²⁹ WILLIAMSON Oliver E, (1996), op. cit, p. 240

³⁰ WILLIAMSON Oliver E, (1996), op. cit, p. 195

moyen, à ses yeux, de penser l'alternative marché/hierarchie. D'autre part, il permet de fonder une économie normative sans qu'il soit besoin pour autant de poser un monde hypothétique dans lequel les hypothèses sur le comportement des agents sont irréalistes. Enfin, dans la logique d'une approche empiriste, les outils analytiques proposés par Williamson sont l'objet d'une confrontation continue avec la réalité économique.

La NEI repose sur l'hypothèse logique selon laquelle l'existence des firmes ne peut s'expliquer que s'il existe des coûts de transaction sur le marché. Sans cette condition, il n'y aurait pas de raisons pour que les transactions ne se fassent pas toujours par l'intermédiaire du marché. Inversement, de façon tout aussi logique, si le marché existe c'est parce qu'il existe des coûts d'organisation à l'intérieur des organisations. C'est ce que rappelle Coase lorsqu'il s'interroge sur la source des gains qui naissent à travers l'existence des firmes son point de vue est, qu'ils proviennent, d'une réduction des coûts de transaction. Mais l'essentiel des coûts qui sont évités sont ceux qui, autrement, auraient été contractés par les transactions réalisées sur le marché entre les facteurs coopérant maintenant à l'intérieur de la firme. C'est la comparaison de ces coûts avec ceux qu'il faut contracter pour faire fonctionner une firme qui déterminent s'il est profitable de créer une firme³¹. Ce qu'apportent ici les travaux de Williamson, c'est l'outil de la comparaison des coûts grâce à l'utilisation du concept de remédiabilité.

Williamson s'oppose aux réflexions économiques qui s'appuient sur un modèle organisationnel idéal (optimal) et en déduisent les formes organisationnelles à réaliser. Une approche qui partirait d'une situation idéale sur un marché de concurrence parfaite ou de toute autre approche en termes de second best, ne peut que rater l'objectif d'opérationnalisation dans la mesure où les propositions avancées ne pourraient être en adéquation avec la réalité telle qu'elle est. En dépit de la rationalité limitée des agents et de l'impossibilité qui en découle de construire des modèles économiques basés sur une axiomatisation du comportement d'agent parfaitement rationnel, les outils de la NEI permettent néanmoins de faire des propositions de politiques économiques, puisque l'on peut toujours s'interroger, pour toute forme d'organisation de l'économie, sur la possibilité de mettre en place une solution

³¹ COASE Ronald H. [1937], « The Nature of the Firm », *Economica*, p. 59

alternative réalisable à moindre coût.

Enfin, avec le concept de remédiabilité c'est une approche pragmatique qui est revendiquée, approche dans laquelle la proposition théorique subit le double test de la confrontation à au moins une proposition alternative et à la possibilité de son implémentation ; approche Pour laquelle un mode organisationnel existant peut être remis en cause dès lors qu'une forme alternative peut être implémentée avec des gains nets réalisables.³²

VI. La forme organisationnelle hybride :

VI.1. Les différentes formes organisationnelles hybrides³³ :

Les études, en croissance quasi exponentielle sur ces formes, portent en réalité sur une grande diversité d'arrangements. Le vocabulaire lui-même reste fluctuant puisque, selon les auteurs, on parle d'hybrides, de « clusters », de formes intermédiaires, de réseaux, d'arrangements symbiotiques, de réseaux administrés, de « chain systems », etc. On voudrait ici montrer que, sous l'apparente hétérogénéité de ces cas de figure, il existe des régularités profondes qui permettent de distinguer ces arrangements des relations de marché d'une part, de l'entreprise intégrée de l'autre.

VI.1.1. Diversité des formes empiriquement observables :

On s'intéresse ici à tous les arrangements organisationnels conduisant à une coordination significative entre des unités qui demeurent juridiquement autonomes et qui gardent des droits de propriété distincts. Il s'agit donc d'unités qui vont structurer au moins une partie de leurs transactions en ayant recours à des mécanismes autres que le système des prix et qui vont pour cela mettre en commun des ressources sans pour autant fusionner leurs droits de propriété. En première approximation, cette caractérisation assez générale nous suffit pour

³² Emanuet Raynaud - Loic Sauvée, , « Signes collectifs de qualité et structures de gouvernance », , économie rurale, n° 258, juillet- août 2000, p. 10.

³³ Claude Ménard, « Économie néo-institutionnelle et politique de la concurrence les cas des formes organisationnelles hybrides », Économie rurale,n°277-278, septembre-décembre2003 , p .46 – 49.

désigner des modes d'organisation des transactions qui ne relèvent ni du marché, ni de l'entreprise intégrée. On en distinguera particulièrement six variétés, en raison de qu'elles suscitent chez les économistes.

- La première est celle des réseaux de sous- traitance. Eccles (1981) a montré la stabilité de l'organisation en réseau, sous la houlette d'un donneur d'ordre, d'entreprises sélectionnées essentiellement par négociation, beaucoup plus rarement par mise en concurrence (moins de 20 % des contrats), et où les contrats de court terme, liés chacun à un projet spécifique, recouvrent en réalité des relations contractuelles durables (certaines duraient depuis 37 ans). De nombreuses autres études, par exemple dans le secteur automobile confirment l'importance de ces « nœuds » d'entreprises et leur efficacité³⁴.

- Un deuxième cas de figure est celui des réseaux d'entreprises « networks », terme choyé des analyses de sociologie économique et de management. On distinguera les réseaux centrés sur la coordination de transactions associées à la production, et préoccupés principalement de contrôle de qualité et/ou de quantité « supply chain systems »³⁵; et les réseaux portant sur les canaux de distribution (Ghosh et John, 1999 ; Anderson et Gatignon, 2003), davantage axés sur l'occupation de niches ou le développement de nouveaux marchés.

- Une forme qui s'inscrit en partie dans cette logique et qui a retenu l'attention de nombreux économistes dans la dernière décennie est celle de la franchise. Le droit d'utiliser une marque, ou un nom, pose en effet des problèmes complexes d'accords contractuels qui doivent intégrer des critères de qualité, des éléments de signalisation, et des capacités de pilotage et de sanctions (Lafontaine et Slade, 1997 ; Lafontaine et Raynaud, 2002). Les problèmes de gouvernance qui en résultent imposent le recours à des mécanismes qui dépassent les dispositifs reposant sur les seuls prix et qui font appel à la formalisation plus ou moins poussée des relations contractuelles et à la centralisation de certaines fonctions.

³⁴ Dyer J. H, (1997), « Effective interfirm collaboration : how firms maximize transaction costs and maximize transaction value », *Strategic Management Journal*, 18, pp. 535-556.

³⁵ Raynaud E., Sauvée L., Valceschini E, (2002), « Quality Strategies and Producers' Organization in the European Agro-food Sector: Competition Policy and Consumer Information», INRA, p. 132

- Les marques collectives correspondent à un quatrième type d'arrangements hybrides, recoupant, pour partie, certaines caractéristiques de la franchise³⁶. Les formes organisationnelles qui leur servent de supports conduisent généralement à une coordination verticale étroite, surtout lorsqu'un grand nombre d'acteurs est impliqué. Il en résulte en effet des risques élevés de comportement opportuniste et des conditions de contrôle et de pilotage difficiles, liées au fait que ces dispositifs dépendent d'agréments mutuels entre pairs. Les mécanismes de mise en œuvre « enforcement » y tiennent donc une place particulièrement importante.

- Une cinquième forme est celle du partenariat « partnership », telle que pratiquée par exemple dans les grands cabinets d'avocats anglo-saxons (Farrell et Scotchmer, 1988 ; voir aussi, dans un autre registre, Powell, 1996). Les partenaires s'associent et se coordonnent étroitement, pour tirer parti d'une réputation (souvent liée au nom du ou des fondateurs), pour mettre en commun des services, et pour garantir la complémentarité des compétences. La spécificité de l'actif humain y joue un rôle central, rendant le pilotage très difficile, de sorte que les décisions doivent être largement décentralisées. Les problèmes d'incitation et de coordination s'y combinent, engendrant ce mixte d'un système très fortement hiérarchique et très décentralisé.

- Notons enfin le cas des alliances, initialement identifiées au cas des transferts de technologie et qui ont proliféré dans le cadre de la « globalisation ». Un bon exemple est celui des compagnies aériennes qui ont de proche en proche coordonné leurs horaires, leurs vols, l'entretien des appareils, la réservation, les programmes de fidélité, et même dans certains cas leurs tarifs, tout en restant concurrentes entre elles. Des études récentes ont montré le rôle des coûts anticipés de coordination et des risques contractuels dans la décision de former une alliance et dans la façon de l'organiser (Gulati et Shingh, 1998 ; Oxley, 1999).

VI.1.2. Des propriétés fondamentales en partage :

Or, sous cette diversité apparente émerge un nombre très limité de caractéristiques qui constituent la carte d'identité des arrangements hybrides et qui sont liées par un fil rouge, celui

³⁶ Sauvée L, (2002) , «Governance in Strategic Networks», ISAB, p. 19

d'une coordination forte qui maintient néanmoins la distinction des droits de propriété.

- Une première caractéristique majeure à cet égard est la mise en commun de ressources (« pooling ») Quelle que soit la forme adoptée, il y a investissements communs. Les formes hybrides existent parce que des entités juridiquement et économiquement distinctes perçoivent le marché comme inapte à assurer pleinement la combinaison de ressources et de compétences dont elles ont besoin, alors que l'intégration dans une entreprise unifiée représenterait une perte trop grande de flexibilité et réduirait trop fortement les incitations des parties prenantes. De là résultent des conséquences importantes. D'abord, les formes hybrides reposent sur la sélection. Le choix des partenaires y est une question centrale. Il y a donc fortes barrières à l'entrée. Ensuite, elles impliquent une planification des ressources mises en commun. Cette planification touche les qualités, les quantités, souvent la formation de personnels, et déborde facilement sur les prix puisque ceux-ci dépendent de ces facteurs. Enfin, l'existence de ressources communes rend crucial la mise en place de dispositifs assurant un flux régulier d'informations entre partenaires, que ces dispositifs soient matériels (recours à une comptabilité commune) ou intangibles (personnels spécifiquement chargés de la coordination).

- Une deuxième caractéristique transversale à tous les arrangements hybrides est la contractualisation. L'existence de contrats bien définis liant les partenaires pour une certaine durée crée en effet une « réciprocité transactionnelle » (Park, 1996). Ces contrats présentent en outre des particularités significatives. D'abord, même lorsqu'ils sont de court terme, ils tendent à s'inscrire dans une relation contractuelle durable (on aura par exemple fréquemment des contrats de court terme automatiquement reconductibles). Ensuite, les contrats des formes hybrides sont relationnels, l'identité des partenaires importe (Goldberg, 1980). Enfin, ces contrats sont en règle générale délibérément incomplets : ils font explicitement place à l'ajustement et aux renégociations, souvent par l'inclusion nominative de personnes ou d'instances chargées de l'adaptation et de la résolution des conflits, le recours à des tierces parties étant vu comme un cas à éviter le plus possible (Raynaud,1997). Les arrangements hybrides cherchent donc dans les contrats un moyen pour consolider la coopération en lui procurant un cadre d'action, mais seulement un cadre. D'où le rôle des mécanismes de coordination complémentaires aux contrats (Ménard, 1997).

- Une dernière caractéristique, particulièrement significative au regard du statut de ces formes par rapport au droit de la concurrence, est que les arrangements hybrides tendent à se

développer dans des environnements fortement concurrentiels. La concurrence est d'abord interne, au sens où les partenaires sont simultanément des compétiteurs. Cela peut prendre différentes formes : l'accord peut prévoir une remise en concurrence périodique (cas de la sous-traitance : Dyer, 1997), il peut explicitement faire place à la concurrence visant à attirer les clients d'un pool commun (Raynaud, 1997), il peut enfin prévoir la coopération sur certaines décisions et la concurrence sur d'autres (cas des alliances aériennes : Holmstrom et Roberts, 1998). Mais la concurrence est aussi externe, confrontant une forme hybride à d'autres arrangements, autres formes hybrides ou entreprises intégrées (Ménard, 1996). Ainsi, les formes hybrides ne peuvent se réduire à de purs « rentseekers » motivés par la seule recherche d'un pouvoir de marché, elles visent avant tout à assurer dans un environnement fortement concurrentiel la survie et, si possible, la croissance des partenaires par le biais d'investissements spécifiques conjoints. Il en résulte deux problèmes :

- Les risques que font peser les comportements opportunistes individuels sur l'ensemble
- Le risque qu'un partenaire se balade d'un arrangement à un autre.

VI.2. Les caractéristiques de la forme hybride³⁷ :

Les attributs clés de la FH en termes d'incitation, de modalités de contrôle et de modes d'adaptation, se situeraient à un niveau intermédiaire des attributs clés des deux formes organisationnelles considérées comme polaires, le marché et la hiérarchie³⁸. Si deux organisations acceptent de se lier plus ou moins fortement, c'est qu'il est dans leur intérêt d'en faire ainsi, parce qu'elles espèrent retirer une rente de cette relation contractuelle. Si sur les marchés et au sein des firmes, les droits des détenteurs de capitaux sont clairement délimités, dans le cadre de la forme hybride il en est autrement car les organisations mettent en commun certaines de leurs ressources tout en préservant totalement ou partiellement leurs droits de propriété respectifs. La FH permettrait en fait de gérer l'incapacité de la firme

³⁷ Sebastien Plciniczak, « forme hybride et réseaux : une relecture structurale de la thèse williamsonienne de la transformation fondamentale », Working paper CEPN n° 2002- 08, Octobre 2002 ,p. 5-7

³⁸ WILLIAMSON O.E. (1991), « Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Analysis », Administrative Science Quarterly, vol.36, n°2, p. 281

à maintenir un système d'incitation. L'objectif de la mise en commun de ces ressources est l'avantage mutuel que les organisations peuvent en retirer, c'est à dire la possible rente qu'elle va générer. Néanmoins, si la FH conduit à un partage des gains, elle implique aussi des risques, propices aux comportements opportunistes. Le rôle des incitations est alors double : stabiliser la relation contractuelle car sans stabilité les organisations n'ont que peu d'intérêt à investir dans des actifs spécifiques du fait du risque de hold-up, et éviter l'opportunisme en poussant au maximum les efforts (Ménard, 2002). Ainsi la dépendance bilatérale rend nécessaire la mise en place de « clauses de sauvegardes spécifiques *supplémentaires* par rapport *aux marchés* »³⁹. En cas de conflits ou de litiges sur les performances, plus que le recours au tribunaux qui risquerait de conduire à la rupture relationnelle, l'arrangement contractuel hybride prévoit l'intervention d'une tierce partie, qui s'avère comme un moyen de flexibiliser et de combler les vides du contrat.

L'ECT pose le principe selon lequel l'adaptation à l'incertitude environnementale constitue le problème central des organisations parce que les environnements sont rarement stables et prévisibles. Or chacune des trois formes génériques d'organisation disposerait de propriétés adaptatives uniques. Deux types d'adaptation sont distinguées : *autonome* (A) et *coopérative*(C). Les marchés auraient des propriétés d'adaptation autonomes tandis que les firmes bénéficieraient de propriétés d'adaptation coopératives. La FH, qui ne dispose ni d'un cadre hiérarchique lui autorisant d'agir comme sa propre cour en dernier appel ni ne dispose du même caractère incitatif de la relation marchande, se caractérise par une combinaison de ces deux propriétés d'adaptation, un *mixte* (A)/(C). L'explication est à chercher à la fois dans l'indépendance juridique et dans la dépendance bilatérale des organisations : tandis que l'indépendance juridique fournit des propriétés d'incitation plus élevées que ne l'autorise la coordination à l'intérieur du cadre hiérarchique et dote les organisations d'une capacité d'adaptation proche de celle de type (A), la dépendance bilatérale rend nécessaire les clauses de sauvegarde et les procédures de contrôle et d'adaptation favorables aux ajustements coopératifs (C). La capacité de la forme hybride à répondre à la fois aux exigences d'adaptation de types coopérative et autonome expliquerait ainsi sa supériorité

³⁹ WILLIAMSON O.E, (1994), « Transaction Cost Economics and Organization Theory », Princeton University Press, Princeton, p .102

comparativement aux deux autres formes organisationnelles.

D'après ses caractéristiques, en termes d'adaptations, d'incitations, de contrôle et de procédures d'exécution des contrats, la FH assurerait « le pilotage de transactions impliquant une dépendance significative entre actifs détenus par des unités autonomes, sans que cette spécificité justifie l'intégration dans une entreprise unifiée »⁴⁰.

Au final, la FH apparaît être une réponse organisationnelle adéquate « pour traiter les transactions qui exigent une coordination que les marchés ne peuvent pas offrir tout en maintenant les mécanismes d'incitation dont une firme intégrée pourrait manquer »⁴¹. Les forces du marché et la dépendance opérationnelle telle qu'elle est présente à l'intérieur de la firme coexisteraient au sein de la FH, permettant de remédier aux problèmes intrinsèques des deux formes organisationnelles considérées comme polaires. C'est justement ce double emprunt qui tiraille la FH et la rend instable et qui finalement, lui confère un caractère résiduel. Ainsi, si les RI s'assimilent réellement à une FH, ceux-ci apparaissent comme des formes d'organisation transitoires, vulnérables et instables, au moins sur longue période.

Conclusion :

Nous avons remarqué une divergence de pensée économique au sujet des services, y'a-t-il réellement une croissance du post-industriel ? et quelles sont les raisons de cette croissance si elle existe afin de répondre à ces questions nous avons étudié cinq théories différentes :

1) La théorie de la société post-industrielle, de Daniel Bell qui selon lui la croissance économique entraîne la tertiarisation de la demande finale.

2) La société programmée, selon Alain Touraine insiste plus nettement sur les enjeux à la fois culturels et conflictuels du nouveau type sociétal.

3) Les approches néo-industrielles macroéconomiques d'inspiration classique ou

⁴⁰ MENARD C. (1997), « Le pilotage des formes organisationnelles hybrides », Revue Economique, vol 48, n°3, p. 742

⁴¹ MENARD C. (2000b), « A New Approach to the Agro-food sector : New Institutional Economics », Conférence internationale des industries agro-alimentaires, p. 8

marxiste ne nient pas la croissance des services mais la pensée industrialiste considère plus ou moins les services comme improductifs et considèrent l'emploi tertiaire comme un « refuge »

ou une « éponge » en cas de situation de crise ou un moyen d'utiliser, à de bas niveaux de salaires

4) Une théorie néo-industrielle originale : L'économie de self-service

L'emploi tertiaire devrait progresser bien que de façon ralentie et cela parce que l'emploi tertiaire est concentré dans des services destinés à l'industrie, dans le commerce, le financement et l'assurance des biens, leur réparation et leur entretien, etc. D'autre part la croissance de biens peut s'accompagner d'une réduction relative de l'emploi industriel.

5) La théorie de la société informationnelle

Dans la montée en puissance des activités de traitement de l'information. Le traitement de l'information a remplacé le traitement des biens comme activité centrale, et cela s'est reflété dans la structure de l'emploi. »

En conclusion Chacune de ces théories a sa propre vision du post-industriel mais Aucune d'elles ne nie la croissance des services

Dans ce chapitre nous avons vu aussi que les transactions sont coûteuses recherche de partenaire, négociation de contrat, etc. et afin de réduire les coûts de transaction l'entreprise ou la firme devait bien choisir sa structure entre structure hiérarchique ou structure de marché ou hybride ; cependant, et ce de façon conséquente au regard de la rationalité limitée des agents qui fait que chaque contrat est incomplet de façon irréductible, il ne peut exister de solution optimale, dans le choix d'une structure de gouvernance, au sens d'une solution qui serait applicable quelque soit le contexte concret dans lequel se déroule la transaction. Dès lors, la justification du choix d'une structure ne pourra être que relative à un contexte donné dans lequel n'apparaîtra pas une autre solution réalisable à moindre coût.

Nous nous sommes basée dans notre étude sur la forme organisationnelle hybride vue que c'est une structure beaucoup utilisé par les entreprise surtout avec la montée des services, la désindustrialisation et la définition de la taille des entreprise comme on va le découvrir au cours de notre travail.

Chapitre II :

La montée des services

Section I :

Les services (définition, type et caractère)

Section II :

Le mythe du déclin industriel et de La croissance du secteur des Services

Section III :

Structure et dynamique des services

Première partie :

La mutation vers le post-industriel

- cas d'étude le secteur des télécommunications-

Et présentation théorique des structures de la gouvernance

Chapitre II :

La montée des services

Introduction :

Afin de mieux expliquer la montée des services et l'apparition de la nouvelle société du post-industriel nous nous sommes penchés sur la source définition, caractéristiques et les types de services.

Une tendance récente a été la migration des pays industrialisés vers une société post-industrielle ; Cela se manifeste par une augmentation du secteur tertiaire au détriment de la fabrication et le développement d'une économie basée sur l'information, Dans une société post-industrielle, la fabrication est délocalisée vers des emplacements économiquement plus favorables.

Au cours de ce chapitre nous allons comprendre ce processus de désindustrialisation et de délocalisation connaître les véritables raisons de la montée des services et les transformations qu'implique l'économie de service et nous allons prendre la France comme exemple pour voir la dynamique des services dans l'économie.

Section I : Les services (définition, types et caractères)

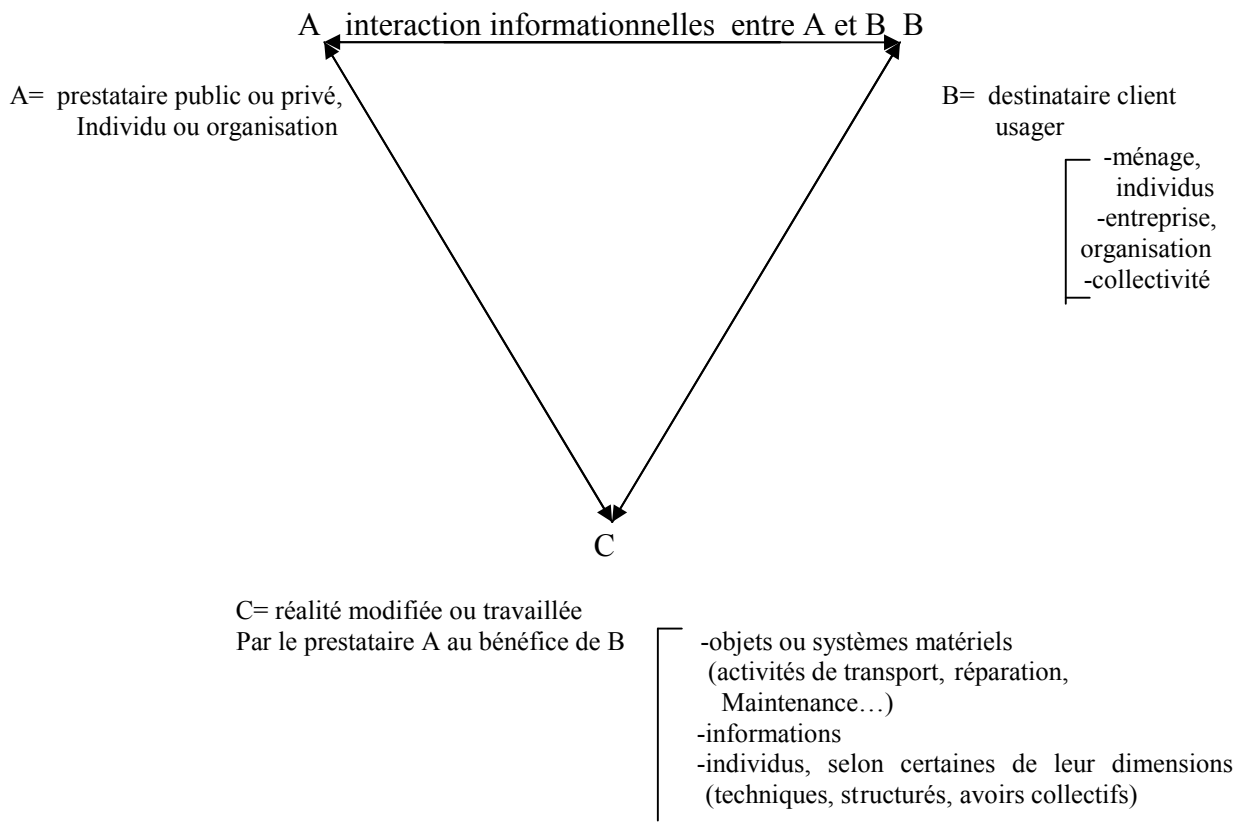
I. La définition du service :

Selon Péter Hill [1977] un service est la transformation de la condition d'une personne, ou d'un bien appartenant à un agent économique quelconque, résultant de l'activité d'un autre agent économique, à la demande ou avec l'agrément du premier agent.

Cette relation peut être illustrée par « le triangle des services » :
Le « triangle du service » mentionne, aux trois côtés, des relations réciproques entre les sommets, et en particulier les relations sociales de service qui se nouent entre prestataires et usagers à propos de la transformation visée⁴².

Figure n°5 - Le triangle des services -

Relation de service=



Source : jean GADREY, (2003)

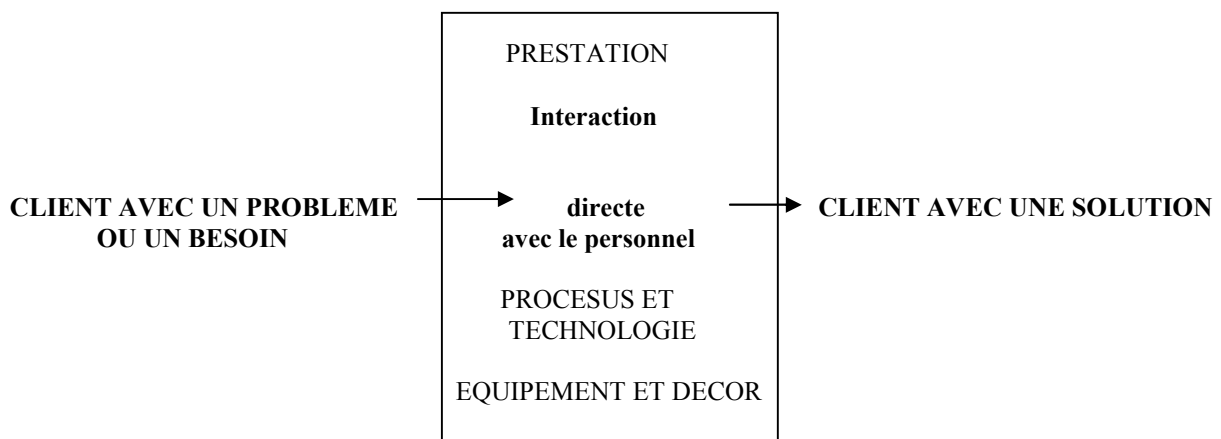
⁴² Jean GADREY, (2003), op cit, p. 18.

Selon C. Grönroos (1990) Dans *Service Management and Marketing*« Un service est une série d'activités qui normalement donnent lieu à l'interaction entre le client et les structures, les ressources humaines, les biens et les systèmes qui sont fournis en réponse aux besoins du client.

Cette relation peut être illustrée par une « boîte noire » : ce qui entre dans la boîte, c'est un client avec son besoin ou son problème. Ce qui en sort (dans le meilleur des cas), c'est le même client mais transformé. Le service proprement dit se réalise dans l'avant-scène, les actes du prestataire de services affectent directement le client. Parce que la prestation de service concerne avant tout le client, elle est essentiellement immatérielle, même si elle peut inclure des éléments concrets, tels que des biens manufacturés ou de l'information.

Cette interaction a lieu dans l'avant-scène du prestataire de service, dans ce qu'on peut également appeler interface ou «front office », si l'on veut garder l'expression anglaise⁴³.

Figure n°6 - prestation de service -

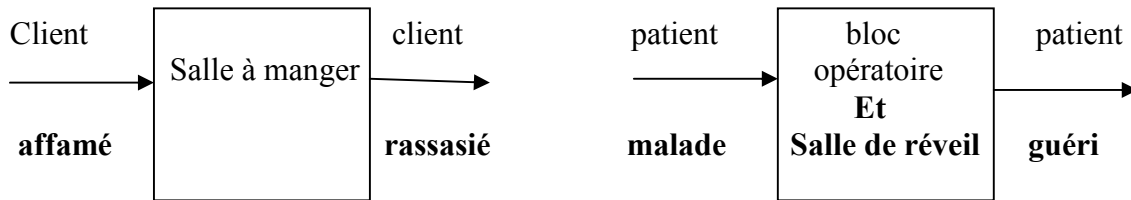


Source : James TEBOUL, (1999)

Exemples pour un restaurant et un hôpital :

⁴³ James TEBOUL, (1999), « le temps des services », édition d'organisation, p . 21.

Figure n°7 - exemple sur prestation de service -



Source : James TEBOUL,(1999)

II. Différence entre service et industrie :

Probablement la meilleure façon de comprendre la différence entre service et industrie consiste à opposer deux extrêmes : la fabrication d'un produit et la prestation d'un «service pur».

Dans le cas d'un service pur, le personnel et le système qui délivrent la prestation entrent en interaction avec les clients ou leurs biens. Dans le cas de l'industrie, il n'y a pas ce type d'interaction directe.

La prestation d'un service implique un contact, une interaction entre le prestataire et le client. Le client fait partie intégrante du système de délivrance du service car il participe également à la réalisation du service par l'information ou les matières premières qu'il procure.

D'après **Léonard Berry (1984)**, un produit est un objet, un appareil, une chose tandis que le service est un acte, une prestation unique. Bien que la réalisation de la plupart des services s'appuie sur des éléments matériels, l'essence de ce qui est acheté est la prestation que réalise l'une des parties pour l'autre.⁴⁴

III. Caractéristiques des activités de services :

On trouve, dans les travaux portant sur les services, divers critères visant à caractériser plus précisément ces activités ; Les services seraient caractérisés par le fait que :

⁴⁴ James TEBOUL,(1999), op.cit, p. 20-21.

- leur « produit » final ne serait pas stockable, ni transportable (Stanback [1979]), au sens où les biens industriels et agricoles le sont. Mais les industries qui produisent de l'énergie électrique ne répondent pas au critère de stockabilité du produit. Et, inversement, les services d'information électronique sont transportables ;

- leur « produit » serait « immatériel ». Selon les termes d'Adam Smith, repris par Alfred Marshall, il périrait à l'instant même de sa production. Mais, d'une part, nombre de services opèrent sur des réalités tout à fait tangibles qu'ils transforment matériellement (services de réparation, de restauration, médicaux), ou qu'ils déplacent spatialement ou socialement (transport, commerce). D'autre part, lorsqu'ils opèrent sur de l'information ou des savoirs (conseils, éducation), on peut estimer, sur la base d'une conception non restrictive de la matérialité, qu'ils ont des effets repérables de transformation de réalités informationnelles et cognitives.

- leur processus de production, ou prestation, supposerait une proximité et une interaction étroites entre prestataire et client ou usager (Fuchs [1968]), pouvant aller jusqu'à la coproduction du résultat. Cette idée est très importante, mais, à nouveau, elle ne correspond qu'à une fraction des situations rencontrées dans les activités tertiaires (les services de maintenance, de nettoyage, de transport de biens sont rarement dans ce cas). De plus, des relations très interactives peuvent exister entre certains fournisseurs industriels et leurs clients.⁴⁵

IV. Comment mesurer un service ?

Les services étant immatériels, leur «quantité» ne peut se mesurer qu'en fonction de la durée et de l'intensité des prestations offertes à l'utilisateur. Or, s'il est possible de fixer des limites à la durée et à l'intensité des prestations dans le but de définir une unité de service, ces limites sont le plus souvent arbitraires, car le caractère plus ou moins achevé d'un service est

une question d'appréciation subjective ; la notion de valeur intrinsèque applicable à un bien, que l'on peut définir comme la valeur marchande dont il est le support, ne s'applique pas à un

⁴⁵ Jean GADREY,(2003), op.cit , p. 17.

service qui n'a pas d'existence propre en dehors de la prestation individuelle qui seule en détermine le contenu. S'il est vrai que l'on peut établir un parallèle entre la valeur d'un bien et celle d'un service en faisant appel à la notion d'utilité, il y a aussi à cet égard de très grandes différences entre un bien et un service. L'utilité d'un bien dépend des qualités physiques et mécaniques incorporées dans ce bien, dont dépendent à leur tour les prestations qu'en tire l'utilisateur. L'utilité d'un service en revanche, ne dépend que de la manière dont il est rendu. En outre, les qualités d'un bien sont durables puisqu'elles tiennent aux caractéristiques physiques de ce bien, tandis que les qualités d'un service sont évanescences comme le service lui-même. De ce fait, il est difficile de comparer la valeur de deux services, comme on peut le faire de deux objets servant au même usage dans les structures de production. La valeur des nombreux services qui sont fournis au sein même des entreprises de production de biens est incorporée dans celle des biens au coût des facteurs primaires utilisés pour les fournir. Ces facteurs ajoutent de la valeur aux biens produits exactement au même titre que les ouvriers et les machines employés dans les ateliers de fabrication. A priori, il n'y a donc pas d'équivoque quant au coût unitaire des services fournis par le personnel administratif et par les cadres de l'entreprise, bien qu'ils ne soient pas comptabilisés séparément.

Le raisonnement économique, veut que l'existence même d'entreprises spécialisées dans les fournitures de services fait qu'elles peuvent fournir à l'utilisateur des services à moindre coût pour une utilité égale ou à utilité supérieure pour un coût égal. En toute logique, il faut donc émettre l'hypothèse qu'à valeur égale le coût unitaire des services fournis par les entreprises spécialisées est inférieur à celui des services rendus au sein des entreprises de production de biens ou, ce qui revient au même, qu'à coût égal les entreprises spécialisées sont en mesure de fournir une plus grande quantité de services de même nature que les entreprises de production de biens.⁴⁶

V. Les Types de services :

Selon Baumol (1985) on distingue trois types de services :

⁴⁶ Jaques NUSBAUMER , (1984), « les services nouvelle donne de l'économie » , economica, p. 15-17.

- Les services stagnants (la santé, l'éducation, les services à la personne où des gains de productivité sont difficilement réalisables parce que la qualité est grandement proportionnelle au temps passé en contact avec le client. Dans ces secteurs, le recours aux nouvelles technologies améliore la qualité du service, mais n'en accroît pas la productivité.

- Les services évolutifs (services de communication), où le contact client-producteur peut être réduit et standardisé permettant une grande amélioration de la productivité et une forte pénétration des technologies les plus sophistiquées.

- Les services en phase de stagnation (télévision, radio et informatique), dont la productivité après avoir crû de façon spectaculaire dans les premiers temps, grâce à l'automatisation des activités de support, se réduit graduellement au fur et à mesure qu'augmente le volume d'interactions à forte teneur en main-d'œuvre.⁴⁷

V.1. Les principales catégories de services et leur classement⁴⁸ :

V.1.1.Services primaires, intermédiaires et finaux, durables et non-durables :

Services marchands, non marchands, et «gratuits»:

On distingue plusieurs types de services qui s'inscrivent aisément dans les grandes catégories économiques de base couramment utilisées pour classer les biens. Au niveau de la production, il y a d'une part les services primaires, les services intermédiaires et les services de consommation finale. Au niveau de la consommation on distingue les services durables ou continus et les services destinés à une utilisation immédiate et finie.

- Les services primaires ne sont autres que le travail fourni par les facteurs de production dans tous les secteurs d'activité économique, y compris les machines (capital physique) et la terre. Ils sont communs à la production de biens et de «services» au sens de secteur d'activité où nous l'entendons ici.

⁴⁷ James TEBOUL,(1999), op.cit , p. 28.

⁴⁸ Jaques NUSBAUMER, (1984), op.cit , p. 19-26.

- Les services intermédiaires sont des activités constituant un adjuvant indispensable à la production de biens ou d'autres services, tels le stockage, le financement, les transports, les télécommunications, l'entretien ou le nettoyage. Un grand nombre de services entrent dans cette catégorie, notamment tous les services liés à la commercialisation et à la distribution des marchandises, mais aussi les services comptables, juridiques et d'étude dont le rôle s'accroît proportionnellement à la complexité des rapports économiques modernes.

- Les services de consommation sont ceux qui ne jouent aucun rôle direct dans la production de biens ou de services mais sont des éléments constitutifs du bien-être et de la qualité de la vie du consommateur final. Ils comprennent des services marchands, tels les spectacles et le tourisme, ou non-marchand tels la police urbaine et les pompiers.

si la plupart des services ont une durée d'utilisation brève et ne sont pas transférables au même titre que les biens, il en existe certains (marchands ou non-marchands) dont les prestations ont un caractère plus durable, telles les assurances, les garanties financières, les protections juridiques, les banques de données, ou l'ordre public, la défense nationale, etc. et qui intéressent aussi bien les producteurs que les consommateurs finaux de biens ou de services. Ils représentent la partie la plus capitalisée de l'ensemble du secteur des services et leur développement a généralement suivi un cours parallèle à celui des branches les plus dynamiques des autres grands secteurs d'activité économique.

D'une manière générale, il est évident que les services qui concourent à la production de biens ou à la production d'autres services sont des éléments de l'offre globale, tandis que ceux qui ne se rattachent à aucun procédé de production, comme les spectacles et le sport sont des composants de la demande finale.

V.1.2.Services échangés à distance et services fournis in situ :

La dernière distinction importante à établir est entre les services qui entrent dans le commerce lointain et ceux qui n'entrent que dans le commerce local. Un cas d'espèce est celui des services qui entrent dans le commerce international, par opposition aux services qui ne sont commercialisés que sur le marché intérieur d'une entité économique donnée.

Un grand nombre de services peuvent être soit vendus à distance (par exemple, les services bancaires ou informatiques), soient échangés par le biais du transfert des supports matériels dans lesquels ils sont pour ainsi dire incarnés (textes imprimés contenant le fruit de travaux de recherche, rapports de consultants, films, etc.).

Les services qui n'entrent pas directement dans le commerce lointain ou international (outre les services primaires, mais nous devons reparler du rôle du capital) sont ceux qui ne peuvent être fournis autrement qu'in situ, c'est-à-dire lorsqu'il y a contact direct entre le producteur et le consommateur. Parmi ceux-ci figurent les conseils d'experts (ingénierie, service après vente, etc.) la vente au détail (à l'exclusion du commerce par correspondance), les soins personnels tels que la coiffure ou les soins corporels, les spectacles non retransmis, la restauration, l'hôtellerie, ainsi que la plupart des services non-marchands (police, etc.). Pour que ces services puissent constituer une exportation ou une importation, il faut que le consommateur se déplace au lieu de leur production ou vice-versa

Pour mieux cerner les relations entre divers types de services, on va présenter les principales activités de ce secteur en fonction des critères définis ci-dessus. Ces activités se répartissent comme suit (les catégories, classes ou groupes correspondants de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI) des Nations Unies figurent entre parenthèses) :

1. Transports maritimes (7121), aériens (7131) et autres (711)
2. Services auxiliaires des transports (7116, 7123, 7132)
3. Services d'expédition, emballage, courtage, etc. (7191), entrepôts et magasins (7192)
4. Assurances et réassurances (82)
5. Services financiers: banques, autres organismes de crédit, courtage, change, conseils (81)
6. Services fournis aux entreprises: conseils juridiques (8321), comptabilité (8322), services d'ingénieurs et d'architectes, services techniques et de gestion commerciale et industrielle, agences de placement, etc. (8324, 8329), publicité (8325)
7. Traitement des données et télématique (8323, 7200)
8. Location de machines et de matériel (1120, 5000, 6200, 71, 8330, 9490)
9. Bâtiment et travaux publics (5000)

10. Gestion et location immobilières (8310)
11. Commerce de gros et de détail (61, 62), hôtellerie et restauration (63)
12. Services de réparation (951), blanchisserie et teinturerie (952)
13. Services récréatifs et culturels, (94), dont industrie cinématographique (9411, 9412), radio et télévision (9413)
14. Services domestiques et personnels (953, 9591, 9599), photographie (9592)
15. Administration publique (91, 96), services sanitaires et sociaux (92, 93), dont enseignement (9310) et instituts scientifiques et de recherche générale (9320).

TABLEAU N°1 - Classement fonctionnel des services -

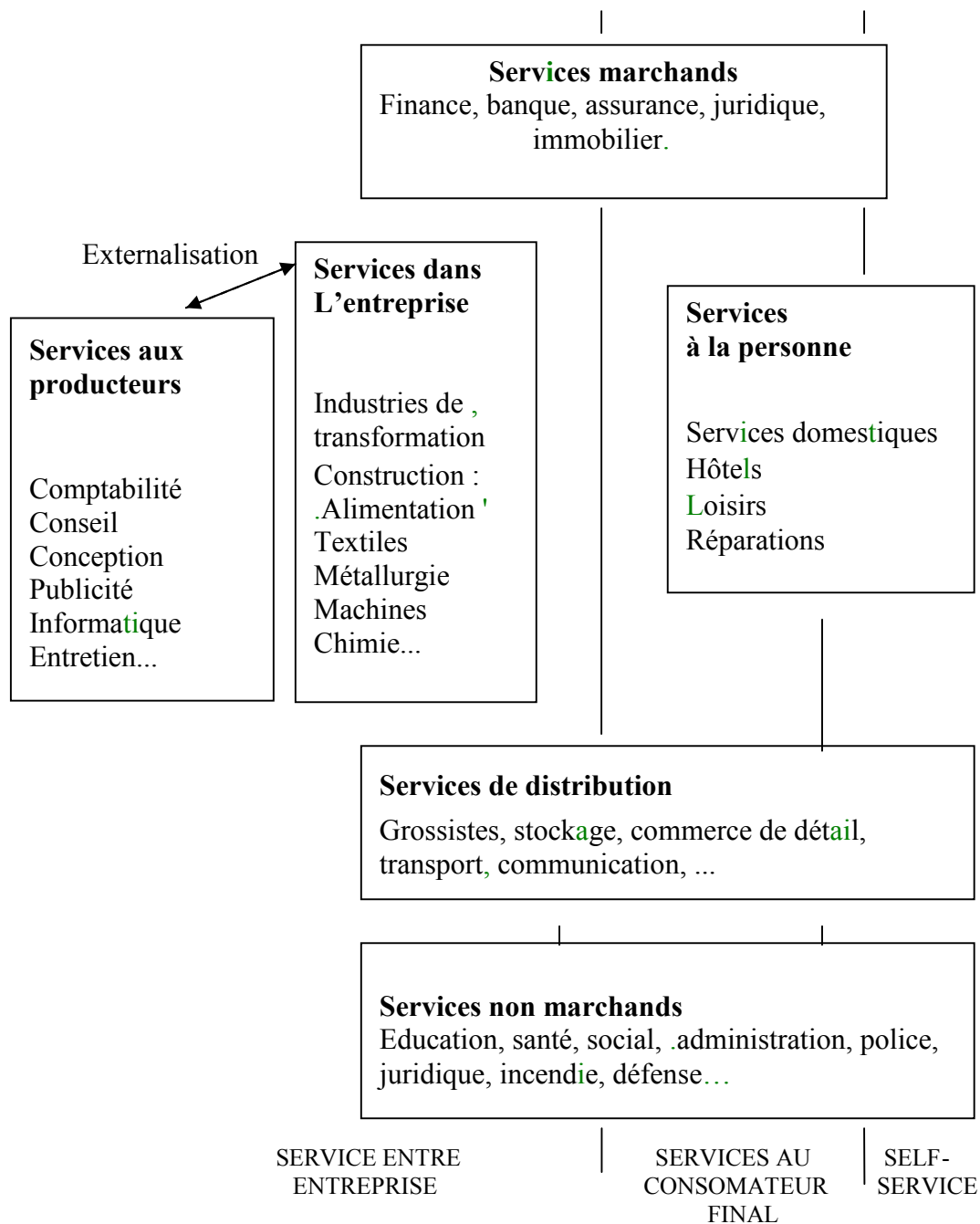
	Services primaires	Services intermédiaires	Services finaux
Services commercialisables au plan international sous forme de transactions	Réparations (12)	Transports (1) Assurances (4) Services financiers (5) Services aux entreprises (6) Traitement des données (7) Location (8)	Transports (1) Assurances(4) Services financiers (5) Location (8) Services créatifs (13)
Services fournis in situ	Bâtiment (9)	auxiliaires (2) Services d'expédition (3) Gestion immobilière(10) Commerce (11) Administration (15)	Gestion immobilière (10) Commerce(11) Servicesrécréatifs(13) Servicesdomestiqueset personnels(14) Administration (15)
Services durables		Assurances (4) Services financiers (5) Traitement(banques)dedonnées(7) Location (8) Gestionimmobilière (10) Administration(15)	Assurances(4) Services financiers(5) Location (8) Gestion immobilière (10) Administration (15)
Services non durables	Bâtiment (9) Réparations (12)	Transports(1) Services auxiliaires(2) Services d'expédition (3) Servicesauxentreprises(6) Commerce (11) Traitement des données (7)	Transports (1) Commerce (11) Services récréatifs (13) Services domestiques et personnels(14)

Source : Jaques NUSBAUMER, (1984).

A cette liste s'ajouter le tourisme, considéré comme une activité de service à part. Toutefois, la notion de tourisme recouvre non seulement des ventes de services mais aussi de

biens à des consommateurs domiciliés à une certaine distance du lieu de consommation. Dans le cadre d'une économie nationale, le tourisme représente un simple déplacement de la demande de consommateurs en certains points précis du marché intérieur. Les dépenses effectuées au titre des services et des biens dans le lieu de séjour ne sont généralement pas comptabilisées séparément dans les statistiques nationales.

Figure n°8 - Classification plus détaillée des services -



Source : James TEBOUL, (2000).

V.1.3.Classification plus détaillée des services :

Les statisticiens n'ont pas baissé les bras et ont défini des catégories plus détaillées :

- Les services au producteur (services aux entreprises comme la comptabilité, le conseil, la publicité, l'informatique, la sécurité, ou certains services marchands comme la finance ou l'assurance). La demande de ces services interentreprises, dits « Business to Business » (B2B), a considérablement augmenté du fait de l'externalisation et de la sous-traitance d'activités auparavant gérées en interne. L'entreprise acheteuse retrouve un vrai rôle de client et ne dépend plus d'un fournisseur obligé dans l'entreprise, lorsqu'elle va sur un marché animé par la main invisible de la concurrence ;

- Les services à la personne (services à domicile, hôtel, réparations, pressing, loisirs). La demande de ces services dits « Business to Consumer » (B2C) a tendance à se stabiliser. Là encore, on note une très grande variation entre les travailleurs du savoir ou les professions libérales, et les emplois peu qualifiés dans la restauration rapide, les parcs de loisirs ou la réparation automobile ;

- Les services de distribution. Cette catégorie regroupe logistique, communication ou commerce de gros ou de détail. Voici encore un entassement hétéroclite de professions ; les services non marchands. Même constat quand on considère la santé, le social, l'administration, la police, et ainsi de suite.

Cette classification améliorée ne permet pas de mieux comprendre la spécificité des services. La distinction entre secteur industriel et secteur des services reste vaine et artificielle. Passer de 3 à 5 ou 6 secteurs n'améliorent pas beaucoup les choses. La statistique, c'est l'art de condenser, de regrouper des quantités d'information selon quelques indicateurs clés. Mais cette condensation extrême nie le client et la notion même de service comme nous allons tenter de le montrer⁴⁹.

⁴⁹ James TEBOUL, (2007), « management des services », erolles d'organisation, p. 19.

2^{ème} section : Analyse du déclin industriel et de La croissance des Services

I. Le mythe du déclin industriel :

I.1. Les pays capitalistes développés sont-ils en voie de désindustrialisation ?

La croissance de la production industrielle fut à la base de la forte croissance économique de la période appelée « les Trente glorieuses » par Jean Fourastié. Depuis la crise, au contraire, la croissance industrielle se ralentit et le secteur secondaire perd des emplois. De ce fait, on considère parfois que les pays capitalistes développés connaissent un déclin industriel, une désindustrialisation⁵⁰.

I.1.1.Les changements économiques dans les pays industrialisés Le mythe du déclin de l'industrie :

La mondialisation et la montée en puissance de pays émergents aux coûts salariaux très inférieurs à ceux des pays développés entretiennent dans ces derniers la crainte de la désindustrialisation. Si le nombre d'emplois diminue en effet régulièrement dans l'industrie depuis la fin des années 1990, la valeur ajoutée produite par ce secteur continue de croître à un rythme proche de celui de l'économie dans son ensemble. S'appuyant sur des travaux réalisés dans le cadre de l'OFCE, Jean-Luc Gaffard montre que l'industrie est davantage marquée par la montée des activités à moyenne et haute technologie et par l'internationalisation et la fragmentation des processus de production que par un déclin général. Le déclin de l'industrie ou désindustrialisation redevient une crainte majeure des pays développés au moment où la crise économique fait peser le risque de son accélération.

Dans le cas de la France comme de la plupart des pays industrialisés, le phénomène de désindustrialisation est patent en matière d'emploi : le déclin s'est fait au rythme moyen de 1,3 % par an et correspond à une perte de 450 000 postes environ pendant les dix années qui précèdent la crise actuelle. Encore faut-il prendre en considération l'importance des

⁵⁰ D.LAAMBLAY –M.MONTOUSSE-G .RENOUARD, (2007), « 50fiches pour comprendre les débats économique actuels », Bréal, 4eme édition, p. 20.

externalisations et le développement des services à l'industrie, c'est-à-dire d'activités sorties de la catégorie statistique de l'industrie manufacturière et créatrices d'emplois. En outre, le déclin de la part des emplois industriels dans l'emploi total est un phénomène général qui touche aussi bien la Chine que les pays anciennement industrialisés⁵¹.

I.1.2.L'industrie se tertiarise et gagne en productivité :

Une grande partie de la baisse du nombre d'emplois industriels s'explique par les gains de productivité importants réalisés par le secteur depuis vingt ans. Rien qu'au cours de la décennie 1991-2001, la productivité horaire du travail a souvent progressé de plus de 4 % par an, alors que celle de l'ensemble de l'économie oscillait entre 1,5 % et 2,5 %. L'automatisation croissante et les progrès techniques ont permis à l'industrie d'avoir besoin de moins en moins de main-d'œuvre, à quantité produite égale. Ce sont ces forts gains de productivité qui ont permis une baisse des prix des produits industriels, lesquels ont ainsi pu défendre leurs parts de marché à l'international.

Ces gains de productivité ont accompagné une transformation profonde des procédés de production et des modes d'organisation industrielle. La diffusion des automatismes industriels s'est traduite par une diminution massive du nombre d'ouvriers non qualifiés, tandis que le développement des fonctions d'études, de recherches et d'industrialisation portait une montée continue des emplois de cadres, y compris dans les secteurs où les effectifs ont fortement diminué. Ainsi, le nombre d'ouvriers employés par l'ensemble du secteur de la métallurgie est passé de 1,5 million à 986 000 entre 1981 à 2001, soit une diminution d'un tiers. De même, celui des employés, techniciens et agents de maîtrise a régressé de 733 000 à 503 600. A l'inverse, le nombre de cadres et d'ingénieurs a progressé de plus de 50 % sur la même période, passant de 199 800 à 312 500⁵².

⁵¹ Jean-Luc Gaffard, janvier (2010), « les changements économiques dans les pays industrialisés », cahiers français n°357, p. 78.

⁵² Marc Chevallier, décembre (2003), « L'industrie se tertiarise et gagne en productivité », Alternatives Economiques n°220 -, p. 9.

I.1.3.La redistribution des activités manufacturières :

Le constat déjà contrasté suivant que l'on considère l'emploi ou la valeur ajoutée se complexifie quand on entre dans le détail des secteurs au sein de l'industrie manufacturière. On prendra ici pour base de référence, sur une période de dix ans entre 1996 et 2006, les activités classées en fonction de leur intensité technologique en distinguant quatre groupes d'industries : les industries de basse technologie (BT), de moyenne basse technologie (MET), de moyenne haute technologie (MHT), et de haute technologie (HT).

Les taux de croissance annuels moyens de l'emploi sont négatifs dans toutes ces catégories, mais la perte est deux fois plus prononcée dans les industries BT. Les taux de croissance de la valeur ajoutée sont partout positifs, mais très faibles dans les industries BT et MBT, légèrement au-dessus de la moyenne de l'industrie manufacturière et de l'économie dans son ensemble dans les MHT (2,5 %) et très forts dans les HT (8,4 %) (Tableau n°2).

Tableau N°2 : Parts de la valeur ajoutée réelle et de l'emploi des industries dans l'industrie manufacturière et évolution de 1996 à 2006 (France)

industrie	Part en 2006		TCAM (a) 1996-2006	
	Emploi	VA	Emploi	VA
BT	35,8	28,4	-1,8	0,4
MBT	30,3	26,4	-0,8	1,4
MHT	24,2	25,0	-1,1	2,5
HT	9,7	19,6	-1,2	8,4

(a)Taux de croissance annuel moyen (TCAM)

Source : OFCE (2010), L'industrie manufacturière en France, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».

Les industries HT et MHT, dont le poids relatif augmente sensiblement, sont davantage concentrées, font davantage appel à la sous-traitance, sont plus internationalisées

que les autres, ce qui constituent un premier indice qu'elles sont l'objet d'une fragmentation et d'une modularité accrues de la production.

Les gains de productivité sont eux-mêmes très différenciés : forts dans les industries HT (10 %), assez forts dans les industries MHT (4 %), plutôt faibles (2 %) dans les industries MBT et BT. Ces écarts sont le reflet d'un investissement inégal dans la R & D. Les industries MHT et HT assurent, en effet, près de 90 % des dépenses de R & D de la production de brevets.⁵³

I.2. Le constat :

I.2.1. L'industrie ne subit pas une désindustrialisation, mais une reconversion⁵⁴ :

La diminution de l'emploi agricole signifiait davantage une modernisation qu'une crise de ce secteur ; de la même façon, la baisse relative de l'industrie ne signifie pas une désindustrialisation mais plutôt une reconversion industrielle.

La production industrielle croît toujours ; elle représente encore une part importante de la production nationale (de 35 à 50 % dans tous les grands pays industriels).

Le propre d'une « société hyper-industrielle », selon C. Stoffaës. est de voir baisser la part de la production industrielle. Seule l'industrie demeure le secteur moteur de la croissance :

- en raison de ses consommations intermédiaires, l'industrie a plus d'effets d'entraînement sur le reste de l'économie que le tertiaire :

-comme l'indique W. Baumol, une croissance due à un développement important du tertiaire peut être déséquilibrée : ce secteur connaît de faibles gains de productivité ce qui peut mener, par un effet de structure, au ralentissement global de la productivité.

I.2.1. a. la reconversion de l'industrie :

L'industrie est encore un secteur de pointe qui connaît des gains de productivité largement supérieurs à ceux observés dans le secteur tertiaire. L'économie ne subit pas une

⁵³ Jean-Luc Gaffard,(2010), op.cit , p. 79.

⁵⁴ D.LAAMBLAY –M.MONTOUSSE-G .RENOUARD,(2007), op.cit , p. 22-23.

désindustrialisation mais une reconversion industrielle dans des produits à haute intensité capitaliste qui nécessitent donc moins d'emplois.

La reconversion industrielle se traduit par l'abandon d'anciennes branches à faible valeur ajoutée utilisant une main-d'œuvre nombreuse et par la Spécialisation dans de nouvelles branches très capitalistes à forte valeur ajoutée comme l'aérospatiale, le nucléaire ou la robotique.

I.2.1. b. la complémentarité du secteur secondaire et tertiaire :

Le secteur tertiaire est tributaire de la croissance du secteur secondaire. L'extension des services aux entreprises qui participe au développement du secteur tertiaire n'est possible que grâce à :

- la demande accrue du secteur secondaire en services ,dans le cadre de la réalisation d'investissement immatériel ; l'externalisation de certaines activités qu'assuraient elles-mêmes, jusqu'alors les entreprises industrielles. Le développement industriel est donc une condition sine à la tertiairisation de l'économie.

L'extension de la consommation de services des ménages est tributaire des augmentations de leur pouvoir d'achat et donc de leur rémunération. Or ces dernières ont été, et sont encore en grande partie, le fruit de l'activité du secteur secondaire dans lequel sont réalisés des gains de productivité supérieurs à ceux du tertiaire.

I.2.1.c. le secteur tertiaire comme facteur de développement du secteur secondaire :

La croissance du secteur tertiaire offre des débouchés à l'industrie quand il s'équipe en machines (informatique par exemple). D'autre part, certaines activités tertiaires comme le commerce jouent un rôle d'amplificateur de la croissance industrielle.

L'industrie se développe aussi grâce à ses investissements immatériels, non seulement dans la fonction commerciale mais aussi dans la formation du personnel ; les produits industriels incorporent de plus en plus de technicité ,ce qui nécessite des dépenses de

formation, de publicité, de recherche et développement, ainsi que des achats de logiciels, de brevets et de licences.

I.2.2. Destruction créatrice :

Au total, les raisons qui expliquent la baisse de l'emploi industriel peuvent donc être très variées. Certains secteurs sont victimes des mutations de la demande et de leurs propres progrès. C'est le cas notamment de l'acier, concurrencé par d'autres matériaux et victime des progrès radicaux en matière de productivité et de... qualité, ce qui diminue les quantités consommées. Fin 2002, la sidérurgie ne comptait plus que 37 000 salariés, contre 156 000 en 1975.

Dans d'autres secteurs, la délocalisation et la concurrence de nouveaux offreurs issus des pays du Sud ont effectivement joué un rôle considérable : c'est le cas pour le textile, le jouet, le petit électroménager, la chaussure, la quincaillerie ou l'électronique de loisir. Dans d'autres domaines, ce sont les mutations technologiques qui jouent un rôle déterminant : ainsi dans les télécommunications et l'électronique professionnelle, où l'emploi se partage désormais entre, d'une part, la conception des systèmes et, d'autre part, l'industrialisation et la fabrication de composants. Comme ces composants intègrent sur une seule puce la plupart des fonctions des systèmes, les tâches d'assemblage ont été fortement réduites.

Ces évolutions relèvent d'un véritable processus de « destruction créatrice », pour reprendre l'expression de l'économiste Joseph Schumpeter : les éléments vieillissants de la structure économique doivent disparaître du fait de l'évolution des produits, des procédés de production et de la demande. Un chaos originel sans cesse renouvelé, qui laisse quand même des milliers de salariés sur le carreau. Des salariés qui sont loin d'avoir tous les moyens et l'opportunité de se reconvertir dans le contexte de chômage de masse que nous connaissons depuis maintenant trente ans.⁵⁵

I.2.3. La « servicilisation » :

Selon Théodore Levitt dès (1972) dans un article de Harvard Business Review « Les industries de services, ça n'existe pas. Il y a seulement des industries dont la dimension

⁵⁵ Jean GADREY, (2003), op.cit. p22- 35.

service est plus importante ou moins importante que celle des autres industries. Tout le monde est dans les services. »⁵⁶.

Les entreprises industrielles délèguent de plus en plus à d'autres entreprises une partie de leur activité avec l'objectif de faire baisser leurs coûts, voire de profiter d'un savoir-faire spécifique. Cela peut aller de la restauration collective à l'entretien des locaux, jusqu'aux services informatiques. De même, le recours croissant aux entreprises d'intérim, dont les effectifs sont comptabilisés dans le secteur des services, diminue d'autant l'emploi industriel. Une part des emplois disparus dans l'industrie a donc migré vers les sociétés de services aux entreprises industrielles.

L'intégration croissante des services et de l'industrie. Les industriels vendent de moins en moins de simples produits à leurs clients. Désormais ils cherchent à leur associer des services. Ainsi en est-il, par exemple, des constructeurs automobiles qui vendent à leurs clients non seulement des véhicules, mais aussi des contrats d'assistance et du crédit. L'industrie elle-même est donc en train de se tertiariser. Un autre élément de confusion tient au caractère hybride de l'ensemble des activités liées au développement des technologies de l'information et de la communication. Le développement et la vente de logiciels sont considérés comme une activité tertiaire, alors que par ses caractéristiques important effort de développement, ventes en grande série d'un produit standardisé, cette activité est beaucoup plus proche de l'industrie⁵⁷.

Nous sommes tous dans les services à présent et nous le serons bien davantage à l'avenir. Nous sommes dans une société de services, conséquence inévitable du degré accru de personnalisation et d'interaction dans un environnement déréglementé et concurrentiel, où les consommateurs deviennent chaque fois plus exigeants. Pour illustrer ce développement, nous avons forgé l'expression de « servicilisation » qui, malgré l'image de servilité qu'elle évoque, offre un bon résumé de la situation⁵⁸.

⁵⁶ James TEBOUL, (2007), op.cit, p23.

⁵⁷ Marc Chevallier,(2003), op.cit, p9.

⁵⁸ James TEBOUL,(2007), op.cit, p23.

II. La croissance du secteur des Services :

II.1. La « montée » des services :

L'une des transformations socioéconomiques les plus importantes que connaît l'Europe est la montée des activités de service ou l'émergence de « l'économie de service ». Si la « montée » des services ne date pas d'hier, elle prend de l'ampleur : la place des services est devenue prépondérante. Mais plus décisif sans doute est le fait que depuis le début des années 1970 la part de l'industrie, dans l'emploi total et dans les PIB cessé d'augmenter, les services prenant la relève. Ceci conduit à penser qu'au-delà d'un certain type de modèle industriel (ou à dominante industrielle) épuisé ou dépassé, on s'achemine vers un autre type de modèle, dans lequel les services seraient amenés non seulement à être quantitativement importants, mais à jouer un rôle complémentaire (par rapport à la mise en œuvre de nouvelles technologies) important sinon central.

C'est à cela que correspond l'hypothèse d'une économie de services. Si cette hypothèse est correcte, elle comporte tout un ensemble de transformations des normes de production, de consommation, de financement, d'organisation, de qualification. , dont les conséquences et implications sont susceptibles d'être considérables⁵⁹.

II.2. L'industrie, seul moteur de la création de richesse ?

La pensée industrialiste désigne une thèse, ou un préjugé, qui, dans l'histoire de la pensée économique, remonte à Adam Smith et à Marx : l'Industrie est le cœur de la création de richesse. Dans sa version moderne cette pensée s'expliquerait par le fait qu'elle réalise les gains de productivité et conduit aux progrès du niveau de vie qui permettent aux services d'exister et de se développer.

On assiste depuis les années 90 à une réactivation de cette pensée, fortement appuyée par des lobbies industriels et relayée par de grands acteurs politiques, de droite comme de gauche. En 1998, Dominique Strauss-Kahn affirmait : « Notre effort doit se porter d'abord sur

⁵⁹ Jacques De Bandt , (1991), « Les Services », ECONOMICA, p. 39.

La production, et notamment la production industrielle, sur la création de vrais emplois qui sont des emplois directement productifs. » Il faisait ainsi écho à des propos antérieurs de Raymond Barre (1991) : « L'industrie manufacturière est le fondement de la compétitivité. La société de services s'appuie sur l'activité manufacturière, puisque la création d'emplois dans les services est pour une large part subordonnée à l'industrie. » Cette pensée est présente aussi dans la presse économique. Ainsi est-il affirmé dans Alternatives Economiques que «l'industrie pèse à peu près le même poids dans l'économie française depuis vingt-cinq ans » Argument visant à relativiser ou annuler le constat d'une croissance exceptionnelle du secteur tertiaire. Cet énoncé s'appuie sur les chiffres suivants : « La part de l'industrie dans la valeur ajoutée de l'ensemble des secteurs est passée de 24 % en 1978 à 22% en 2002 », soit une quasi-stagnation. La « croissance tertiaire » est la seule à pouvoir engendrer les millions d'emplois qui font défaut⁶⁰.

Alors, la réduction du poids économique de l'industrie et la progression corrélative du poids des services sont-ils des illusions ?

Non ; Les chiffres précédents concernent en effet la valeur ajoutée à prix constants de l'industrie par rapport à celle de l'économie- Or, le poids relatif d'un secteur est fondamentalement lié à sa part dans la valeur ajoutée à prix courants, dans l'emploi, dans la consommation filiale et intermédiaire, etc.

Les données à prix constants sont parfois très utiles (par exemple en matière de croissance économique, d'évolution des niveaux de vie, etc.), mais certainement pas pour indiquer les variations du poids économique relatif d'un secteur. S'il se trouve, ce qui est le cas, que l'industrie enregistre des gains de productivité plus élevés que la moyenne, conduisant à des prix qui augmentent moins vite. Alors le recours à une mesure le prix constants peut donner l'impression que son poids relatif ne recule guère, voire qu'il progresse, alors que tous les autres critères prouvent le contraire.

Les faits de base les plus têtus sont les suivants : l'industrie (y compris le bâtiment) regroupait en France 35.6%de l'emploi en 1974 (son maximum historique) et 21,9% en 2002,

⁶⁰ Jean Gadrey , septembre (2009), « service croissance décroissance » , alternatives économiques n° 228 ,p. 68.

soit une baisse de 16,7 points en vingt-huit ans. Quant aux services (le secteur tertiaire), leur poids dans l'emploi a bondi dans la même période de 51 % à 74,2 % (23,2 points de plus), l'agriculture passant de 10,3 % à 3,9 % (6,4 points de moins). Il s'agit bien d'une révolution majeure dans la structure de l'activité. du côté de la consommation effective des ménages , les services représentaient 45,6 % de sa valeur totale en 1974 et 57,5% en 2002. Et ces derniers chiffres ne tiennent pas compte de toute une série de services collectifs, ni des services rendus par le commerce.

De tels faits rendent intenable l'argument d'un poids économique de l'industrie presque invariable à long terme⁶¹.

II.3. Quand croissance et services font bon ménage :

Croissance et services peuvent pourtant aller de pair Quatre constats statistiques permettent de l'affirmer.

- Premier constat : les pays développés les plus tertiaires n'ont pas moins de croissance que les autres, ce serait plutôt l'inverse : les cinq pays les moins tertiaires ont eu une croissance moyenne de 1,5 % par an, contre 2,3 % pour les six pays les plus tertiaires.

- Deuxième constat : les pays développés les plus tertiaires ont, en moyenne, des taux de chômage plus faibles que ceux des pays plus industriels. La moyenne des taux de chômage des cinq pays les plus industriels était de 8,8 % au cours des années 90, contre seulement 5,3 % pour les huit pays les plus tertiaires.

- Troisième constat, les services publics sociaux et d'éducation et les dépenses publiques correspondantes font probablement partie des principaux moteurs de la croissance dans un régime dominé par les services.

- Quatrième constat, enfin : si, au cours d'une période donnée, les pays les plus tertiaires ne semblent nullement désavantagés en termes de croissance, en revanche, à long terme, la montée en puissance des services dans toute économie s'accompagne de chiffres de

⁶¹Jean Gadrey , (2009),op.cit , p . 68-69.

croissance qui déclinent en tendance, selon une loi de Baumol. Cela est lié à la progression du poids des services relationnels et professionnels, dont la santé, l'éducation, les services sociaux. le conseil, les soins aux personnes, la culture, la recherche. etc. Lorsqu'ils innovent (et ils le font), ces services visent moins des gains de productivité (par une substitution du capital du travail) que des gains de qualité.⁶²

III- Les raisons de la montée des services :

Il est important de trancher parmi les diverses interprétations possibles de la montée des services, afin de pouvoir projeter cette montée dans l'avenir et d'en apprécier les conséquences. Plusieurs interprétations sont en effet proposées :

- Les interprétations les plus traditionnelles — parmi lesquelles, en particulier, le modèle de Fischer-Clark — expliquent la montée des services par une combinaison de facteurs de demande (saturation de la demande de biens et déplacement vers les services) et d'offre (progression de la productivité forte dans l'industrie et lente dans les services). Le second type de facteurs étant plus décisif, les prix relatifs à la hausse des services font que les services augmentent plus en valeur qu'en volume. A la limite, la part des services en volume dans le PIB n'augmenterait guère (dans le temps ou avec le niveau du développement). Cette interprétation repose sur un certain nombre d'idées ou d'hypothèses a priori, en fait intenable :

la distinction entre produits et services est supposée claire et immuable, alors que, d'une part, des services peuvent être « industrialisés », et que, d'autre part, la production de biens peut se faire à l'aide de services.

- Le deuxième type d'interprétation se réfère à la nécessité de gérer la complexité croissante des systèmes techniques et économiques. Tout un ensemble de phénomènes — taille des organisations, internationalisation, urbanisation, technologies, systèmes de communication et transport, épuisement de ressources. La montée des services — qu'il s'agisse des services marchands ou non-marchand — ne serait ainsi que le reflet de « coûts

⁶² Jean Gadrey , (2009), p. 70.

d'organisation » croissants. Sans doute faut-il distinguer, en la matière, ce qui tient d'une part à des besoins « d'organisation » croissants, et ce qui tient, d'autre part, à défaut d'accroissement significatif de la productivité dans les services (d'organisation), aux coûts ou aux prix (relatifs) de ces tâches d'organisation.

- Un troisième type d'interprétation se réfère au développement de la « sphère de la circulation ». alors qu'au contraire la « sphère de la production » est en crise. Compte tenu de la crise du système technique et industriel, les concurrences s'exacerbent, tandis que les capitaux disponibles cherchent d'autres formes de valorisation. Les valeurs ajoutées industrielles ne sont réalisées que moyennant des activités de « débouché » (marketing, publicité) accrues qui se neutralisent partiellement, tandis que s'accroissent les activités d'arbitrage et de spéculation. On peut aussi considérer ces activités comme représentant des « coûts d'organisation » croissants de la circulation des produits et des capitaux, dont une partie cependant ne serait qu'un avatar de la crise.

- Une quatrième interprétation consiste à voir dans la montée des services, du moins de l'emploi dans les services, surtout un phénomène de transition liée à la crise. Dans la mesure, en effet, où le système technique et industriel est remis en cause, des emplois y sont détruits en quantité, les actifs ainsi refoulés cherchant alors à se créer leurs propres emplois et revenus dans des activités à faibles barrières à l'entrée. C'est l'effet « éponge » du tertiaire face à la montée du chômage.⁶³

IV- Les transformations qu'implique l'économie de service ⁶⁴:

La mise en place du composant service du nouveau système technique doit se traduire par un certain nombre de transformations profondes en ce qui concerne les relations entre les acteurs au sein des systèmes productifs.

On examine ci-dessous quelques-unes de ces transformations :

⁶³ Jacques De Bandt , (1991), op.cit, p39-42.

⁶⁴ Ibid, p44- 47.

IV.1. Transformation des normes et termes de référence :

Le passage de l'ordre industriel à la société de service comporte une modification des termes de référence et, par voie de conséquence, des normes et règles. Dans l'ordre industriel, les termes de référence sont techniques, tout est définissable en termes de spécifications techniques, tout est mesurable en unités techniques. Tout ceci tend, d'une certaine manière, à disparaître : si les éléments techniques demeurent évidemment importants, ils cessent de constituer la référence principale. Les unités techniques de mesure disparaissent. Les relations prennent le pas sur les objets. Les équipements cessent d'être le pôle central autour duquel s'organisent les unités et processus de production.

IV.2. Transformation des relations capital- travail :

On est en droit de penser que les relations capital- travail seront amenées à se transformer assez profondément, tant en termes d'organisation du travail qu'en termes de rapports de force.

Du point de vue de l'organisation du travail et des relations au sein des processus de production, les transformations doivent être liées non seulement à l'élévation systématique des niveaux de qualification, mais davantage d'une part à l'accroissement, dans presque tous les postes de travail, des contenus en information, qui réduisent d'autant la référence à des tâches définies de manière précise en termes techniques, et d'autre part à l'intégration — par l'informatique — des diverses tâches et opérations.

Par ailleurs, les rapports de force devraient s'équilibrer en faveur du travail, le capital perdant une partie de son contrôle sur le surplus. Non qu'en soi la détention des informations ou d'actifs non -matériels ne puisse prendre la place de la détention d'actifs physiques. Mais les rapports de force, en termes de possibilités de détention et de valorisation de ces actifs non-matériels devraient se modifier. Déjà le capital avait dû subir le pouvoir des gestionnaires (l'ère des organisateurs). Depuis peu, s'affirme le pouvoir des « tertiaires supérieurs », susceptibles

d'exercer le chantage au départ avec leurs informations, savoirs et expériences, et capables de se transformer en prestataires de services.

IV.3. Transformation des règles du jeu :

Tout ceci devrait également affecter sensiblement le jeu des mécanismes de marché ; les règles du jeu et rapports de concurrence et, par voie de conséquence, les relations entre activités.

Au-delà du terme, qui renvoie comme tel à l'importance de fait de l'information, la question est de savoir si l'« économie de service » ne signifie pas beaucoup plus que cela ? Ne peut-on penser en effet que, compte tenu de l'importance des informations comme intrants dans toutes les productions (et consommations), les services (du moins certains services) tendent à devenir, en quelque sorte les activités ou lieux à partir desquels s'organise et se structure le nouveau système technique, mais aussi à partir desquels sont contrôlés les nouveaux processus d'accumulation ? Ne peut-on penser que des prestataires de services — des producteurs et détenteurs d'information — prendra le « dessus » par rapport aux acteurs engagés directement dans les activités matérielles de production ? Si l'on considère que le modèle industriel, en se développant, a assuré la suprématie progressive de la sphère de la production sur la sphère de la circulation, réduisant, à son profit, les marges d'intermédiation ne peut-on penser que le passage à la société de services puisse permettre à la sphère de circulation — circulation des produits et des capitaux, au moins transitoirement, et circulation des informations plus durablement — de reprendre le dessus et d'imposer sa loi ? N'en est-il pas ainsi presque par définition, à partir du moment où les productions sont de plus en plus à base d'informations ?

IV.4. Transformations dans l'espace international :

Le problème des échanges internationaux de service est à l'ordre du jour ; On sait que de nombreuses barrières existent, qui sont pour l'essentiel d'ordre institutionnel. Les informations elles-mêmes, qui constituent en quelque sorte la matière première de base des services (du moins des services à contenu élevé d'informations), circulent le plus souvent sans entrave. Cela signifie que les systèmes d'informations — et par conséquent, les activités de service — peuvent d'emblée s'organiser au niveau international. Deux types de conséquences,

étroitement liées, semblent devoir en résulter. D'une part, disposant d'espaces d'action et de manœuvre plus larges, les services devraient être en mesure d'affirmer leur prééminence et d'imposer leur loi par rapport aux activités de production matérielle. On peut assez facilement imaginer des scénarios dans lesquels des proportions croissantes de production matérielle ne seraient plus que sous-traitées par des entreprises de service qui, en détenant et gérant les informations, seraient en mesure de disposer de rapports de force avantageux. D'autre part, le débat sur la nécessaire complémentarité des activités industrielles et tertiaires au niveau national — sur laquelle se fondent les craintes en ce qui concerne la désindustrialisation et l'absence de compétitivité, qui seraient liées au développement excessif des services — pourrait apparaître comme dépassé, dès lors que les entreprises de service sont en mesure de drainer les informations utiles à partir de toutes les sources quelconques, y compris étrangères.

V- Les implications et conditions de ce type de développement :

Il faut essayer de prendre toutes les mesures de transformations que comporte l'avènement de la société de service ou de l'information. Ce n'est qu'à cette condition que l'on peut arriver à prendre conscience de l'ampleur des implications, et cela dans des horizons temporels relativement courts.

Il en est en matière de services (à base d'informations), comme en matière de technologies, c'est-à-dire que le développement et les modalités de développement de services (à base d'information) dépendront évidemment des capacités des hommes et des organisations (ou des systèmes) à répondre aux exigences de ces activités, étant entendu que, ici comme ailleurs, ces capacités devront pouvoir s'affirmer dans un contexte de concurrence très vive.

Les implications et conditions devraient être importantes dans de nombreux domaines :

- En matière de contenus des emplois dans les activités de service et donc en matière de connaissances, de savoirs et de compétences. Tout ceci pose des problèmes de formation importants ; le passage à la société de service ne permet plus de faire l'hypothèse selon laquelle des niveaux plus élevés de formation doivent forcément permettre de s'adapter aux nouveaux métiers.

- En matière de culture économique et d'entreprise. Les paradigmes économiques de base et les concepts correspondants (exemple : la fonction de production) se réfèrent au modèle industriel dans lequel les aspects matériels et mesurables (en unités physiques) dominant ; de même, les conceptions relatives à l'organisation et aux relations de travail dans l'entreprise sont dominées par les contraintes d'utilisation des équipements.

- des exigences de flexibilité et d'adaptation à court terme, liées à la transition, avec l'émergence de transformations plus profondes en liaison avec la structuration du système technique.

Ces transformations semblent devoir affecter assez profondément non seulement les pratiques d'entreprises, mais les cultures d'entreprise, et les théories économiques.⁶⁵

3^{ème} section : structure et dynamique des services –exemple de la France-

I. La structure des services :

Derrière des proportions ou des niveaux semblables, l'hétérogénéité des services peut dissimuler une structure totalement différente. On compte aussi bien parmi les services des activités hautement qualifiées, dans la recherche ou le développement, que des activités faiblement qualifiées ; des métiers à orientation technique que des activités impliquant des rapports étroits avec les clients. Selon leur fonction dans le processus social de reproduction, on distingue des services orientés vers la production, des services distributifs, des services orientés vers la consommation et des services sociaux.

Selon le niveau de développement économique d'un pays, le type de division sociale du travail en interne ou encore la spécialisation dans le cadre d'une division internationale du

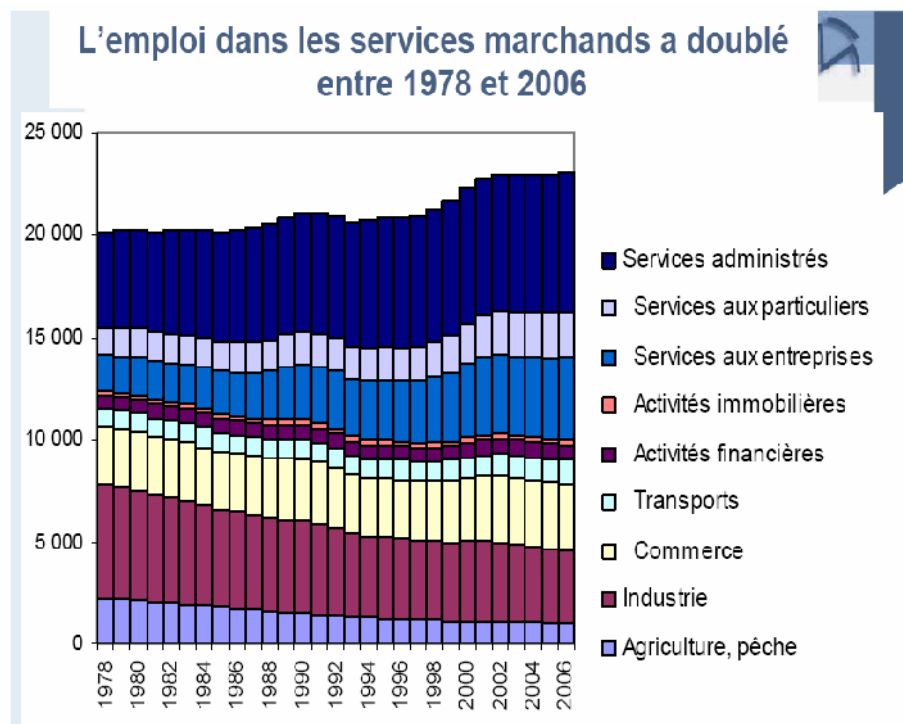
⁶⁵ Jacques De Bandt , (1991), op.cit, p47- 49.

travail, tous ces domaines ont un poids différent dans les économies nationales. Ainsi, la part des services orientés vers la production augmente en règle générale avec la croissance d'une production industrielle de très bonne qualité et ciblant les besoins de ses clients ; les services sociaux ont un poids important là où le travail d'éducation et de soins a quitté la sphère privée du ménage; les services orientés vers la consommation jouent un rôle important dans les pays qui sont au cœur du tourisme international⁶⁶.

II. La dynamique des services dans l'économie⁶⁷ : de 1978 à 2006 :

Exemple : la France :

Graphique N°3 - l'emploi dans les services marchands -



⁶⁶ http://www.pme.gouv.fr/economie/commissions/place_services.pdf

⁶⁷ http://www.pme.gouv.fr/economie/commissions/place_services.pdf

Tableau N° 3 - l'emploi dans les services marchands -

Les services marchands couvrent le quart de l'emploi

Emploi intérieur total (en "équivalent temps plein")	%		
	1978	1990	2006
Services aux entreprises	7,9	11,6	16,2
Postes et télécommunications	1,7	1,8	1,8
Conseils et assistance	2,5	4,2	5,8
Services opérationnels	3,0	4,7	7,8
Recherche et développement	0,7	0,9	0,9
Services aux particuliers	6,3	7,0	8,8
Hôtels et restaurants	2,6	3,3	3,6
Activités récréatives, culturelles et sportives	1,3	1,6	2,3
Services personnels et domestiques	2,4	2,2	2,9
Activités immobilières	0,8	1,2	1,1
Transports	4,0	4,2	4,5
Activités financières	2,9	3,2	3,1
Commerce	12,6	13,1	13,3
Education, santé, action sociale	12,8	16,2	18,6
Administration publique	7,7	8,7	8,5
Activités associatives	0,3	0,3	0,4
Industrie (y c. IAA et énergie)	24,9	19,8	14,0
Construction	9,6	8,1	7,3
Agriculture, sylviculture, pêche	10,1	6,5	4,2
Ensemble	100,0	100,0	100,0

Page 3

II.1. Le partage de l'emploi s'est modifié depuis 1978 :

- Effondrement de l'emploi des secteurs primaires et secondaires
- Hausse continue de l'emploi dans tous les segments des services marchands, particulièrement dans les activités de conseils et assistance scientifiques et techniques (informatique, conseil, activités juridiques et comptables, architecture, ingénierie, publicité), et dans les services administratifs et de soutien (location, intérim, nettoyage, assainissement)
- Stagnation de l'emploi depuis 1990 dans les activités immobilières, les activités financières et le commerce

Tableau N° 4 - l'orientation de la demande finale -

La demande finale reste très orientée vers les produits industriels

Demande finale par produit (en % du total des produits)

	DEMANDE	
	1978	2006
Services aux entreprises	3,7	6,3
Postes et télécommunications	0,7	1,3
Conseils et assistance	2,2	3,9
Services opérationnels	0,8	1,0
Recherche et développement (*)	0,5	0,5
Services aux particuliers	5,6	6,5
Hôtels et restaurants	2,8	2,9
Activités récréatives, culturelles et sportives	1,9	2,7
Services personnels et domestiques	1,0	1,0
Activités immobilières	6,8	10,1
Transports	2,3	2,2
Activités financières	3,4	2,6
Commerce	1,3	1,1
Education, santé, action sociale	10,7	12,2
Administration publique	1,1	0,7
Activités associatives	0,1	0,2
Industrie (y c. IAA et énergie)	47,3	44,5
Construction	12,2	9,0
Agriculture, sylviculture, pêche	3,2	2,0
Ensemble	100,0	100,0

Page 6

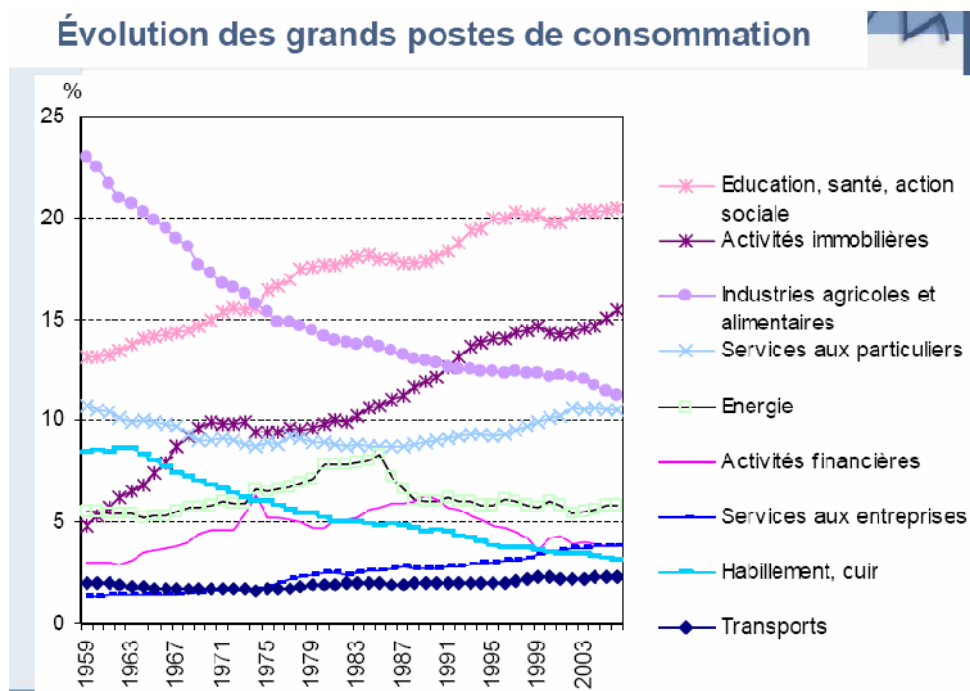
II.2.La structure de la demande finale a évolué :

- La part des biens industriels et agricoles prépondérante, mais en baisse (-7,3 points)
- La part du logement stable (activités immobilières + construction)
- La demande de transports et de services financiers a peu ou pas augmenté depuis 1990
- La demande finale de services marchands a augmenté (+3,5 points), particulièrement dans les télécommunications, le conseil et assistance (logiciels) et dans les activités récréatives (audiovisuel)
- La demande de services non marchands a augmenté aussi mais plus faiblement (+1,2 point) et surtout avant 1990

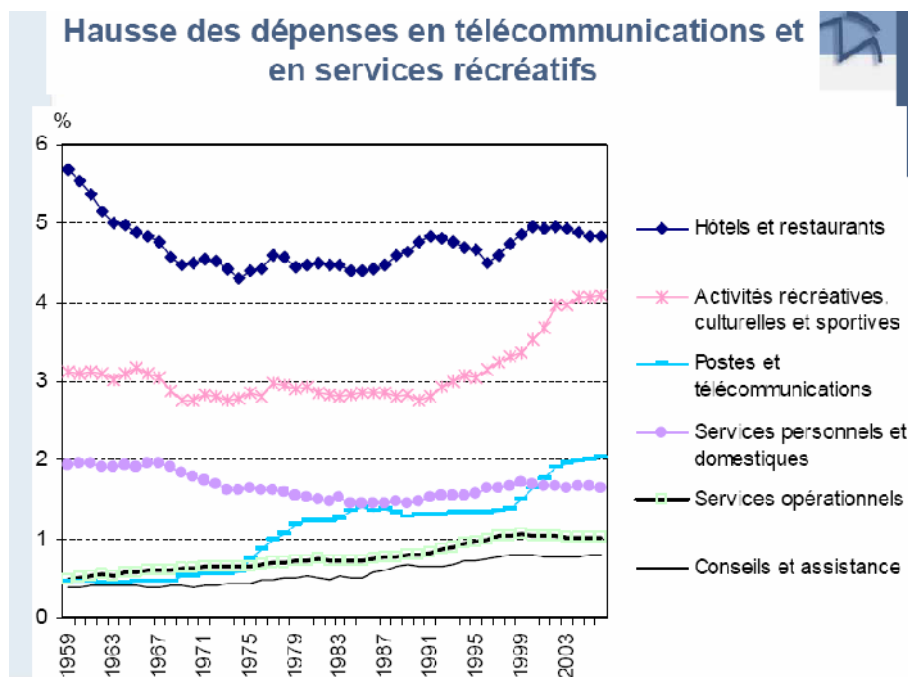
La demande finale se compose de :

- Consommation des ménages
- Investissement (Formation brute de capital fixe)
- Exportations

Graphique N°4 – évolution des grands postes de consommation -



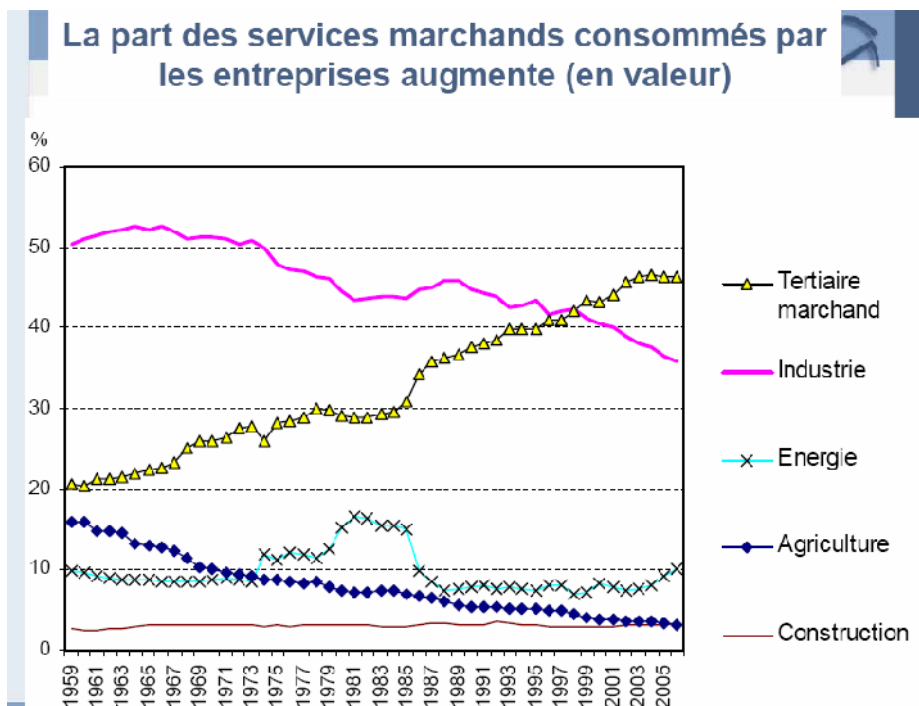
Graphique N°5 – dépenses en télécommunication et en services récréatifs -



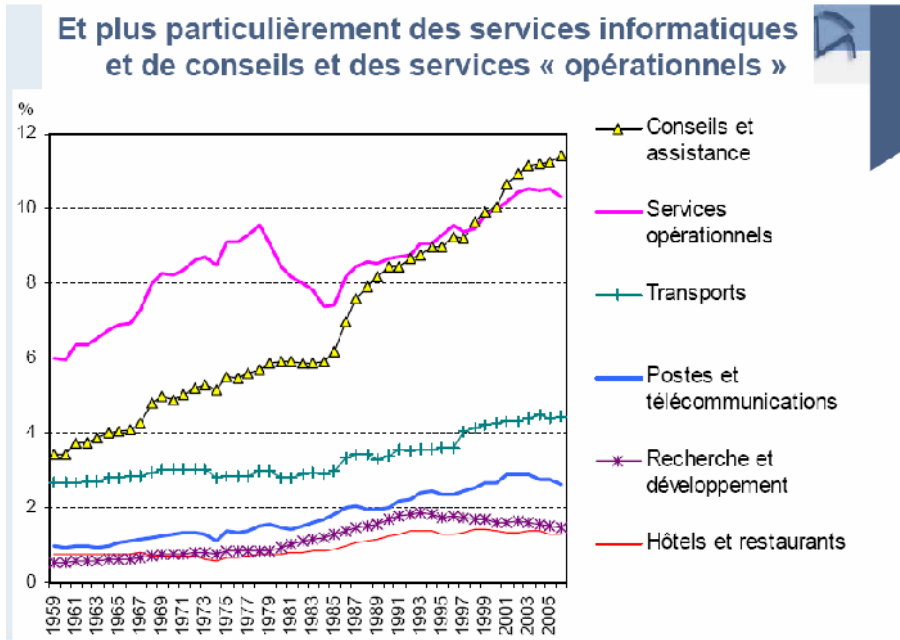
II.3.Forte progression de la part des services dans les consommations des entreprises :

- La forte progression de l'emploi dans les services dépasse la croissance de la part des services dans la demande finale.
- Cela provient de la part plus importante des services dans ce qui est consommé par les entreprises (les consommations intermédiaires)
- Cette progression provient d'une augmentation des prix des services et d'une diminution des prix agricoles et industriels, mais reste vraie aussi en volume
- Il n'y a pas d'augmentation significative de la sous traitance dans les services, sauf dans les télécom.

Graphique N°6 – la part des services marchands consommés par les entreprises -

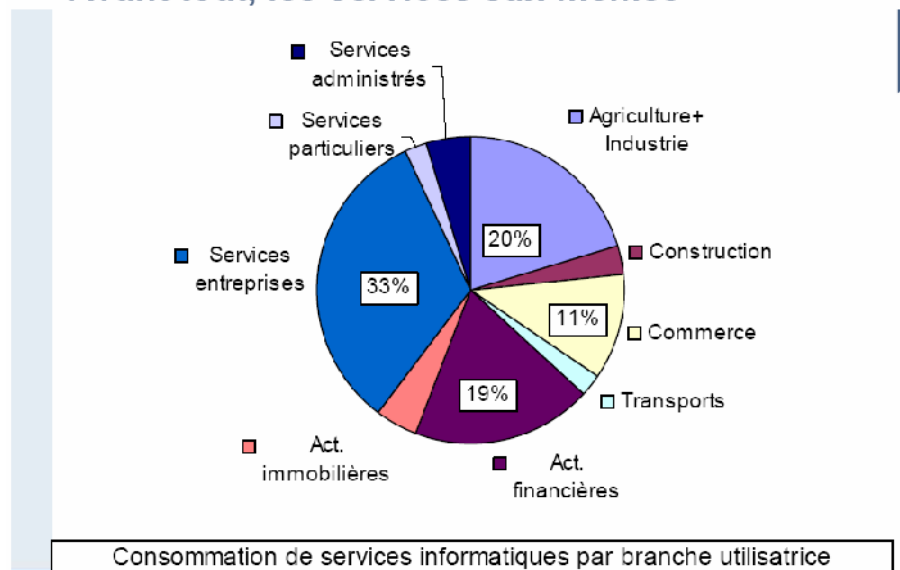


Graphique N°7 – les services marchands les plus consommés par les entreprises -



Graphique N°8 – les branches qui consomment le plus les services -

Quelles sont les branches qui consomment ces services ?
Avant tout, les services eux-mêmes



II.4. conclusion :

- La part des services marchands dans l'économie a augmenté.
- La demande finale des ménages intègre de plus en plus de services marchands (télécommunications, services culturels et récréatifs, logiciels, location de voiture, etc.)
- La production industrielle intègre aussi de plus en plus de services marchands dans le processus de production.
- Les plus grands utilisateurs de services sont les activités de services elles mêmes et cela n'est pas dû à une augmentation des flux au sein d'une même branche (sauf Télécom).

Conclusion :

En établissant ce travail nous avons compris que la diminution de l'emploi agricole signifiait davantage une modernisation qu'une crise de ce secteur ; de la même façon, la baisse relative de l'industrie ne signifie pas une désindustrialisation mais plutôt une reconversion industrielle ; l'automatisation croissante et les progrès techniques ont provoqué une baisse de besoins en main d'œuvre cela dit la croissance du secteur tertiaire peut offrir des débouchés à l'industrie quand il s'équipe en outils informatiques par exemple un besoin en main d'œuvre qualifié est ressenti, d'autre part, certaines activités tertiaires comme le commerce, le marketing ,la publicité ou la formation des employés jouent un rôle d'amplificateur de la croissance industrielle un moyens de valoriser l'industrie, la place des services est devenue prépondérante, et si la « montée » des services ne date pas d'hier, elle prend de l'ampleur, des producteurs et des détenteurs d'information peuvent prendre le « dessus » par rapport aux acteurs engagés directement dans les activités matérielles de production ,des systèmes d'informations peuvent s'organiser au niveau international les informations qui constituent en quelque sorte la matière première de base des services circule le plus souvent sans entrave : Le modèle de Fischer-Clark — explique la montée des services par une combinaison de facteurs de demande (saturation de la demande de biens et déplacement vers les services) et d'offre (progression de la productivité forte dans l'industrie et lente dans les services) ; une deuxième interprétation se réfère à tout un ensemble de phénomènes — taille des

organisations, internationalisation, urbanisation, technologies, systèmes de communication et transport, épuisement de ressources— se traduit soit par des rendements décroissants, soit par des exigences croissantes d'organisation et de gestion, ainsi que la montée des services — qu'il s'agisse des services marchands ou non-marchands — ne serait ainsi que le reflet de « coûts d'organisation » croissants ;La montée des services, du moins de l'emploi dans les services est aussi un phénomène de transition liée à la crise, dans la mesure, en effet, où le système technique et industriel est remis en cause, des emplois y sont détruits en quantité, C'est l'effet « éponge » du tertiaire .

Cela dit une économie de service implique certaine transformation au niveau des normes, en termes de référence et en relations capital- travail dans les services les unités techniques de mesure disparaissent, les employés sont généralement plus qualifiés, et même des transformations de cultures d'entreprise, et de théories économiques génèrent. Et l'exemple de la France comme pays développé a permis de montrer cette dynamique des services dans l'économie entre 1978 et 2006.

Chapitre III :

L'évolution du secteur des télécommunications

Section I :

Présentation du secteur des télécommunications

Section II :

Mutation du secteur des télécommunications

Première partie : La mutation vers le post-industriel
- cas d'étude le secteur des télécommunications-
Et présentation théorique des structures de la gouvernance

Chapitre III : L'évolution du secteur des télécommunications

Introduction :

Comme nous l'avons constaté dans les chapitres qui précédent nous sommes dans une société de service, et le secteur des télécommunications constitue un catalyseur du développement économique et social pour le monde d'aujourd'hui, puisque les services télécoms sont un moyen non négligeable dans la création de la richesse car ils permettent de rapprocher les personnes et les nations et annuler les frontières géographiques au même titre que l'Internet, Au cours de ce chapitre nous allons voir l'évolution de ce secteur.

Section I : Présentation du secteur des télécommunications

I. Le secteur des télécommunications :

I.1. Étymologie :

Le mot *télécommunications* vient du préfixe grec *tele-* (τηλε-), signifiant *loin*, et du latin *communicare*, signifiant *partager*. Le mot *télécommunication* a été utilisé pour la première fois en 1904 par Édouard Estaunié, ingénieur aux Postes et Télégraphes, directeur de 1901 à 1910 de l'école professionnelle des Postes et Télégraphes (ancêtre de l'École nationale supérieure des télécommunications), dans son *Traité pratique de télécommunication électrique*, pour désigner les multiples réseaux créés tout au long du XIX^e siècle pour assurer la diffusion des signaux écrits et sonores.⁶⁸

⁶⁸ Jean-Marie Dilhac, (2004), « From tele-communicare to Telecommunications », LAAS-CNRS.

I.2. Définition :

Les télécommunications (*abrév. fam. télécoms*), sont considérées comme des technologies et techniques appliquées et non comme une science.

On entend par télécommunications toute transmission, émission et réception à distance, de signes, de signaux, d'écrits, d'images, de sons ou de renseignements de toutes natures, par fil électrique, radioélectricité, liaison optique, ou autres systèmes électromagnétiques.⁶⁹

I.3. Les origines des télécommunications⁷⁰ :

I.3.1. Le télégraphe :

Morse réussit la première transmission électrique en 1838 et dissocie transport humain et communication des messages ;La mise au point du procédé de transmission télégraphique n'apporte pas grand chose au départ. Aux États-Unis et au Canada le gouvernement refuse de faire de la télégraphie un service public, il préfère laisser l'initiative à l'entreprise privée, en Europe, c'est l'État qui développe le télégraphe pour des raisons politiques.

I.3.2. Le téléphone :

Il est considéré comme étant l'invention d'Alexander Graham Bell en 1876. Il naît suite à des recherches pour améliorer le fonctionnement du télégraphe ;C'est l'échange bidirectionnel d'informations qui assure le succès du téléphone dès 1878 aux États-Unis ;En Europe, on constate un nouveau contrôle par l'État. C'est notamment le cas en France, où les pouvoirs publics investissent peu de capitaux pendant longtemps. Les priorités sont ailleurs.

⁶⁹ <http://fr.wikipedia.org/wiki/T%C3%A9l%C3%A9communications>.

⁷⁰ www.er.uqam.ca/nobel/r13504/economie_media/seance_6.doc.

II. L'économie du téléphone :

Pendant des décennies, le téléphone se développe en situation de monopole, soit public, soit privé sous contrôle. C'est une industrie de réseaux susceptible de correspondre à un « monopole naturel ». C'est l'installation du réseau qui coûte cher ; La tarification du téléphone peut être forfaitaire par abonnement (Amérique du Nord pour les appels locaux) ou à la durée (Europe pour tous les appels). Il faut alors installer des compteurs ; On parlera dès lors de l'économie (du modèle) des compteurs.

Années 1970 : on travaille sur la numérisation des données et on parle d'un rapprochement entre télécommunications et informatique ; Il devient possible de retransmettre des données autres que la voix ; On passe du terme « téléphone » au terme « télécommunications ».

le nombre de services a beaucoup augmenté grâce aux entreprises déjà présentes qui ont investi sur de nouveaux secteurs, Une compétition totale a été rendue possible avec la ratification du *Telecommunications Act* en 1996. De façon générale, cette ouverture a profité : aux opérateurs de réseaux existants, y compris étrangers ; aux entreprises qui souhaitent diversifier leurs activités ; aux banques et aux fonds de pension qui recherchent les gains financiers. Ces stratégies visent à se positionner en matière de développement de réseaux de communication à hauts débits qui permettent de transporter à la fois du texte, du son et des images, fixes et animées, suite à la numérisation progressive des informations.

Une économie d'infrastructures / de réseaux complexifiée par le rapprochement avec les industries du contenu et autres (informatiques par exemple).

Internet devient un moyen important de transmission de données en Amérique du nord, En Europe, la téléphonie mobile a un rôle plus important. L'ère de la vidéo ; Un bilan de la libéralisation du secteur qui pose la question de l'avenir de la notion de bien public.⁷¹

⁷¹ www.er.uqam.ca/nobel/r13504/economie_media/seance_6.doc.

Section II: Mutation du secteur des télécommunications

I. L'évolution du cadre institutionnel des télécommunications⁷² :

Le téléphone a été inventé aux Etats Unis à la fin du XIX^e siècle et ce pays est resté globalement précurseur dans ce domaine pendant cent ans. Dans le reste du monde, les processus de diffusion ont été très variés, en corollaire d'un écart de développement avec les USA plus ou moins grand, et en raison de particularités nationales : le niveau des tarifs pratiqués, la capacité d'investissement ou la volonté de promouvoir une technologie propre au pays.

Historiquement, on peut distinguer trois grandes phases dans le développement des télécommunications, d'ampleur variable selon les pays.

Dans la première, le décollage du service téléphonique est caractérisé par une très grande diversité des expériences institutionnelles, de la concurrence la plus large au monopole d'Etat.

La seconde correspond à l'expansion et à la maturation technologique dans un contexte de monopole local. La dernière phase s'ouvre au début des années soixante-dix. Elle conduit progressivement à la libéralisation du secteur, en étroite interdépendance avec le processus de diffusion des technologies numériques. L'arrivée d'Internet et la montée en puissance de la transmission de données et d'images par rapport à celle de la voix, donnent aux télécommunications une orientation nouvelle qui rendent les anciens monopoles beaucoup plus vulnérables.

I.1. L'âge d'or du monopole :

Après 1945, le système monopolistique s'impose à peu près partout dans le monde : sous une forme privée mais réglementée; Lorsque le monopole est public, le système

⁷² Godefroy Dang Nguyen-Denis Phan, (2000), « Économie des télécommunications et de l'Internet », *Economica*, p. 1-17.

industriel des télécommunications est parfois détourné de sa finalité première - le développement du téléphone - pour servir les intérêts les plus divers. Lorsque le service postal appartient à la même administration au sein des PTT (Poste, Télégraphe, Téléphone), les revenus des activités téléphoniques peuvent être utilisés pour subventionner, le cas échéant, des déficits de ce service mais Finalement, le règne sans partage du régime de monopole national sous le contrôle direct ou indirect des pouvoirs publics a assuré plus ou moins efficacement selon les pays, la diffusion du téléphone, une qualité de service assez homogène et une évolution graduelle des réseaux incorporant rapidement les évolutions technologiques issues de l'électronique. La contrepartie de la stabilité de cet « ancien régime » des télécommunications a été l'accaparement d'une partie des ressources provenant de tarifs souvent élevés au profit d'intérêts les plus divers, sous la direction ou avec le consentement des pouvoirs publics.

I.2. La remise en cause du cadre institutionnel :

Le changement technique n'est pas le seul moteur du processus de libéralisation. La pression des clients d'affaires, en particulier des grands groupes multinationaux, l'attrait des bénéfices réalisés par les opérateurs sur certains segments de ce marché protégé, la volonté des pouvoirs publics et la diffusion internationale du mouvement de libéralisation, sont autant de facteurs complémentaires qui ont poussé à la remise en cause du cadre institutionnel.

La libéralisation des télécommunications, initiée aux Etats-Unis et au Royaume-Uni au début des années quatre-vingt, s'étend rapidement au Japon puis à la Communauté Européenne et à d'autres pays de l'OCDE, comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Elle est relayée par des privatisations des opérateurs publics et l'ouverture d'un certain nombre de marchés dans des pays en développement (Amérique latine en particulier) et dans les pays de l'ancien bloc soviétique.

En Europe, le processus suit le plus souvent le même schéma. Dans un premier temps intervient la libéralisation des marchés des équipements terminaux on assiste ensuite à une libéralisation progressive dans le domaine des services, en commençant par la transmission de données informatiques ; l'ouverture à la concurrence sur la téléphonie vocale et les infrastructures constitue la dernière étape. Dans les pays où les télécommunications sont

gérées par l'Etat, on sépare le contrôle du secteur de sa gestion, puis les pouvoirs publics envisagent d'ouvrir le capital de l'opérateur public avant de le privatiser totalement.

II. L'Impacte de la mondialisation sur le secteur des télécommunications :

Pendant la période 1995-1999, la "mondialisation" fut plus un slogan qu'une réalité, le terme visant principalement les alliances conclues entre grands opérateurs Télécom pour fournir des services de bout en bout à des entreprises multinationales. Les réseaux publics et les abonnés résidentiels étaient relativement peu concernés par ce type de mondialisation, même si différentes formes de "procédures d'appel alternatives" donnaient aux consommateurs des pays qui permettaient ces pratiques un avant-goût des avantages dont jouissaient les grands abonnés d'affaires.

Pendant la période 1999-2003, la mondialisation deviens plus une réalité. Grâce à l'accord de l'OMC, les opérateurs étrangers pourront en effet, grâce aux possibilités d'interconnexion et d'interopérabilité, accéder directement aux réseaux publics de la plupart des grands marchés de télécommunication du monde et investir directement dans le développement de ces réseaux.

Il y a quelque année, rares étaient ceux qui auraient prédit que l'Internet deviendrait si rapidement un sérieux concurrent dans le secteur des télécommunications, mais l'Internet d'aujourd'hui n'est que le précurseur des nouvelles formes de concurrence qui verront vraisemblablement le jour au cours des 5 à 10 prochaines années dans le nouveau "secteur des télécommunications et de l'information" issu de la convergence des techniques.

L'enseignement fondamental que l'on peut tirer du phénomène Internet est que la concurrence n'est plus un outil politique que les pouvoirs publics peuvent mettre en oeuvre de façon totalement maîtrisée et réglementer dans les limites du secteur classique des télécommunications. La concurrence dans les télécommunications devient en effet rapidement une véritable force du marché dont l'évolution ne peut pas être planifiée par les décideurs, une force dont on considère de plus en plus que la meilleure façon de la réguler repose sur des principes qui ne sont pas propres aux télécommunications, mais qui sont empruntés à une logique sociale, économique et culturelle plus générale.

les grandes mutations des télécommunications décrites ci-dessus bénéficient d'un large appui auprès de nombreux pays, dont un certain nombre de pays en développement qui voient en elle la meilleure solution pour développer leurs réseaux et services de télécommunication dans l'intérêt de leur développement social et économique général⁷³.

III. Mutation en vue pour le secteur des télécoms :

Au cours des deux dernières décennies, le cadre institutionnel et réglementaire du secteur des télécommunications a connu une mutation profonde. La plupart des pays de l'OCDE ont procédé à la privatisation totale ou partielle des opérateurs de télécommunications publiques (OTP) et à la refonte des réglementations relatives à l'accès aux marchés des télécommunications, à la fourniture de services aux usagers et aux systèmes de tarification. Cette réforme institutionnelle et réglementaire, généralement suscitée par l'évolution rapide des techniques de télécommunications et de la structure de la demande de services de télécommunications, a pour ainsi dire éliminé les conditions monopolistiques naturelles et donc permis à de nombreux exploitants de fournir profitablement ces services aux entreprises et aux consommateurs. Le nouvel environnement commercial et réglementaire, à son tour, influence notablement la structure et l'organisation du secteur.⁷⁴

Aujourd'hui, personne ne peut prédire ce qui se passera dans le secteur dans un an. Ces changements rapides sont devenus une réalité, et ils obligent le gouvernement à adapter ses façons de faire.⁷⁵

⁷³ http://www.itu.int/aboutitu/strategic_plans/99-03/trends-fr.html.

⁷⁴ Olivier Boylaud et Giuseppe Nicoletti, janvier (2001), « le secteur des télécommunications : régulation, structure du marché et performance », Revue économique de l'OCDE n° 32.

⁷⁵ <http://www.maximebernier.com/2009/04/page/3/>.

IV. Une évolution technique et technologique dans le secteur des télécommunications :

Le secteur des télécommunications devient rentable. Dans son dernier rapport sur les perspectives du marché des télécoms, l'OCDE (*Organisation pour la coopération et le développement économique*) souligne le retour d'une forte croissance sur le secteur.

L'explosion de l'Internet haut débit, l'accroissement du parc mobile et l'arrivée du broadband mobile sont autant de facteurs qui ont dopé le marché depuis 2003, selon l'organisation. L'ensemble du secteur télécoms pèserait désormais 946 milliards de dollars à l'échelle planétaire, en croissance de 10 % par an. Le rapport indique au passage que la dette du secteur a été réduite de 14 % entre 2001 et 2003 et que "les entreprises inefficaces ou au modèle économique douteux ont quitté le marché." Preuve de la maturité du secteur : sa part dans l'économie mondiale s'est stabilisée, juste au-dessus des 3 %.

La croissance est d'abord tirée par l'activité mobile et l'accès à Internet, qui continuent de connaître des taux de croissance élevés, tandis que les revenus de la téléphonie fixe ont tendance à stagner. Le nombre de lignes fixes a même baissé pour la première fois en 2003 dans les pays de l'Organisation, au profit des lignes mobiles. Le secteur mobile aurait atteint les 336 milliards de dollars en 2003, soit près d'un tiers du chiffre d'affaires des télécoms. L'Internet à haut débit connaît toujours un fort succès sur l'ensemble des pays de l'OCDE, avec un taux de croissance annuel de près de 60 % depuis 2000. En août 2004, le cap des 100 millions d'abonnés a même été franchi sur cette zone.

Le rapport distribue certains bons points, notamment en matière de qualité de service et de tarification. Pour l'OCDE, le délai de mise en service d'une nouvelle ligne fixe descend généralement sous les 48 heures et le nombre de pannes sur les réseaux fixes est en nette baisse. Le constat est identique pour les réseaux mobiles. L'Organisation salue également la politique tarifaire du secteur. En règle générale, les prix des services télécoms sont à la baisse, indique le rapport, qui note l'apparition d'offres illimitées dans la téléphonie mobile. Enfin, le niveau d'emploi semble se reprendre dans le secteur. Après les sommets atteints à la fin des années 1990, les effectifs avaient lourdement chuté, mais semblent désormais se stabiliser. Le

secteur emploierait environ 2,9 millions de personnes dans l'ensemble des pays de l'OCDE, dont près de 500.000 dans les services de téléphonie mobile.

Toutefois, l'évolution technologique pourrait remettre en cause le modèle actuel. La montée en puissance de la VoIP ferait planer de graves menaces sur les résultats des opérateurs de téléphonie fixe, mais aussi sur ceux de la téléphonie mobile. Ceux-ci vont devoir faire face à la concurrence grandissante de fournisseurs de services IP, tels que Skype ou Vonage. Mi-2004, après seulement un an d'existence, Skype enregistrait 9,5 millions d'utilisateurs dans les 30 pays de l'OCDE, dont près d'un million aux Etats-Unis et plus de 500.000 en France.

Pour faire face au succès de la téléphonie par Internet, les opérateurs de téléphonie fixe doivent rechercher de nouveaux relais de croissance. Ce qu'ils font, par exemple, en déployant leur réseau Wifi, qui vient concurrencer frontalement les débuts de la 3G dans le secteur de la téléphonie mobile, un secteur qui a pris lui-même des parts de marché à la téléphonie fixe. En conséquence, le rapport prévoit l'accélération du mouvement de convergence déjà amorcé et la consolidation de grands groupes télécoms, présents à la fois dans la téléphonie fixe et mobile, sur Internet, voire dans la VoIP. Ces groupes pourraient au passage être amenés à redéfinir leur positionnement vis-à-vis du secteur des médias. L'un des principaux leviers de croissance pourrait être la vidéo, sur Internet ou sur mobile. Les "opérateurs de services" (l'utilisation de l'expression par l'OCDE en lieu et place d'"opérateur télécoms" confirme d'ailleurs la tendance des grands groupes intégrés) devraient, dès lors, proposer des offres globales incluant de la data, afin de pallier la concurrence par ailleurs.

Toutes ces transformations appellent un nouveau cadre réglementaire. Le souhait formulé par le rapport est de voir les autorités de régulation s'adapter aux évolutions du secteur. Il les invite notamment à continuer leurs efforts en faveur de la libre concurrence. Le secteur mobile semble particulièrement visé. Après avoir connu une vague de libéralisation de 1989 à 2000, qui a fait tomber les monopoles, l'état de la concurrence semble stagner. Les statistiques relayées par le rapport mettent même en évidence un resserrement du nombre des opérateurs entre 2002 et 2004 sur certains pays.

Pour l'OCDE, la recette est simple. Seules les conditions d'une concurrence saine pourront assurer au secteur une transition paisible, permettant à chacun - opérateur fixe, opérateur mobile, FAI et fournisseur de services IP - d'y trouver son compte. Ce qui sonne comme un avertissement face à de trop fortes concentrations et à d'éventuelles barrières à l'entrée sur certains marchés.⁷⁶

La concurrence a également entraîné une vague d'innovation, de nouvelles technologies et de nouveaux services à un coût abordable. Plusieurs types de technologies – à fil et sans fil – ont été fusionnées. Il devient de plus en plus difficile de définir précisément ce qu'est un marché de services de télécommunications – où débute-t-il et où se termine-t-il?⁷⁷

V. La concurrence dans les services de télécommunications :

Des changements technologiques dynamiques permettent de fournir de nouveaux services et des systèmes qui apportent des solutions novatrices aux besoins de communications dans le monde. Par conséquent, les télécommunications deviennent un élément de plus en plus important pour l'efficacité des institutions des secteurs privé et public. Dans un contexte marqué par un changement rapide, un marché concurrentiel tirera profit du potentiel qu'offre le secteur des télécommunications pour répondre aux besoins économiques et sociaux de tous les citoyens.

L'expérience a montré qu'une concurrence libre et ouverte est avantageuse pour les consommateurs et la société prise dans son ensemble puisqu'elle garantit des prix plus faibles, de meilleurs produits et services d'un caractère plus novateur et un choix élargi pour le consommateur. Actuellement, on peut déjà constater les avantages de la concurrence dans le secteur des télécommunications. Dans un marché ouvert, les producteurs se livrent concurrence pour gagner les consommateurs en baissant les prix et en mettant au point de nouveaux services qui répondent le mieux aux besoins des consommateurs. Un marché concurrentiel encourage l'innovation puisqu'il récompense les producteurs qui innovent, développent et introduisent de nouveaux produits et des méthodes novatrices de production. Ainsi, c'est la société dans son ensemble qui en profite puisque cela contribue à sa prospérité.

⁷⁶ Nicolas RAULINE, août (2005), « Mutation en vue pour le secteur des télécoms », leJournalduNet.

⁷⁷ <http://www.maximebernier.com/2009/04/telecom/page/3/>.

Dans un contexte concurrentiel, les entreprises et sociétés qui n'arrivent pas à comprendre les consommateurs et à répondre à leurs besoins risquent de perdre ces derniers et de voir rétrécir leurs marges bénéficiaires.

En d'autres mots, la concurrence récompense l'esprit d'entreprise, l'adaptation et l'enthousiasme et punit le laxisme et l'indifférence. Au vu de l'importance sans cesse croissante du secteur des télécommunications pour l'économie dans son ensemble, les pays ne peuvent pas se permettre la léthargie et l'indifférence qui caractérisent si souvent la fourniture de services et de produits dans le cadre des monopoles. Au fur et à mesure que la technologie produira des services de communication efficaces, les sociétés seront de plus en plus désavantagées si elles ne récoltent pas les gains liés à l'esprit d'entreprise et à la capacité de répondre aux besoins du marché, caractérisant les environnements de télécommunications ouverts et concurrentiels.⁷⁸

VI. La contribution du secteur des télécommunications au développement économique :

Les pays en voie de développement rencontrent de nombreux problèmes au niveau de l'infrastructure. Routes, eau et électricité font parties des infrastructures de base mais un pays a également besoin d'un solide système de communications et d'information pour survivre et prospérer. Dans cette économie mondiale où la concurrence est toujours plus vive et ses avantages de plus en plus nombreux, les pays en voie de développement peuvent bénéficier de ces avantages en encourageant notamment la création d'un secteur local des télécommunications. Une des manières les plus efficaces d'y arriver est de promouvoir et de renforcer la croissance et le développement des petites entités dans ce secteur.

L'expérience des États-unis est fort intéressante à ce propos. La plupart des découvertes les plus fascinantes et des progrès de technologie de pointe aux États- Unis doivent être portés au crédit de petits entrepreneurs et de petites sociétés, qu'il s'agisse d'Alexander Graham ou de Bill Gates. De plus, aux États-unis ce sont les 22 millions de petites entreprises qui produisent plus de la moitié du produit intérieur brut du pays et les entreprises employant

⁷⁸ <http://transition.fcc.gov/ib/initiative/files/cg/french/5.pdf>.

moins de 20 personnes ont créé tous à savoir 99,9 % , les nouveaux emplois ces dernières années.

Une réussite aussi éclatante est due non seulement au système de la libre entreprise et à la motivation du profit, mais également à une politique publique qui soutient ces petites entreprises. Les Etats-Unis ont mis en place de nombreux programmes fédéraux pour aider les petites entreprises à prendre en main les rênes du développement économique et de l'innovation, programmes de prêts garantis; à l'évidence, l'environnement et la situation de la plupart des pays en voie de développement sont très différents de ceux des États-unis, le monopole dans le secteur des télécommunications. Pourtant, certaines étapes fondamentales – privatisation, création d'un organe de régulation indépendant, adoption d'une législation fiscales et du travail favorables, volonté de supprimer dans la mesure du possible les conditions réglementaires et d'enregistrement – peuvent apporter bien des avantages. Un pays en voie de développement pourrait exiger que les entreprises étrangères souhaitant fournir des services sur son territoire aident à promouvoir ou soutiennent les entreprises nouvelles ou locales. Soutenir ainsi la croissance de petites entreprises de télécommunications permet d'arriver à des profits économiques durables pour les économies des pays en voie de développement et encourage une pleine participation sur le marché mondial des télécommunications.⁷⁹

VII. Les méthodes d'introduction de la concurrence dans le secteur des télécommunications⁸⁰ :

Les restrictions pesant sur les méthodes et les modes d'accès au marché entraînent des distorsions en matière d'investissement et des prix plus élevés pour les consommateurs. C'est en laissant les forces du marché choisir les approches les plus appropriées que les décideurs encouragent une compétition efficace. Trois méthodes sont généralement utilisées pour introduire la concurrence dans le secteur des télécommunications :

⁷⁹ <http://transition.fcc.gov/ib/initiative/files/cg/french/5.pdf>.

⁸⁰ www.fcc.gov/ib/initiative/files/cg/french/5.pdf - États-Unis.

VII.1. La concurrence sur la base des installations

VII.2. La dissociation des éléments du réseau

VII.3. La revente

En outre, une politique ne privilégiant aucune technologie particulière encourage les systèmes novateurs et les équipements conçus pour répondre aux besoins du marché. Par exemple, la construction d'un réseau sans fil conviendra davantage dans certains marchés que le développement d'une entreprise de télécommunications filaires.

VII.1. La concurrence sur la base des installations :

Quand une nouvelle entreprise de télécommunications construit un réseau en utilisant ses propres installations pour atteindre ses clients (sans utiliser le réseau de l'entreprise de télécommunications en place), ce type d'accès est souvent appelé «concurrence sur la base des installations». Mettant en place un nouveau réseau, l'entreprise concurrente n'est pas freinée dans ses initiatives par les installations en place qui risquent d'être obsolètes et elle peut de ce fait installer la technologie la plus récente et la plus efficace. Elle pourra donc fournir de nouveaux services ou des services complémentaires, à transmission plus rapide, à vitesses variables ou avec une capacité accrue de bande passante et, partant, faire baisser les coûts par rapport aux services existants. En utilisant ses propres installations, le nouvel opérateur apporte non seulement des avantages directs à ses clients mais pousse également l'entreprise de télécommunications en place à rénover son réseau. De plus, dans ce type de contexte, les forces du marché agissent efficacement et ce sans dispositif réglementaire lourd.

Tel que discuté plus amplement ci-après, les nouveaux venus disposant de leurs propres installations ont quand même besoin de l'interconnexion pour l'échange mutuel du trafic avec les autres fournisseurs. Les clients des nouveaux participants au marché doivent être en mesure de communiquer avec les abonnés des autres réseaux, surtout avec le réseau de l'ancienne entreprise de télécommunications d'où la majorité des utilisateurs obtiennent leurs services. S'ils ne peuvent pas s'interconnecter sur une base équitable, les nouveaux venus ne pourront pas survivre.

VII.2. L'utilisation d'éléments ventilés du réseau :

Si la concurrence basée sur des installations complètes comporte moult avantages, il n'est pas toujours possible, ni pratique d'ailleurs, pour un nouveau venu de construire

intégralement un réseau. Ainsi, il est souvent financièrement possible de construire des équipements de commutation et de communication à grande distance mais il n'est pas toujours faisable de construire des boucles locales ou d'installer les derniers équipements terminaux qui raccordent les clients. Cela peut être dû à la nécessité de faire des économies d'échelle ou à des difficultés pratiques associées à l'acquisition des droits de passage. Par conséquent, un second type d'accès possible est celui permettant au nouveau venu de construire certaines parties du réseau et d'acheter l'accès aux équipements essentiels auprès de l'ancienne entreprise de télécommunications, par exemple les boucles locales. Cette méthode d'accès est appelée ventilation des éléments du réseau et généralement elle est stipulée par la loi ou la régulation.

L'accès utilisant les éléments dissociés du réseau comporte un certain nombre d'avantages importants. D'abord, cela abaisse les barrières à l'accès en permettant aux nouveaux venus de fournir un service sans devoir construire un réseau entier. Deuxièmement, sur le long terme, cela empêche l'ancienne entreprise de télécommunications d'exploiter la position qu'elle pourrait conserver suite aux économies d'échelle encore réalisées ou à cause des difficultés pratiques de ses nouveaux concurrents à surmonter les obstacles pour obtenir les droits de passage nécessaires, les sites d'antennes pour les systèmes sans fil, etc. Troisièmement, cela permet aux nouveaux venus de réaliser des innovations. Par exemple, ils peuvent acheter des éléments non ventilés auprès de l'entreprise en place et les utiliser avec des technologies entièrement différentes que celles utilisés par l'ancienne entreprise de télécommunications (par exemple, avec le protocole IP). Aux termes de cet arrangement, les consommateurs profitent de ces services nouveaux et plus performants et des choix supplémentaires qu'offre cette concurrence.

Une intervention de type réglementaire est nécessaire pour demander à l'entreprise en place de dissocier son réseau des services qu'elle offre et de fournir les éléments d'infrastructure nécessaire à des prix économiquement viables. Il est important que les entreprises de télécommunications en place fournissent un accès non discriminatoire à tout

nouveau venu demandant un accès aux éléments du réseau dissocié à des taux, clauses et conditions qui sont justes, raisonnables et non discriminatoires. L'entreprise de télécommunications déjà en place devrait fournir des méthodes d'interconnexion pratiques

telles le co-emplacement physique, le co-emplacement virtuel ou l'interconnexion à un point entre le réseau de l'ancienne entreprise et celui du nouveau venu.

VII.3. La revente :

Dans le contexte des télécommunications, on parle de revente quand des concurrents obtiennent un service à un prix réduit ou de gros de l'entreprise de télécommunications en place et ensuite revendent ce service à leurs propres clients.

La revente joue plusieurs rôles au niveau de la promotion et du maintien de la concurrence dans les services de télécommunications. La revente peut être un moyen efficace d'entrer sur le marché pour des nouveaux venus qui n'ont pas le capital nécessaire pour construire leurs propres réseaux. La revente permet également à de petits participants qui n'ont pas les moyens de construire leurs propres installations de fournir des services.

En outre, les revendeurs peuvent stimuler l'utilisation du réseau de l'entreprise en place et partant, ils favorisent la croissance de cette dernière et le développement futur du secteur entier. De plus, cette concurrence aide à maintenir des prix moins élevés pour les consommateurs, augmente le choix dont ils disposent et en dernière analyse encourage la croissance économique.

L'expérience faite aux États-Unis sur le marché des télécommunications à longue distance indique que la revente comporte des avantages très importants pour le public. Une concurrence basée sur la revente prend la forme d'un arbitrage dans le cadre duquel un revendeur achète une quantité importante de minutes à un prix réduit et ensuite les revend à de petits clients à des tarifs plus faibles que ceux qu'ils pourraient avoir autrement. Offrant ainsi un prix abordable au client, les revendeurs stimulent la demande et poussent ainsi les entreprises disposant de leurs propres installations à rapprocher les prix des coûts effectifs.

Parallèlement, la concurrence vive faite par les revendeurs favorise l'adoption de méthodes novatrices par exemple de nouveaux moyens de facturations ou dans le cadre de leur marketing le ciblage de groupes défavorisés. Un grand nombre de pays se sont engagés à adopter une politique de revente dans le cadre des Accords de télécommunications de base de l'OMC pour fournir un accès au marché des services de télécommunications de base.

Pour les pays plus petits, la revente dégage certains des avantages de la concurrence même si la quantité totale du trafic des télécommunications est insuffisante pour attirer des entreprises de télécommunications disposant de leurs propres installations.

Les revendeurs peuvent revendre le service complet sans modifications, c'est ce qu'on appelle la revente du service total. Ils peuvent également acquérir certains services auprès de l'entreprise de télécommunications en place et les combiner à d'autres services qu'eux-mêmes fournissent. Par exemple, une entreprise peut offrir des services interurbains à partir de ses propres installations de commutation mais louer les équipements de transport à distance auprès de l'entreprise de télécommunications existante.

La revente permet également aux fournisseurs de vendre des paquets de services différents sans devoir effectivement construire les équipements nécessaires. Ainsi ils peuvent faire des économies du point de vue marketing tout en fournissant un ensemble de services aux clients. Par exemple, un fournisseur local peut offrir des services à longue distance sans construire l'équipement nécessaire. De même, une entreprise de télécommunications offrant des services locaux et à grande distance pourrait ajouter des services mobiles sans construire son propre réseau sans fil.

Dans un grand nombre d'industries, la revente est une partie naturelle et normale du développement des marchés. Mais en ce qui concerne les télécommunications, l'entreprise dominante devra souvent, en vertu de la loi et de la régulation, fournir ces services à la revente. Il faudra peut-être invoquer telle stipulation de la régulation en vigueur pour forcer l'entreprise de télécommunications en place à fournir ces services à un prix de gros.

Toutefois, dans un contexte concurrentiel, certains fournisseurs verront qu'il est à leur avantage, du point de vue financier, de fournir des services en gros. Tel est notamment le cas quand l'entreprise disposant de ses propres installations dispose d'une capacité excédentaire. Malgré les avantages évidents de la revente, celle-ci connaît également des limitations. Avant tout, le revendeur est plus ou moins limité par les caractéristiques techniques et les fonctions du réseau qu'il utilise ce qui limite sa capacité d'innovation. Ensuite, la revente à elle seule n'exerce pas de pressions compétitives sur les tarifs et les services en gros car l'entreprise de télécommunications en place ne connaît peut-être pas de pressions pour innover au niveau du marché en gros. Cela signifie que l'organe de régulation doit maintenir un certain contrôle sur la tarification, les clauses et les conditions de l'offre en gros.

VIII. L'avenir des télécommunications :

Que pouvons-nous prédire pour l'avenir ? Un retour à des structures monopolistiques, n'est pas la réponse. Si l'existence de marchés planifiés à l'échelle mondiale est utopique, celle de marchés mondiaux exempts de toute forme de réglementation ou de régulation l'est tout autant. L'on peut distinguer deux solutions, chacune relevant de différentes traditions de coopération internationale et de régulation.

La première insiste sur la nécessité de développer une régulation supranationale et hiérarchique tandis que la seconde, qui fait davantage confiance au marché et aux institutions privées, insiste sur l'autonomie des acteurs et sur la coopération volontaire.

La première approche, plus près du modèle communautaire qui prévaut au sein de l'Union européenne, cherche à développer des institutions communes afin de discipliner les États et les inciter à prendre des mesures qui favorisent le bien commun. Cependant, cette approche implique que les États renoncent à certains aspects de leur souveraineté, et c'est là une tâche laborieuse qui exige beaucoup de temps et d'efforts. La seconde approche correspond au modèle dominant. Les États, principalement les États-Unis, ne tolèrent aucune contrainte imposée à leurs politiques nationales, aux marchés et aux firmes. Une telle gouvernance est fondée sur les forces du marché, une autoréglementation des acteurs privés,

une réglementation nationale minimale et transparente ainsi que sur la coopération intergouvernementale volontaire. Tout au plus peut-on faire appel aux institutions nationales et internationales pour arbitrer les litiges, éliminer les abus qui découlent du pouvoir du marché et gérer les risques systémiques. Cette approche repose sur l'idée qu'il existe un ordre « naturel » et sous-estime les imperfections du marché tout autant que les inégalités et les rivalités entre les États.

La solution optimale en ce qui concerne la régulation du secteur se situe probablement à mi-chemin de ces deux approches. que ce soit celui de la création de marchés autorégulés ou celui de la création d'institutions mondiales qui n'ont, jusqu'à maintenant, aucun fondement historique.⁸¹

⁸¹ Rioux M, (2004), « mythe et limite de la gouvernance globale des télécommunications », *A contrario*, Vol. 2, p . 134-135.

Conclusion :

Dire que les télécommunications sont en pleine révolution, est un euphémisme. Il ne se passe pas de semaine sans que l'on annonce une "méga- fusion", que l'on mette en avant des contentieux entre concurrents, que l'on arbore fièrement les taux de diffusion des mobiles dans la population, que l'on ne glose sur les opportunités et les dangers d'Internet et de la Société de l'Information. il nous a donc paru opportun de faire le point sur ces évolutions récentes. après un monopole de ce secteur qui a durée des décennies le temps de la libération a sonné au cours des deux dernières décennies, le cadre institutionnel et réglementaire du secteur des télécommunications a connu une mutation profonde. La plupart des pays de l'OCDE ont procédé à la privatisation totale ou partielle des opérateurs de télécommunications publiques.

La mondialisation a permis aux opérateurs étrangers d'accéder directement aux réseaux publics de la plupart des grands marchés de télécommunication du monde et investir directement dans le développement de ces réseaux ; une concurrence accrue est apparue et diverses méthodes étaient utilisées afin d'accéder à ce marché - concurrence sur la base des installations, la dissociation des éléments du réseau, la revente - cette concurrence a entraîné une vague d'innovation, de nouvelles technologies et de nouveaux services à un coût abordable. Plusieurs types de technologies – à fil et sans fil – ont été fusionnées. Il devient de plus en plus difficile de définir précisément ce qu'est un marché de services de télécommunications – où débute-t-il et où se termine-t-il? Et que va-t-il devenir ?

L'avenir des télécommunications reste flou bien sûr un retour à des structures monopolistiques n'est pas la réponse, certains pensent pencher pour la nécessité de développer une régulation supranationale et hiérarchique afin de discipliner les États et les inciter à prendre des mesures qui favorisent le bien commun, tandis que d'autres pensent faire confiance au marché et aux institutions privées et insistent sur l'autonomie des acteurs et sur la coopération volontaire ; Et la solution optimale en ce qui concerne la régulation du secteur se situe probablement à mi-chemin de ces deux approches; que ce soit celui de la création de marchés autorégulés ou celui de la création d'institutions mondiales qui n'ont, jusqu'à maintenant, aucun fondement historique.

Deuxième partie :

**L'exemple algérien sur l'évolution du secteur des
télécommunications**

**Une analyse williamsonienne des structures de la
gouvernance**

-Cas d'étude Algérie Télécom-

Chapitre I :

La place du secteur des services dans l'économie algérienne

Chapitre II :

**L'Évolution du secteur des télécommunications en Algérie
Cas d'étude Algérie Télécom**

Chapitre I :

La place du secteur des services dans l'économie algérienne

Section I :

Économie Algérienne (Conjoncture et Orientation)

Section II :

Le secteur des services en Algérie

Deuxième partie : L'évolution du secteur des services en Algérie

Une analyse williamsonienne des structures de la gouvernance

–cas d'étude Algérie Télécom–

**Chapitre I : La place du secteur des services
dans l'économie Algérienne**

Introduction :

Afin de mieux cerner l'état du secteur des services en Algérie, et afin de voir son évolution, nous allons voir dans ce chapitre une conjoncture économique de l'Algérie, voir la stratégie économique algérienne, son plan de relance, et son orientation économique future, au niveau mondial ; les services se distinguent comme le secteur pourvoyeur d'emplois et créateur de richesses, grâce à la multitude de créneaux qu'il embrasse ; est t'il de même pour l'Algérie peut –on considéré ce secteur comme créateur de richesses ?

Section I : Économie Algérienne (Conjoncture et Orientation)

I. L'Algérie : Conjoncture économique :

Selon Mourad MEDELICI , ancien ministre des finances et ministre des affaires étrangère actuel, la croissance économique algérienne est repartie à la hausse en 2010 , après avoir ralenti sous l'effet de la récession mondiale et de la chute des cours du pétrole et du gaz. Tirée par la reprise de la demande dans le secteur des hydrocarbures et par le dynamisme des secteurs des services et de la construction, soutenus par le programme d'investissements publics (PIP), la croissance s'est élevée à 3,8% en 2010 (contre 2,4% en 2009) et se consolide en 2011⁸².

⁸²Export Entreprises SA, <http://www.77international.fr/fr/fiches-pays/algerie/accueil>.

On présente souvent l'Algérie comme un pays pétrolier. Il est vrai que les hydrocarbures y tiennent une place importante. Il ne s'agit pas seulement de pétrole et de gaz, mais également de produits présentant une valeur ajoutée, tant sur le plan industriel que sur le plan commercial (GPL, hydrocarbures gazeux, produits raffinés...). Dans le secteur des hydrocarbures, depuis longtemps ouvert à la compétition, les investissements sont d'ores et déjà très significatifs⁸³.

L'ex- ministre de l'Energie, Chakib Khelil, avait déclaré que l'Algérie était plus dépendante que l'Europe en matière énergétique, selon un interview émise en 2008, « 40% du PIB algérien émanent du pétrole et du gaz, lesquels représentent 96% des recettes en devises et 50% du budget » ; selon ce dernier, l'Algérie devra "continuer à investir dans le secteur pétrolier" et répondre à un "impératif de diversification de notre économie. "D'une manière générale, l'incertitude que nous impose la dépendance de notre économie nous conseille de la sagesse dans la gestion de nos ressources", a conclu l'ex ministre⁸⁴.

Une autre image d'Epinal fait de l'Algérie un pays d'industrie lourde. Or c'est sans doute le secteur qui a connu le plus de désinvestissements avec le plan d'ajustement structurel et les réformes que nous avons conduites ces dernières années. Cela ne doit pas cacher que certains secteurs et filières industriels ont réalisé des progrès très intéressants : chimie, pharmacie, matériaux de construction, mines et carrières, industries agroalimentaires sont des filières en expansion, où le rôle du secteur privé est considérable⁸⁵.

II. Taux de croissance :

En 2010, la croissance économique de l'Algérie affichait un taux de 4% contre 2,4 % en 2009, le PIB (produit intérieur brut) s'est chiffré en valeur à 11.500 milliards de dinars (environ 158 mds de dollars). Le secteur des hydrocarbures a continué à contribuer pour une grande part dans le PIB en 2010, entre 40 et 45%, contre 31,4% en 2009, alors que les secteurs des services et du BTP (bâtiment et travaux publics) ont constitué comme d'habitude

⁸³ Mourad Medelci, « L'Algérie sur le chemin des réformes », Actes du colloque présidé par Claude Estier du 18 octobre 2001.

⁸⁴http://www.tsa-algerie.com/politique/petrole-l-algerie-est-plus-dependante-que-l-europe-selon-khelil_3690.html.

⁸⁵ Mourad MEDELICI, (2001), op.cit.

la locomotive de la croissance de l'Algérie en 2010, grâce aux grands programmes d'équipements publics. En revanche, l'industrie est restée pratiquement stable en 2010, et pourrait même s'inscrire en légère baisse à 5% contre 5,5% réalisés en 2009, tandis que la part de l'agriculture est passée de 9,2% en 2009 à près de 11% en 2010. Pour 2011, le PIB de l'Algérie est appelé à augmenter à près de 170 mds de dollars, selon M. Boukrami⁸⁶.

III. La stratégie économique algérienne :

Selon de nombreux spécialistes l'Algérie manque cruellement de stratégie dans le domaine économique, il n'y a aucune stratégie économique. Nous assistons, à chaque fois, à un changement de cap, Chaque responsable applique sa propre vision selon le politologue Rachid Grim. Les dispositions adoptées à la faveur de lois de finances ou autres décrets font, en effet, sans cesse l'objet de révision, de suspension et parfois même de suppression. La suspension de nombre d'obligations concernant la commercialisation de certains produits de première nécessité (l'huile et le sucre) lors du dernier conseil interministériel, organisé pour faire face à la dernière envolée des prix de l'alimentaire, en est un exemple. «On est passé avec les mêmes autorités politiques, d'une politique libérale à une politique fermée ». Après avoir démantelé tout le secteur public malade des années 1970 qui n'a pas survécu à la crise financière de la fin des années 1980, l'Algérie est en train de recréer les mêmes entreprises et le même schéma économique qui a conduit à sa faillite: les offices, les entreprises publiques, etc», explique M.Gharnaout -économiste et expert financier- ;Récemment, le gouvernement algérien avait annoncé la validation d'un programme de réhabilitation de plusieurs entreprises publiques ayant un potentiel et un marché.

Même si le monde a changé du point de vue économique d'une manière quasi totale tant au plan de sa structure que de son fonctionnement, d'une part, et que la structure économique de l'Algérie a également complètement changé depuis le début des années 1980 (le privé représente 99% des entreprises en fonctionnement et plus de 80% de la valeur ajoutée

⁸⁶ M. Boukrami., « Ali Boukrami : "L'Algérie peut réaliser une croissance économique à 2 chiffres" », el moudjahid du 06fevrier2011.

des secteurs hors hydrocarbures) d'autre part, elle continue d'être gérée de la même manière que dans les années 1970. C'est une politique économique à contresens du courant mondial. C'est du donquichottisme qui ne peut conduire qu'à son épuisement et à sa mort selon une analyse des experts en économie⁸⁷.

L'Etat ne sait plus sur quel pied danser Avec un potentiel industriel déstructuré et l'ouverture brutale de l'économie. Un projet d'un mégaministère des statistiques pour l'élaboration d'une stratégie économique cohérente à long terme est un élément indispensable ; aller vers une ouverture économique tout en préservant le rôle de l'Etat est l'une des perspectives que veut atteindre l'Algérie.

Actuellement la commission chargée des choix stratégiques pense que les secteurs considérés comme stratégiques sont loin de répondre aux besoins d'une véritable vision économique à long terme en Algérie. « On ne peut pas se baser uniquement sur les secteurs de l'industrie électrique et électronique et la pétrochimie dans une stratégie qui s'étalera jusqu'à 2015 », on reproche à l'Etat d'avoir marginalisé complètement les industries manufacturières, une erreur de miser uniquement sur une industrie lourde sans pour autant mettre en valeur l'industrie manufacturière et les métiers de service , Sans le développement des métiers de services, il est difficile, voire impossible de développer un tissu industriel. Il faut mettre en valeur le rôle du secteur privé et de la PME dans le développement du tissu industriel en Algérie. Il faut intégrer d'autres secteurs comme celui du textile, de l'industrie de l'eau et des énergies renouvelables et de la chaudronnerie dans la listes des secteurs stratégiques. Il faut limiter la part des opérateurs étrangers dans la prise des capitaux. Et de mettre en valeur les entreprises nationales afin d'encourager la production locale.

Il faut mettre en adéquation les capacités bancaires du système avec les besoins de financement de l'industrie pétrochimique et pharmaceutique ainsi que l'agro-alimentaire⁸⁸.

IV. Le plan de soutien à la relance économique :

L'Etat algérien a lancé pour la période 2005-2009 un plan de relance économique, dit Plan complémentaire de soutien à la croissance, avec une dotation de 140 milliards de dollars

⁸⁷ Hadjer GUENANFA, «L'Algérie n'a pas de stratégie économique», L'expression du 13janvier2011.

⁸⁸ Billal, « L'économie des services en Algérie », L'Expression du 1er mars 2007

tirés des ressources pétrolières. 70% des dépenses seront affectées au développement d'infrastructures de base avec pour priorité le logement (plus d'un million de logements devraient être construits, soit une augmentation de 21% du parc immobilier) et les équipements publics de type universités, écoles, autoroutes, hôpitaux, équipements sportifs et culturels⁸⁹.

Les 7 milliards de dollars se répartissent de la manière suivante :

- 20 % pour le développement local ;
- 40 % pour le renforcement des services publics ;
- 18 % pour le développement des ressources humaines ;
- 18 % pour l'appui aux réformes (notamment l'amélioration du bilan des banques nationales pour les rendre éligibles aux partenariats)⁹⁰.

Afin de favoriser la croissance du marché domestique, le gouvernement algérien s'est lancé dans une politique de grands travaux, notamment dans le secteur des infrastructures; dans le but d'attirer les investissements nationaux et étrangers⁹¹. Le plan de relance économique de l'Etat algérien (140 Mds \$ sur 5 ans) est affecté à 70% au BTP. Il a pour objectif de passer d'une logique de rente pétrolière à une logique keynésienne de relance par la dépense publique⁹². Il s'agit aussi de stimuler la demande et de réduire le taux de chômage, Il vise également à instaurer un meilleur climat social, davantage propice à un développement économique harmonieux. Le nouveau plan quinquennal 2010-2014, dans la lignée du précédent, met l'accent sur la modernisation des infrastructures.⁹³

IV.1. Le constat :

Trois constats permettent de douter du succès de cette stratégie :

Le manque de compétences locales, la corruption et le risque d'importation d'une criminalité étrangère.

⁸⁹ Clotilde Champeyrache, « BTP en Algérie : un plan de soutien à la croissance criminogène? » contre-feux.com, 03 février 2008

⁹⁰ Mourad MEDELICI, (2001), op.cit.

⁹¹ <http://www.77international.fr/fr/fiches-pays/algerie/accueil>.

⁹² Clotilde Champeyrache, (2008), op.cit.

⁹³ Mourad MEDELICI, (2001), op.cit.

Le premier constat concerne le manque de compétences locales qui fait que les fonds investis n'alimentent pas une demande adressée à des entreprises et à de la main-d'œuvre algériennes. Il existe de très nombreuses entreprises privées du bâtiment en Algérie. Mais la plupart sont de trop petite taille pour participer aux appels d'offre, et la main-d'œuvre y est très peu qualifiée alors même que le haut risque sismique nécessite la maîtrise de techniques avancées de construction et de maçonnerie. Les entreprises étrangères, notamment chinoises, remportent ainsi la plupart des marchés publics. Le problème se pose également au niveau des fournitures: les importations sont massives pour le ciment (plus de 350 000 tonnes par an), pour l'acier, les matériaux et équipements de second œuvre (revêtements, plomberie, électricité, quincaillerie, etc.) et pour les matériels (engins et outillage).

Le deuxième constat est relatif aux pratiques de corruption accompagnant souvent les procédures d'attribution des marchés publics. Le paiement de la "tchipa", appellation locale du pot-de-vin, est une pratique incontournable associant entrepreneurs et fonctionnaires. Ces derniers arrondissent un salaire souvent maigre alors que les premiers s'emparent de marchés juteux. Élément révélateur du degré de corruption, on assiste à une inflation des procédures administratives: elles s'élèvent en moyenne à quatorze pour tout lancement d'un nouveau projet (contre, par exemple, cinq au Maroc). Naturellement, chaque passage administratif s'accompagne de ce qu'en Algérie on appelle pudiquement un "café" à payer... Suite à cela, il n'est pas inimaginable que les entrepreneurs remportant les marchés se "remboursent" des pots-de-vin en rognant sur la qualité des travaux réalisés sans aucun respect des normes de construction, surtout en matière de sécurité.

Le troisième constat est lié aux doutes que peut faire naître la présence massive d'entreprises chinoises dans le BTP en Algérie. Sans jeter le discrédit sur l'ensemble des sociétés chinoises, la présence des Triades -la mafia chinoise- dans les entreprises du bâtiment chinoises est certaine. Ce qui est tout aussi certain, c'est que là où se trouve une diaspora chinoise, se trouvent les Triades. Au sein des communautés chinoises de l'étranger se recréent des territoires sous contrôle de ces sociétés criminelles avec une organisation, des règles parallèles auxquelles les migrants doivent se plier, notamment en payant le racket. L'afflux d'une main-d'œuvre chinoise, objectivement peu intégrée à la population locale, constitue donc

un risque élevé d'implantation de Triades sur le sol algérien, une présence criminelle dont l'économie algérienne, déjà fragile, n'a guère besoin⁹⁴.

V. Le climat de l'investissement en Algérie

La Chine, l'Espagne, la France, l'Italie, la Russie et les Etats-Unis : ce sont les pays qui ont le plus profité de la manne pétrolière algérienne depuis 2004. Les Chinois ont eu la part du lion dans le bâtiment (logements location-vente financés en partie par l'Etat), les travaux publics (réalisation des 450 kilomètres de l'autoroute est-ouest) et les chemins de fer. Les entreprises espagnoles ont raflé la mise dans le dessalement de l'eau de mer et ont eu d'importants contrats dans les travaux publics (construction de la deuxième rocade d'Alger) et les chemins de fer. La France demeure le premier fournisseur de l'Algérie et ses entreprises sont largement en tête dans les services (gestion de l'aéroport d'Alger et des eaux de la capitale, etc). L'Italie a eu des contrats dans l'hydraulique et les travaux publics. Les entreprises italiennes profitent de la reconnaissance du gouvernement algérien sur leur présence en Algérie durant les années 1990 malgré le terrorisme. Les Etats-Unis et la Russie dominent deux secteurs stratégiques : les hydrocarbures et l'armement. Soucieux de mieux répartir le grand gâteau que représente le plan de soutien à la croissance économique de 150 milliards de dollars lancé en 2005, le gouvernement a même modifié le code des marchés publics pour permettre à des entreprises d'un pays de décrocher des contrats juteux. Exemple : le tramway de Constantine a été réservé et attribué à des sociétés de droit Italien, celui d'Oran à des entreprises basées en Espagne et le tramway d'Alger a été réservé aux Français.

Malheureusement les sociétés nationales n'ont eu que des miettes. Aucun grand projet n'a été attribué aux entreprises algériennes qui se contentent de faire de la sous-traitance pour le compte des groupes étrangers. Le plan de relance économique n'a pas réussi à doter le pays d'entreprises capables de réaliser des infrastructures de base ou même des bâtiments. L'Algérie restera encore dépendante et pour de nombreuses années de l'étranger en matière de construction et de savoir-faire⁹⁵.

⁹⁴Clotilde Champeyrache,(2008),op.cit..

⁹⁵sonia lyes, « Algérie : les entreprises nationales grandes perdantes du plan de relance économique », TSA , 17avril2008.

Oui, mais voilà le climat de l'investissement en Algérie est instable, toujours fragile ; les obstacles au niveau des banques tels que les non garanties du capital risque, les retards dans les crédits , la culture bureaucratique, et un manque de compétences de certains dirigeants ; c'est ce que a souligné Guy Gantley Le conseiller en économie, chargé de l'Afrique du Nord . Il assure que malgré ses grandes capacités dans plusieurs créneaux d'investissement, l'Algérie est en manque de véritable stratégie économique nationale et rate des cycles économiques à cause des lenteurs ; L'Algérie devrait avant tout, assainir son environnement économique, préparer sa stratégie économique globale et procéder aux privatisations selon ce même économiste Guy Gantley ⁹⁶.

Le blocage de l'économie est également dû à la forte suspicion autour des managers publics et des fonctionnaires qui s'est installée dans le pays depuis le lancement en 2008 des enquêtes sur la grande corruption. Le changement des règles sur l'investissement étranger a fait fuir les groupes étrangers. Même le secteur stratégique des hydrocarbures, ébranlé par les scandales de corruption, n'attire plus les sociétés étrangères, comme en témoignent les résultats décevants du 3e appel d'offres pour la recherche et l'exploration dans dix blocs pétroliers et gaziers ⁹⁷.

V.1. L'économie algérienne quasiment à l'arrêt :

Plus de deux ans après son annonce officielle par le président Abdelaziz Bouteflika début 2009, le nouveau plan quinquennal 2010-2014 peine à sortir des cartons. Aucun des grands projets contenus dans ce programme d'investissements public n'a connu de début de réalisation, à l'image de l'autoroute des Hauts plateaux ou de la construction de deux millions de logements. « Tout est bloqué, aucun projet d'envergure n'a été lancé depuis 2009 », Le gouvernement a certes lancé des appels d'offres pour la construction de quelques centaines de logements un peu partout à travers le pays, mais les grands projets promis par le plan quinquennal restent en l'état. Les pénétrantes autoroutières destinées à relier à l'autoroute est-ouest plusieurs villes côtières et de l'intérieur du pays sont toujours au stade des études. Tout comme les investissements dans les chemins de fer qui avancent à pas de tortue. Certains

⁹⁶ Rabah Beldjenna, « Le climat de l'investissement en Algérie est encore fragile », El Watan du 24 février 2007.

⁹⁷ Hamid Guemache, « L'économie algérienne quasiment à l'arrêt », TSA, 19 mars 2011.

projets attribués provisoirement à des sociétés algériennes et étrangères attendent depuis plusieurs mois l'aval de la commission nationale des marchés publics (CNMP).

Après une année 2010 qualifiée de blanche en terme de lancement de nouveaux projets, l'année 2011 commence mal. « 2010 a été une année blanche tout comme le premier trimestre 2011. A l'origine des blocages de l'économie, plusieurs facteurs dont notamment les changements apportés au code des marchés publics qui a été modifié en octobre dernier. Cette modification a obligé les administrations à annuler des appels d'offres pour réadapter les cahiers des charges aux exigences du nouveau texte, causant des retards considérables à la réalisation des projets.

Le blocage de l'économie, dénoncé depuis plusieurs mois par les chefs d'entreprises, fait perdre de la croissance économique à l'Algérie et prive des milliers de chômeurs d'emplois viables. Ces blocages demeurent inexplicables. Au moment où le pays a besoin de créer des emplois et des richesses, le gouvernement persiste dans sa politique. « Au sommet de l'État, le processus de prise de décision est trop lent. Or, il y a des arbitrages à faire, des décisions à prendre rapidement pour tirer profit de situations économiques favorables ou pour répondre à des besoins économiques et sociaux comme l'emploi », explique un économiste⁹⁸.

VI. Orientation économique future pour l'Algérie :

Il s'agit d'aller vers la nouvelle économie et il semble que la présidence de la république a conscience de cette situation afin de favoriser la création d'un nouveau tissu industriel rentant dans le cadre de la substitution d'importation adaptée aux nouvelles réalités mondiales Car pour répéter le président du CNES miser uniquement sur les infrastructures, l'Algérie va droit au mur. C'est que les infrastructures qui ont absorbé plus de 70% des ressources financières entre 2004/2009 ne sont qu'un moyen, la véritable création de richesses devant relever de l'entreprise y compris les services qui ont un caractère de plus en plus marchand. Il s'agit d'éviter le retour au tout État des années 1970 (confondant étatisme que même les pays fondateurs du communisme ont abandonné et Etat régulateur) suicidaires pour le pays par l'injection massive d'argent⁹⁹.

⁹⁸ Hamid Guemache, (2011), op cit.

⁹⁹ Faycal, « Quelles sont les perspectives de l'économie algérienne 2010/2013 », Algérie-focus, 06janvier 2010

Section II: Le secteur des services en Algérie

I. Les Principaux secteurs d'activité :

I.1. l'Agriculture :

Le secteur agricole pesait en 2005 10% dans le PIB et employait près de 20 % de la population active. Néanmoins, il a connu une régression ces dernières années¹⁰⁰, il contribue à environ 12% du PIB en 2011 et emploie un cinquième de la population active¹⁰¹. à cause d'une faible pluviométrie, d'une part, et d'un manque d'infrastructures et de moyens de production performants d'autre part. Résultat : les importations agricoles représentent 20% du poids total des importations du pays et on y retrouve les denrées agroalimentaires à savoir les céréales, les légumes secs, le lait et le sucre. Quant aux exportations, elles ne représentent que 2% du volume total des exportations et sont constituées de dattes, vin et raisin.

Etant donné, le poids de ce secteur dans l'emploi et le redressement de l'économie et vu le potentiel existant (près de 20% de la superficie totale des pays est composée de terres agricoles), le gouvernement algérien a lancé le plan national du développement agricole (PNDA) dont les objectifs sont d'assurer la sécurité alimentaire du pays, de promouvoir les revenus et l'emploi en zone rurale, et de gérer de façon durable des ressources naturelles fragiles (ressources en eau, sols). Ce plan s'articule autour de 4 programmes :

- Programme de concessions : pour encourager et relancer l'investissement au profit des zones agricoles (Nord et Steppe) sur 600 000 ha générant 400 000 emplois.
- Programme de reconversion : pour une meilleure adaptation de l'occupation et de l'utilisation des sols, l'objet visé est la concentration de l'essentiel de la production céréalière sur les zones à haut potentiel (1,2 million d'hectares) et la transformation des systèmes de production actuels des régions arides et semi-arides en systèmes de production diversifiés (arboriculture rustique, viticulture et petits élevages).
- Programme filières agricoles : pour le développement de filières agricoles de large consommation et/ou ayant un avantage comparatif.

¹⁰⁰ <http://chekfa.e-monsite.com/rubrique,l-economie-de-l-algerie,1007669.html>.

¹⁰¹ <http://www.77international.fr/fr/fiches-pays/algerie/accueil>.

- Programme de reboisement : pour l'amélioration du taux de boisement de l'Algérie du Nord (actuellement 11%) en privilégiant des plantations utiles et économiques (1,2 million d'hectares à réaliser).

Il existe un débouché intéressant en Algérie pour les producteurs de fruits et semences de légumes ou encore de produits laitiers et de boucherie animale, car les besoins de ce pays sont considérables et non encore satisfaits dans ces secteurs, et les importations agricoles ne cessent de s'accroître ces dernières années¹⁰².

I.2 .L'Industrie : un secteur dominé par l'état :

Le tissu industriel est dominé par les entreprises publiques à raison de 80% et 20% pour le secteur privé jusqu'à 2005. Ainsi on dénombre plus de 400 entreprises publiques qui sont entrain de connaître une filialisation de leurs activités dans un souci de restructuration et plus de 25 000 entreprises privées. En fait , ce secteur aura tendance à se libéraliser vu l'adhésion de L'Algérie à l'OMC et la création de la zone libre échange avec l'union européenne. Le secteur industriel public couvre l'ensemble de l'industrie manufacturière :

- Industries de base : mécanique, sidérurgie, métallurgie.
- Industries électrique et électronique.
- Industrie agro-alimentaire.
- Textiles et cuirs.
- Matériaux de construction (cimenteries - briqueteries).
- Transformation du bois.
- Chimie - pharmacie - engrais.
- Bâtiment - travaux publics.

L'industrie pétrochimique algérienne repose sur deux complexes gérés par l'Entreprise Nationale de l'Industrie Pétrochimique (ENIP), filiale à 100% du groupe Sonatrach. L'ENIP dispose également des unités de commercialisation et de distribution des produits pétrochimiques, réparties sur trois régions du pays: à l'Est, à l'Ouest et au Centre.

Le secteur de la pétrochimie représente un important débouché pour les fournisseurs étrangers vu qu'un effort d'entretien des installations devrait être effectué régulièrement afin de maintenir

¹⁰² <http://chekfa.e-monsite.com/rubrique,l-economie-de-l-algerie,1007669.html>.

le niveau de production en phase avec les prévisions. Dans ce sens, une enveloppe de 70 milliards de dollar a été allouée dernièrement à ENIP pour la maintenance et la réhabilitation de son outil de production.

Il existe deux grands groupes opérant dans l'industrie pharmaceutiques en Algérie, Le groupe pharmaceutique Sanofi-Synthelabo qui détient depuis 2001 l'Institut Médical Algérien et qui emploie plus de 200 personnes et le groupe «Aventis Pharma Saïdal» détenue à 70% par Aventis et 30% par Saïdal, qui emploie pour sa part plus de 300 personnes. Saïdal et Aventis ont par ailleurs signé, en octobre 2003, un accord pour la production de lots d'insuline humaine dans une des filiales du Groupe Saïdal, «Pharmal», à Constantine. L'usine aura une capacité de production de 3 millions d'unités par an.

Contrairement à ses voisins maghrébins, l'Algérie a développé à partir des années 70 un important tissu industriel mécanique. Ce secteur présente encore des insuffisances au niveau des équipements techniques malgré les actions de privatisations entamées depuis les années 90, et qui ont touché seulement deux opérateurs l'Entreprise nationale des détergents (ENAD) et SIDER. Les entreprises sont, pour la plupart, dans une situation économique et financière difficile, caractérisée par un niveau d'endettement fort, peu de fonds propres et des sureffectifs. Pour autant, le secteur de l'industrie mécanique offre de réelles perspectives, notamment dans le contexte budgétaire local, marqué par l'augmentation des ressources financières de l'Etat, principal actionnaire des entreprises du secteur.

En effet, ces entreprises sont engagées dans un processus de réhabilitation de l'appareil productif, qui nécessitera le recours aux fournisseurs d'équipements étrangers, l'objectif de l'Etat étant de préserver les entreprises qui pourraient être concurrentielles, une fois leur dette épongée et leur outil de production remis à niveau. Ce secteur emploie 15% de la population active en 2004, un chiffre insuffisant vu que l'état recours à une main d'œuvre étrangère¹⁰³.

En 2011 L'industrie contribue à près de 55% du PIB et emploie un quart de la population. Le secteur du pétrole et du gaz représente la majorité des recettes budgétaires et la quasi-totalité des recettes d'exportation. L'Algérie est le 2ème plus grand exportateur de gaz du monde. Elle est classée au 18ème rang pour les réserves pétrolières et au 10ème pour les

¹⁰³ <http://chekfa.e-monsite.com/rubrique,l-economie-de-l-algerie,1007669.html>.

réserves de gaz. Les minerais extraits en quantité significative sont le fer, le plomb, le phosphate, l'uranium, le zinc, le sel et le charbon. Les principales activités du secteur manufacturier sont la préparation industrielle des aliments, le textile, les produits chimiques, les métaux et les matériaux de construction¹⁰⁴.

Le recours à l'importation est massif et ce malgré des droits douaniers assez élevés. Le principal importateur est la France à raison de 23%, les importations sont constituées de machines d'extraction et de construction, du matériel de levage et de manutention, des pompes et des compresseurs hydrauliques. Les autres importateurs sont l'Allemagne et les Etats Unis à raison de 17% chacune et l'Italie dont le poids des importations s'élève à 10%.

Le secteur minier national se compose d'un secteur public et d'un secteur privé.

Para minier est l'administration chargée des mines qui a pour mission l'élaboration de politiques générales du programme de l'Etat et de la surveillance du domaine minier.

Le gouvernement algérien a affiché sa volonté de libéraliser ce secteur à travers la loi 2001 qui encourage l'investissement des nationaux et des étrangers dans ce secteur de l'activité économique algérienne à travers une fiscalité attractive.

Cette loi définit de façon plus claire et simplifiée les conditions juridiques d'exercice de l'activité minière en Algérie et prévoit un régime fiscal particulier pour les entreprises minières

Le secteur des hydrocarbures est un secteur stratégique et très important dans l'économie algérienne. En effet, les exportations en hydrocarbures rapportent plus de 95% des recettes en devise pour le pays pour 2005. L'Algérie est membre de L'OPEP, et possède des réserves en pétrole assez importantes qui lui permettent d'occuper le septième rang mondial.

L'Algérie est aussi le troisième exportateur mondial de gaz naturel et les exportations en gaz naturel constituent 60% des recettes de l'état. C'est la société étatique SONATRACH qui détient le monopole, et selon la loi de 1986, les sociétés étrangères ne pouvaient opérer dans le marché algérien des hydrocarbures qu'en entrant en partenariat avec la SONATRACH, avec une restriction au niveau de la participation dans le capital (cette restriction permettait à l'état de garder le contrôle sur ce secteur). Ainsi grâce à ces incitations étatiques à l'investissement privé dans ce secteur, la SONATRACH possède désormais plus d'une trentaine d'opérateurs

¹⁰⁴ <http://www.77international.fr/fr/fiches-pays/algerie/accueil>.

étrangers. En 2005, un amendement de loi a été réalisé, cet amendement renforce la position dominante de la SONATRACH dans la mesure où elle devait participer régulièrement à toutes les exploitations et/ou de recherche de gisements sur le sol algérien avec une proportion pouvant aller jusqu'à 51% au lieu des 31%. Pourquoi ce choix ?

Parce que l'état voudrait avoir le contrôle de ses richesses naturelles, protéger ce secteur de la main des investisseurs étrangers et garantir l'avenir des générations futures comme l'explique très clairement le président Bouteflika. Les principaux clients de L'Algérie sont les italiens avec près de 20%, les français avec 15%, les américains avec 13% et les espagnols à raison de 11%. Le développement de ce secteur a entraîné le développement d'autres industries en relation comme l'industrie pétrochimique, chimique et plastique.

Les opportunités d'affaires dans ce secteur touchent plusieurs activités comme la recherche, l'exploration et l'exploitation d'hydrocarbures, les Equipements de forage fixes et mobiles ou encore la réalisation, la maintenance ainsi que la réparation de canalisations de transport d'hydrocarbures.

L'activité de raffinage du pétrole intervient à hauteur d'environ 18 % dans les recettes pétrolières à l'export. L'activité raffinage est assurée par la société Naftec Spa, filiale à 100 % du Groupe Sonatrach. Naftec gère un patrimoine de 5 raffineries avec une capacité totale de traitement de 22 millions de tonnes/an de pétrole brut. (2005) Sur les 22 millions de tonnes de pétrole brut raffiné, le marché algérien consomme environ 8 millions de tonnes de produits pétroliers, le reste est exporté essentiellement vers les Etat- Unis, l'Europe et l'Asie. Le taux actuel de réserve de capacité est de 10% seulement, ce qui est largement insuffisant pour répondre aux besoins. C'est pour cette raison que ce secteur a été ouvert aux investisseurs étrangers grâce a loi de 2005. La production est donc désormais ouverte à tout opérateur national ou étranger capable d'investir, même si Sonelgaz, l'opérateur public, détient encore à l'heure actuelle un monopole de fait sur la production, la transmission et la distribution d'électricité¹⁰⁵.

I.3. Les services :

Un Secteur plutôt négligé, ou plutôt méconnu ; Sa contribution à l'économie nationale,

¹⁰⁵ <http://chekfa.e-monsite.com/rubrique,l-economie-de-l-algerie,1007669.html>.

reste faible il ne représentent que 25% des parts de l'économie nationale¹⁰⁶Or, au niveau mondial, les services se distinguent comme le secteur créateur d'emplois et de richesses grâce à la multitude de créneaux qu'ils regroupent et produit plus de 50% de la valeur ajoutée dans le monde ¹⁰⁷. -Afin de voir les différent services présent en Algérie nous allons développer la dynamique des services en Algérie -.

II. La Dynamique du secteur des services en Algérie :

Un premier Salon international des services était organisé en février 2008 à Alger ; un salon qui visait à donner l'occasion aux décideurs d'encourager ce secteur créateur de richesses et d'emploi et de démontrer l'importance du secteur tertiaire dans l'économie nationale. Selon les organisateurs du salon, le secteur des services, est un outil de développement et permet la diversification pour les exportations hors hydrocarbures car le secteur des services doit jouer son rôle dans le développement économique du pays et se développer à l'international où les perspectives sont jugées prometteuses¹⁰⁸. Cette constatation a été relevée dans notre pays suite au «boom» enregistré par la téléphonie mobile, un vecteur d'amélioration et d'accélération de la productivité qui gère, aujourd'hui, quelque 15 millions de lignes¹⁰⁹ ; C'est ainsi qu'Algérie Télécom était présente en force avec une jeune équipe d'informaticiens qui ont expliqués aux visiteurs les différentes formules et solutions proposées aux particuliers et entreprises en matière de télécommunications ; L'Agence Algex, l'Ansej, l'Andi, l'Inapi, l'Anem , SIDAR sarl, KENZA Call Center et le Port de BEJAIA ont également attiré de nombreux visiteurs. Ce salon a été une occasion pour les exposants de rencontrer des clients, des partenaires et également une véritable opportunité d'affaires pour les exposants pour la mise en relation d'affaires¹¹⁰.

En 2005, Les services de télécommunications offerts en Algérie étaient au-dessous des standards régionaux surtout en matière de téléphonie fixe ; le taux de connexion des ménages était inférieur à 30%. C'est pour cette raison qu'un appel d'offre a été lancé en 2005 pour

¹⁰⁶ Baya BELLAHMER, «les petites entreprises au service des grandes», Algex.dz , 08mai 2008.

¹⁰⁷ Badreddine Khris,(2008), « Le secteur des services en Algérie », Liberté du 13 mai 2008.

¹⁰⁸ Baya BELLAHMER,(2008), op cit.

¹⁰⁹ Abdelkrim AMARNI, « Plus de 100 participants attendus », L'EXPRESSION du 11 janvier 2007.

¹¹⁰ Baya BELLAHMER,(2008), op.cit.

dynamiser le marché, cet appel d'offre a été remporté par le duo égyptien Orascom Telecom et Egypt Telecom ; Suite à l'entrée du groupe Orascom en Algérie en 2001, le secteur de la téléphonie mobile en Algérie a connu un boom Orascom a su comment stimuler la demande. Devenu leader avec près de 80 % de part de marché en 2005 dépassant les deux autres opérateurs privés Mobilis (13%) et Watanya (6%) -Pour réguler ce marché et veiller à la transparence de la concurrence, l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications (ARPT) a vu le jour- .

En 2005 le système financier algérien comptait 20 banques commerciales aux côtés de la Banque centrale, trois bureaux de représentation de grandes banques internationales, une bourse des valeurs, une société de clearing chargée des fonctions de dépositaires, trois caisses d'assurance-crédit, une société de refinancement hypothécaire ; Les 1200 agences des réseaux bancaires restent toutefois dominées par les banques publiques à hauteur de 95 %.

Le système bancaire représente le maillon faible du développement économique de l'Algérie puisque les établissements privés restent encore trop orientés vers l'activité commerciale et la banque de dépôt et ne représentent guère que 5 % du marché.

D'autre part, une enquête menée au sein des entreprises algériennes a démontré que les sources de financement des fonds de roulement proviennent à plus de 70 % de l'autofinancement, ainsi des réformes sont nécessaires au niveau des banques publiques en matière d'évaluation de risques et de l'octroi de crédit, en plus des réformes lancées pour privatiser ce secteur. En outre, la lenteur de la procédure administrative pénalise le fonctionnement du système bancaire, à titre d'exemple l'encaissement d'un chèque peut prendre 2 semaines jusqu'à 5 semaines si c'est une autre banque.

C'est pour cette raison que l'état encourage les partenariats avec des banques étrangères pour remédier à ces défaillances et améliorer le paysage bancaire national.

La Bourse d'Alger a démarré son activité en novembre 1997. Les transactions ont débuté sur le marché interbancaire en juin 1998 par la cotation de l'obligation Sonatrach, puis sur le marché boursier par la cotation de l'action Eriad Setif ; Ne comportant que quatre titres - une obligation Sonatrach et 3 actions Eriad (minoteries), Aurassi (hôtels), Saïdal (laboratoire pharmaceutique), le rôle de la Bourse dans le financement de l'économie algérienne est négligeable ; Une des plus fortes contraintes pour l'animation du marché résidait dans la matérialisation des titres (2 millions pour Saïdal, 1,2 million pour El Aurassi et 1 million pour

Eriad Setif), facteur de coûts (impression du stock de certificats) et de lenteurs (gestion matérialisée au quotidien et des reliquats de titres), voire d'erreurs (encaissement des dividendes) ; En outre la forme nominative des titres est contraignante ; Une partie de ces handicaps a été levée par la création d'un dépositaire central des titres qui exerce des missions classiques de conservation, de circulation et d'administration de comptes titres ouverts au nom des professionnels.

Presse: avec le code de l'information adopté en 1989, plus de liberté a été accordé à la presse avec une trentaine de quotidiens et plus de 150 publications hebdomadaires ou mensuelles, Le paysage médiatique algérien est diversifié. La part de la presse privée est prédominante dans la presse écrite. Le tirage cumulé de la presse quotidienne est de 1,2 million d'exemplaires. Le plus fort tirage est celui du journal El-Khabar, avec 400 000 exemplaires par jour. Les principaux titres de la presse francophone et arabophone étrangère sont disponibles en Algérie.

Radio : La société étatique de télédiffusion (TDA) contrôle les différentes fréquences Radiophoniques en Algérie ; La Radio algérienne compte trois programmes en langue arabe, française et amazighe et émet également par satellite en langue espagnole et anglaise ; Il est possible d'écouter l'ensemble des radios du monde à partir des fréquences grandes ondes et petites ondes ou par le biais d'Internet.

Télévision : La télévision nationale propose des émissions en langue arabe et amazighe. Depuis 1994, la télévision algérienne émet également par satellite en langue française et arabe. Parallèlement, de nombreux ménages urbains algériens possèdent des antennes paraboliques - autorisées depuis 1985 - leur permettant de capter un très grand nombre de chaînes étrangères.

Internet : Internet a fait également son apparition en Algérie en 1997. Les principaux journaux indépendants disposent généralement d'un site Internet. On enregistre depuis quelques années une hausse sensible du nombre d'internautes, qui se situe à ce jour à environ 200 000 abonnés¹¹¹.

¹¹¹ <http://chekfa.e-monsite.com/rubrique,l-economie-de-l-algerie,1007669.html>.

Selon Ali Benouari, expert en finances et ancien ministre du Trésor et du Budget, « les services restent l'outil de diversification pour les exportations hors hydrocarbures ». Il n'y a qu'à voir comment le secteur des télécoms a bien eu du succès en 5 ans d'activité. « Ce secteur représente plus de 50% de la valeur ajoutée dans le monde », précise un des consultants de l'organisation du salon. Mais en Algérie, la part reste faible avec seulement 25% de contribution à l'économie nationale. Ce qui dénote un retard conséquent que l'Algérie devrait rattraper dans les prochaines années.

Au niveau mondial, les services se distinguent comme le secteur pourvoyeur d'emplois et créateur de richesses grâce à la multitude de créneaux qu'il embrasse. « En Algérie, le transport, l'énergie et le tourisme constituent déjà l'agenda d'un développement pour le gouvernement », indique l'ancien ministre du Trésor. Ces branches connaissent un boom sans précédent dans les activités de sous-traitance qui y sont liées. Et elles promettent à l'avenir une valeur ajoutée si des efforts d'investissements y sont consentis¹¹².

III. L'emploi dans le secteur des services Algérien :

« Le secteur des services crée des emplois mais stagne »

Le secteur tertiaire ne contribue pas grandement à la création des richesses en Algérie. Il ne représente, selon les données communiquées par la Banque d'Algérie, en 2010, que 8,8% du PIB devancé par l'agriculture avec 20% et, bien évidemment, les hydrocarbures. Dans les pays développés, il est considéré comme l'un des indicateurs d'épanouissement de l'économie. Toutefois, malgré cette faiblesse, des observateurs de la scène économique affirment que certains créneaux sont actuellement saturés, entre autres, le transport, la restauration et le commerce, notamment dans les grandes villes du pays. Et c'est la raison qui a encouragé les pouvoirs publics à privilégier d'autres créneaux d'investissements «productifs».

Le Premier ministre avait d'ailleurs affirmé l'année dernière que «le devenir économique de l'Algérie ne saurait se construire dans le secteur des services seulement, surtout lorsque ces derniers s'avèrent être pour l'essentiel le fruit de l'activité d'importation sous une forme ou sous une autre, des importations financées dans leur quasi-totalité par la rente des hydrocarbures». Cette vision est partagée par d'autres économistes qui soulignent, outre mesure,

¹¹² F. A, « Les services en Algérie », el-Annabi, 11 janvier 2007.

que le secteur des services doit être le reflet de l'industrie du pays. Ce qui n'est pas le cas, actuellement.

Hormis les télécommunications et les nouvelles technologies qui ont connu une évolution vertigineuse ces dix dernières années, le secteur tertiaire reste tributaire de l'appui des pouvoirs publics, notamment à travers les différents mécanismes d'aide à la création d'entreprises.

Le tourisme, qui est considéré comme étant l'un des gisements du pays en termes des exportations invisibles, n'arrive pas à décoller, et ce, dépit des investissements colossaux réalisés et les structures qui s'améliorent de plus en plus.

Dans ce cadre, le ministre en charge du secteur a annoncé, cette semaine, la réhabilitation de 45 structures touristiques et hôtelières en consacrant à cette opération pas moins de 50 milliards de dinars. Le ministre a conditionné le développement du secteur par le volume des investissements, la formation des ressources humaines ainsi que la promotion du tourisme. Si la contribution du secteur dans le PIB national est faible, la qualité des produits proposés est également mise à l'index.

D'où, assure-t-on, ce faible taux de rendement. Quant aux emplois créés par le secteur, les chiffres officiels montrent que ce secteur, qui représente le commerce et services, absorbe plus de la moitié des emplois (55,2 %). Il est suivi par le BTP (19,4%), l'industrie (13,7%) et, enfin, l'agriculture (11,7%). Malgré cette proportion élevée, les économistes estiment qu'il est considéré toujours comme une opportunité pour le pays pour absorber la crise du chômage. Les investissements dans le secteur sont en constante évolution ces dernières années¹¹³.

¹¹³ Smail Boughazi, « Algérie: Le secteur des services crée des emplois mais stagne », La tribune du 25 Avril 2011.

Conclusion :

On présente souvent l'Algérie comme un pays pétrolier. Il est vrai que les hydrocarbures y tiennent une place importante et que 40% du PIB algérien émanent du pétrole et du gaz, lesquels représentent 96% des recettes en devises et 50% du budget ; cela dit certains secteurs et filières industriels ont réalisé des progrès intéressants : chimie, pharmacie, matériaux de construction, mines et carrières, industries agroalimentaires sont des filières en expansion, mais miser uniquement sur une industrie lourde sans pour autant mettre en valeur l'industrie manufacturière et les métiers de service est une erreur, sans le développement des métiers de services, il est difficile, voire impossible de développer un tissu industriel et on reproche à l'Etat d'avoir marginalisé complètement les industries manufacturières.

La stratégie économique algérienne reste floue nous assistons, à chaque fois, à un changement de cap, Chaque responsable applique sa propre vision selon le politologue Rachid Grim ; et le Plan de relance économique de 2005-2009 et de 2010-2014 se base en grande partie sur le développement et la modernisation des infrastructures de base avec pour priorité le logement et les équipements publics de type universités, écoles, autoroutes, hôpitaux, équipements sportifs et culturels dont le but est d'attirer les investissements nationaux et étrangers et de passer d'une logique de rente pétrolière à une logique keynésienne de relance par la dépense publique, il s'agit aussi de stimuler la demande et de réduire le taux de chômage, Il vise également à instaurer un meilleur climat social, davantage propice à un développement économique harmonieux.

Oui, mais voilà, certains constats permettent de douter du succès de cette stratégie comme, le manque de compétences locales, la corruption et les obstacles au niveau des banques, et le plus important est que la véritable création de richesses devant relever de l'entreprise y compris les services qui ont un caractère de plus en plus marchand.

Le secteur des services ne contribue pas grandement à la création des richesses en Algérie, Il ne représente, selon les données communiquées par la Banque d'Algérie, en 2010, que 8,8% du PIB devancé par l'agriculture avec 20% et bien évidemment les hydrocarbures, Le ministre a conditionné le développement du secteur par le volume des investissements, la

formation des ressources humaines ainsi que la promotion du tourisme ;le secteur des services doit être le reflet de l'industrie du pays. Ce qui n'est pas le cas, actuellement ; hormis les télécommunications et les nouvelles technologies qui ont connu une évolution vertigineuse ces dix dernières années, le secteur tertiaire reste tributaire.

Chapitre II :

L'Évolution du secteur des télécommunications en Algérie Cas d'étude Algérie Télécom

Section I :

L'évolution du secteur des télécommunications en Algérie

Section II :

Algérie télécom

Section III :

Analyse williamsonnienne des structures de la gouvernance, cas d'étude

« Algérie télécom »

Deuxième partie : L'évolution du secteur des services en Algérie
Une analyse williamsonienne des structures de la gouvernance
-Cas d'étude Algérie Télécom -

Chapitre II : L'évolution du secteur des télécommunications en Algérie
-Cas d'étude Algérie Télécom-
Une analyse williamsonienne des structures de la gouvernance

Introduction :

En Algérie le secteur des télécommunications et des nouvelles technologies a connu une évolution vertigineuse, comme nous avons déjà vus dans la première partie de ce mémoire la mondialisation et le besoin de l'information ont nécessité le développement de ce secteur dans le monde les services télécoms sont un moyen non négligeable dans la création de la richesse car ils permettent de rapprocher les personnes et les nations et annuler les frontières géographiques au même titre que l'Internet, l'Algérie ne fait pas l'exception Le secteur algérien des technologies de l'information et de la communication s'est engagé en l'an 2000 dans une réforme du secteur des postes et télécommunications nous allons voir dans ce chapitre les différentes raisons de cette réforme, ses principes et ses défis.

Algérie Telecom est leader sur le marché des télécommunications en Algérie, Offrant une gamme complète de services de voix et de données aux clients résidentiels et professionnels, dans la deuxième section de ce chapitre nous allons découvrir l'évolution Algérie télécom on terme de technologie, présenté la téléphonie mobile en Algérie et Pour finir nous allons analyser selon williamson les structures de ce secteur des télécommunications (la réforme des PTT et structure Algérie télécom).

Section I: l'évolution du secteur des télécommunications en Algérie

I. Le secteur des télécommunications en Algérie¹¹⁴ :

I.1. L'ère (époque) du coloniale :

Concernant notre pays, nous pouvons dire que la télécommunication par téléphone a vu le jour en Algérie colonie française en 1882 par {la Société Générale du Téléphone}.

Nous notons qu'il n'y avait à cette époque que deux réseaux ceux d'Alger et Oran tout en réunissant 91 abonnés seulement. Cependant pour, des raisons historiques assez importantes, les réseaux sont prolongés jusqu'au Maroc et la Tunisie durant et après la 2^e guerre mondiale.

I.2. Les télécommunications en Algérie post-colonial :

Au lendemain de l'indépendance, l'Algérie a bénéficié de cet héritage colonial qui reste, malgré tout, insuffisant et incomplet.

I.3. Historique :

L'ensemble du gouvernement et le président du conseil des ministres déclarent la mise en œuvre d'une nouvelle institution de l'état algérien. Il s'agit du ministère des postes et télécommunication dont la délivrance du code, sous ordonnance présidentielle, a été effectuée le 30 décembre 1975 code n° 75-89. Il reste à noter que l'ordonnance et le code des P&T entrent en vigueur à partir du 5 juillet 1975, date jugée symbolique pour ce genre d'initiatives. Il est important à signaler également que tout ce travail a été instauré par l'ex président de République M. Houari Boumediene. De ce fait l'institution des P&T a marqué un honorable progrès à ce niveau, en mettant en place de nouveaux matériels.

Il y a eu aussi un accroissement des réseaux, vu le développement rapide a

¹¹⁴ Marcel LACOUT,(1982), « les télécommunications française1982 », Ministère des PTT, Direction générale des télécommunications.

économique et politique du pays. Et pour bien gérer toutes les commandes ainsi que le plan d'information, nous dirons que l'Institution des P&T a jugé bon d'introduire l'outil informatique qui devient de plus en plus nécessaire, voir même vital.

II. Le secteur des P&T en Algérie « restructuration » :

L'administration des Postes et Télécommunications, a été réorganisée dans le cadre de la réforme du Secteur, conformément à la Loi 2000-03 du 05 Août 2000 fixant les règles générales relatives à la Poste et aux Télécommunications. Cette Loi a permis un transfert des activités de la Poste et des Télécommunications exercées précédemment par le Ministère des PTT à deux opérateurs : Algérie Poste et Algérie Telecom, et dans le même cadre de cette Loi il a été créé une Autorité de régulation dont le siège est à Alger. Et sur le même sillage la création des Directions de Wilayas a vu le jour par le décret exécutif N° 03-233 correspondant au 24 juin 2003¹¹⁵.

II.1. Les principes de cette réforme¹¹⁶ :

II.1.1. une réforme institutionnelle :

Dès l'année 2000 une profonde réforme du secteur de la poste et des télécommunications a été initiée. Cette stratégie de réforme repose sur les principes suivants :

- déconnecter le secteur du budget de l'Etat, de l'organisation administrative et de la fonction publique.
- libérer les tarifs afin qu'ils reflètent les coûts réels des services offerts ;
- mettre fin au monopole pour permettre à l'offre de se diversifier et de s'adapter à la demande
- adapter le réseau des télécommunications aux exigences du marché ;

¹¹⁵ www.wilayadeconstantine.org/.

¹¹⁶ http://smsi.francophonie.org/IMG/html/declaration_final_fr.html.

- réorganiser le secteur pour l'ancrer aux sources de la technologie et du financement par le marché.

La loi n° 2000-03 du 5 août 2000 a ainsi été adoptée et promulguée. Outre qu'elle consacre l'ouverture de la poste et des télécommunications, elle crée deux opérateurs, l'un pour la poste, Algérie Poste, et le deuxième pour les télécommunications, Algérie Télécom. Elle crée également une autorité indépendante et autonome de régulation de la poste et des télécommunications.

II.1.2. la mise à niveau de l'infrastructure nationale des télécommunications :

Cette infrastructure s'étend sur l'ensemble du territoire national, dont la superficie est de 2.381.000 km², et est constituée de systèmes de télécommunications variés, complémentaires ou redondants en vue d'assurer une sécurité des réseaux. ; C'est ainsi que les supports de transport sont constitués de :

- près de 13.000 kilomètres de câbles à fibres optiques et 60.000 kilomètres de câbles métalliques numériques ;
- 17.000 kilomètres de faisceaux hertziens numériques ;
- 50 stations terriennes des réseaux domestique et international ;
- dizaines de systèmes de radiotéléphonie rurale ;
- de 10 stations côtières du service mobile maritime.

De plus, un plan de mise à niveau des infrastructures existantes a été lancé. Ses axes majeurs sont:

- la numérisation totale du réseau national de commutation (délestage de près de 1 million d'équipements analogiques) ;
- la réalisation du backbone national de transmission à base de supports à fibre optique à haut débit (10 Gigabits et 2,5 Gigabits) ;
- l'introduction des systèmes Vsat et Inmarsat ;

- la réalisation d'un support à fibre optique de capacité de 40 Gigabits reliant Alger à Palma pour l'écoulement et la sécurisation du trafic international ;
- la numérisation du réseau domestique de communication par satellite ;

- la réalisation d'une plateforme Internet de 100.000 abonnés avec 10 000 accès simultanés. Cette plateforme est accessible à partir de tout le territoire national à l'aide d'un numéro unique, le 1515.

Bien entendu, les opérations de désenclavement des localités encore isolées, tant du point de vue postal que des télécommunications, se poursuivent. Elles bénéficient de toute la priorité de l'Etat, qui se traduit par l'allocation de budgets importants. Ainsi :
· 93 millions de Dollars US sont consacrés au programme d'expansion de la connectivité téléphonique dans les localités rurales. Cette mesure illustre bien la volonté de l'Etat de réduire totalement la fracture numérique à l'intérieur du pays, entre zones urbaines et zones rurales ; 83 millions de Dollars US ont été octroyés pour l'extension et le développement des services postaux à travers tout le pays pour mieux rapprocher l'administration des citoyens et assurer à la population, notamment rurale le service public auquel elle peut prétendre. Des terminaux d'accès au réseau Internet seront progressivement mis en place dans les 3300 établissements postaux.

II.1.3. L'ouverture du marché des télécommunications :

La réforme institutionnelle engagée en l'an 2000 a permis l'ouverture du marché des télécommunications selon un calendrier qui a démarré en juin 2001 avec la vente d'une deuxième licence d'établissement et d'exploitation d'un réseau de téléphonie mobile de norme GSM. Cette opération a été suivie d'une sollicitation à manifestation d'intérêt pour l'octroi de licences d'établissement et d'exploitation de réseau de type VSAT. Le processus sera poursuivi en ouvrant la téléphonie rurale de faible trafic, puis la téléphonie interurbaine avant de l'étendre aux communications internationales et, enfin, à la boucle locale. Cette ouverture devra se traduire par une offre de service plus importante à des coûts abordables, permettant un accès du plus grand nombre aux réseaux de l'information, à la condition toutefois que les règles d'une concurrence saine soient respectées. L'Etat veillera à l'instauration d'un accès universel à tous pour que personne ne soit exclu des bienfaits des réseaux de l'information.

II.1.4. L'ouverture au service Internet :

L'ouverture des services Internet en août 1998, organisée par le décret n° 98-257 du 5 août 1998, a suscité un engouement extraordinaire auprès des entreprises intéressées par la fourniture des services Internet et auprès du grand public. Plus de 70 sociétés ont reçu des licences pour la fourniture de ces services. Seules 5 d'entre elles sont publiques. Une quinzaine de providers sont entrés en activité. Certains de ces derniers sont implantés dans plusieurs localités, ce qui facilite l'accès des utilisateurs au moyen de liaisons locales. Le nombre d'abonnés disposant de leurs propres moyens d'accès est de 200.000 environ. Il convient de rappeler que l'accès de l'Algérie au réseau Internet remonte à 1991 et que les premiers abonnements sont intervenus en 1992. Toutes les institutions publiques, les établissements publics, les universités et grandes écoles sont connectées à l'Internet. Il en va de même des centres hospitalo-universitaires et des centres de formation professionnelle. De nombreux établissements d'enseignement secondaire et moyen bénéficient également d'accès. Des efforts sont déployés pour étendre la connexion à un millier d'écoles fondamentales (primaires) parmi les 20.000 existantes. Par ailleurs de nombreuses entreprises économiques disposent de leur propre site web et de leur réseau Informatique (Intranet, Extranet) et réalisent des transactions commerciales.

En novembre 2000, un Comité chargé de la réforme des structures et des missions de l'Etat avait été installé. Ce comité, qui a remis son rapport à l'issue d'un travail qui a duré neuf mois, a recommandé vivement une utilisation accrue des technologies de l'information et de la communication par les administrations centrales et locales, ainsi que par les établissements publics. Le Comité a également encouragé la mise en réseau des institutions et établissements publics, que ce soit à l'aide de l'Internet ou de réseaux Intranet.

Il convient enfin de signaler qu'un cadre juridique relatif au commerce électronique est en cours d'élaboration. Il concerne la protection des transactions commerciales à travers le réseau Internet. Les aspects liés à la propriété intellectuelle et industrielle ainsi qu'aux droits d'auteur et droits voisins seront intégrés dans ce processus.

II.1.5. Contribution à la société de l'information :

130 millions de Dollars US ont été alloués pour la création d'un parc technologique implanté à la ville nouvelle de Sidi Abdallah, à 30 kilomètres d'Alger. Cette technopole constituera un puissant catalyseur pour la société algérienne de l'information et sera un lieu d'accueil des entreprises innovantes, doté d'infrastructures de télécommunications à très hauts débits. Avec la volonté clairement affichée des plus hautes autorités de l'Etat, l'Algérie est décidée, non seulement de rattraper le retard accumulé mais aussi de s'insérer dans la société mondiale de l'information et du savoir. Pour cela, elle entend :

- poursuivre et intensifier les réformes pour développer l'économie de marché ;
- rehausser l'attractivité du marché algérien pour les investisseurs étrangers ;
- mettre en place une stratégie d'utilisation et d'appropriation des technologies de l'information et de la communication pour le plus grand nombre.

Nous assistons d'ores et déjà à des initiatives de développement des technologies de l'information et de la communication engagée par différents ministères, universités et entreprises. On peut citer notamment :

- le projet du ministère de l'éducation nationale d'acquérir des ordinateurs pour équiper tous les lycées et écoles d'ici 2005 ;
- le projet de l'enseignement à distance ;
- le projet de l'université virtuelle ;
- le réseau de recherche mis en place par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique ;
- le réseau santé développé et exploité par l'Agence nationale du développement de la santé (ANDS) ;
- la plateforme Internet Djaweb;

II.2. Les principales Raisons de cette réforme :

II.2.1. Une demande potentielle (solvable) non satisfaite :

La demande de consommation des biens et services de TIC est insatisfaite en 2001 en Algérie. Dans le domaine des services téléphoniques, la longueur des listes d'attente (800.000 pour la téléphonie fixe et 500.000 pour la téléphonie mobile) montre l'ampleur de la situation. Une télé densité faible en 2001 : 64 lignes fixes pour 1.000 personnes et moins de trois lignes mobiles pour 1.000 personnes. La Tunisie et l'Égypte, qui avaient une télé densité similaire au début des années 90, ont dépassé l'Algérie à la fin de la décennie. Les tarifs des services de télécommunications fournis par Algérie Telecom (l'opérateur public) sont généralement bas en ce qui concerne le raccordement, les coûts d'abonnement et les appels locaux, mais restent élevés pour l'international, ce qui implique un besoin urgent de rééquilibrer les tarifs.

De même, l'explosion du nombre d'internautes en moins de trois ans (150.000 en 1999, 400.000 en 2001, 1 million en fin 2002) procure une autre dimension de l'ampleur de la demande potentielle. Du côté des entreprises et des administrations publiques, la situation n'est pas meilleure. Malgré l'absence d'information détaillée sur l'équipement disponible en outils de communication modernes, les besoins est en 2001 probablement immenses. Pour preuve, très peu d'entreprises algériennes disposaient de réseaux locaux informatiques et rares sont celles déjà reliées à Internet.

La modernisation des administrations publiques nécessite un important effort en termes d'informatisation et de mise en réseaux. Cela permettra de simplifier les procédures et donnera une meilleure visibilité aux décideurs et aux gestionnaires. Équiper les administrations de réseaux locaux, de réseaux à large bande et d'Intranets permettra d'offrir progressivement des services de gouvernement en ligne. En retour, le Gouvernement pourra réaliser de considérables économies de budget tout en améliorant la qualité des services dispensés au public.

Pour les entreprises algériennes, il est important d'intégrer l'informatique et Internet dans les stratégies de développement tout en multipliant les efforts organisationnels

pour devenir plus compétitives. Pour accélérer ces mutations, des dispositifs incitatifs pourraient être mis en place par les pouvoirs publics, à savoir : (1) faciliter la formation et le recyclage des personnels à travers des mécanismes de type « fonds à coûts partagés » ; (2) élimination des tarifs douaniers sur les matériels et équipements informatiques importés par les entreprises pour moderniser leur système d'information et de communication.¹¹⁷

II.2.2. Un secteur privé émergent :

Les dernières informations recueillies indiquent qu'une grappe industrielle est en train d'émerger en Algérie dans le domaine des techniques de l'information et de la communication. Son potentiel de croissance est important car il est alimenté par la libéralisation du marché et les efforts de revitalisation de l'économie. Les industriels interviewés en Algérie sont optimistes quant à la croissance du secteur. Il existe une demande croissante pour les équipements et services TIC, tels que les installations de réseaux, l'intégration de systèmes et le développement d'applications personnalisées, en particulier pour les systèmes basés sur l'Internet et les applications en réseau. La présence d'entreprises privées locales a augmenté au cours des trois dernières années mais demeure fragmentée. Ce sont principalement de petites et moyennes entreprises familiales qui ne peuvent pas soutenir la concurrence des grandes entreprises internationales ou des entreprises publiques¹¹⁸.

II.2.3. Une rente pétrolière considérable :

Les revenus provenant de l'exploitation des importantes réserves d'hydrocarbures dont dispose l'Algérie facilitent la mise en œuvre du programme de développement de la société de l'information. Bien que le projet en soit encore au stade de l'esquisse, il importe de ne pas axer une stratégie de développement des TIC exclusivement sur la mobilisation des fonds publics¹¹⁹.

¹¹⁷ ddp-ext.worldbank.org/EdStats/DZAstu03.pdf.

¹¹⁸ Ibid.

¹¹⁹ Idem.

II.2.4. évolution vers une société de l'information :

Consciente de l'évolution mondiale de la société vers une civilisation du savoir et de l'information, l'Algérie a mis en place un Comité chargé de proposer les éléments d'une stratégie nationale en matière d'édification de la société algérienne de l'information. Le travail accompli par ce comité permet de faire un état des lieux de l'ensemble des secteurs d'activités, dans les domaines des infrastructures, de la formation et la recherche, de systèmes d'information et de cadre juridique lié aux TIC¹²⁰.

II.3. Les principaux défis de cette réforme ¹²¹:

L'Algérie a de nombreux défis à relever afin de prévoir une société de l'information. Parmi les plus importants, notons :

II.3.1. Absence d'une stratégie de développement claire :

Le Comité de Pilotage sur la société de l'information établit clairement ce constat dans son rapport d'octobre 2001 : « ...il n'existe pas actuellement de stratégie claire et cohérente en la matière. Certes, une multitude de projets sont menés dans différents secteurs depuis trois ans. Les ministères, les administrations, les organismes publics, les entreprises publiques, les sociétés privées, tous ont exprimé, d'une façon ou d'une autre, leur intention d'améliorer l'équipement informatique, de développer des réseaux, de généraliser l'accès à Internet. Mais il n'y a pour le moment aucun inventaire précis et concret de ce qui existe, de ce qui est en cours de développement et des buts à atteindre. Témoin les réseaux d'entreprise : combien y en a-t-il, quelles sont les populations concernées, quel est leur degré d'interconnexion avec des réseaux extérieurs ? »

Ce manque d'information et de vision prospective comporte le risque de multiplier les redondances, ou au contraire, de promouvoir des projets isolés et non compatibles les uns avec les autres. L'absence de réflexion sur l'usage des nouvelles technologies entraînera

¹²⁰ http://smsi.francophonie.org/IMG/html/declaration_final_fr.html.

immanquablement des déceptions dans beaucoup de catégories socioprofessionnelles. Le grand public devra probablement se contenter d'un accès ponctuel à l'Internet dans les cybercafés pour se détendre. Les entrepreneurs courent le risque de ne pas capter les bénéfices attendus après avoir consenti d'importants investissements pour moderniser leur outil informatique. Enfin, les décideurs politiques seront déçus du faible impact sur la croissance et la diversification de l'économie algérienne d'importants investissements publics.

II.3.2. Cadre réglementaire à renforcer et rationaliser :

Le cadre juridique et réglementaire s'appuie sur de nombreuses institutions:

- 1) l'Autorité de Régulation de la Postes et des Télécommunications (ARPT),
- 2) l'Agence nationale pour la Gestion des Fréquences (ANF – sous la supervision du MPT), récemment établie pour gérer la bande de spectre, et
- 3) la Commission nationale qui gère l'accès aux tours, pylônes, et autres infrastructures pour transmission radio (« points hauts ») accordé aux opérateurs de télécommunications et à l'armée.

Il serait souhaitable d'envisager une réduction du nombre des intervenants pour éviter les difficultés de coordination et des conflits de compétences susceptibles de gêner le bon développement du secteur. Il serait également bénéfique de renforcer l'indépendance de l'ARPT pour la mettre à l'abri des pressions politiques.

II.3.3. Tissu économique peu favorable :

Plusieurs insuffisances caractérisent encore le tissu économique en Algérie. Une analyse Banque mondiale, 2002 détaille en profondeur les principaux goulots d'étranglement freinant le monde de l'entreprise et le développement du secteur privé. La création d'une entreprise demeure un exercice difficile en Algérie, malgré la mise en place d'agences publiques chargées de faciliter le processus. Les entrepreneurs se plaignent régulièrement de lourdeurs bureaucratiques et de la difficulté à obtenir l'assistance nécessaire pour la réalisation de leur projet. Il est également difficile d'acquérir des biens fonciers.

II.3.4. Formation inadaptée :

Les carences se font particulièrement ressentir dans le domaine des télécommunications : la dérégulation du secteur engendre une forte demande en cadres. De même, le nombre de diplômés en informatique est faible au regard des besoins suscités par les changements en cours. Enfin, la plupart des instituts de formation éprouvent des difficultés à recruter et à conserver enseignants et chercheurs. Chaque année, de nombreux enseignants et jeunes diplômés choisissent de partir à l'étranger pour y exercer des emplois plus valorisés et mieux rémunérés. De plus, il existe peu d'instituts de formation professionnelle dans le domaine des TIC en Algérie.

L'enseignement supérieur se divise en trois filières—l'informatique, l'électronique et les télécommunications—entre lesquelles il n'existe pas encore de passerelles. Les entreprises estiment que le niveau de formation est satisfaisant, même si les étudiants diplômés ne savent pas toujours appliquer la formation reçue aux situations pratiques des entreprises. Les ingénieurs informatiques maîtrisent habituellement les langages informatiques et les différents systèmes d'exploitation, mais leur culture n'est pas toujours en rapport avec les attentes et besoins des entreprises algériennes.

II.3.5. Explosion de l'économie informelle et de la piraterie :

L'économie « informelle » occupe une place prépondérante dans le fonctionnement de l'économie algérienne. Ce phénomène est particulièrement marqué dans le domaine des TIC. Des cartes contrefaites d'abonnement aux chaînes de télévision et bouquets satellites peuvent être achetées au vu et au su de tout le monde. De même, on peut se procurer les versions les plus récentes de logiciels ou progiciels pour 2 % du prix d'une version sous licence. Face à une telle différence de prix, les consommateurs n'hésitent pas. Le marché du multimédia pourrait représenter près d'un milliard de dinars par an, et le manque à gagner pour l'État, sous forme de taxes non perçues, est considérable.

II.3.6. la fuite des cerveaux :

Certains n'hésitent pas à évoquer un véritable « drame national ». Le problème de la fuite des cerveaux est particulièrement réel dans le domaine des TIC. Un pourcentage non négligeable de jeunes ingénieurs formés en informatique, en électronique ou en télécommunications n'hésite pas à quitter l'Algérie à la première opportunité. C'est souvent à l'occasion d'un cycle de formation à l'étranger. Toutes les entreprises et tous les organismes rencontrés lors de cette étude, ont à déplorer plusieurs départs parmi leurs meilleurs éléments. Pour conserver leurs ingénieurs, les dirigeants doivent réajuster le niveau des salaires. Mais, de l'avis de tous, le meilleur moyen pour conserver un bon employé est de lui offrir des perspectives professionnelles intéressantes et valorisantes.

II.3.7. Accès aux TIC coûteux :

La « démocratisation » de l'accès aux TIC semble être l'un des principaux enjeux d'un développement réussi dans le secteur des TIC. Car, pour l'Algérien moyen, le coût d'accès aux nouvelles technologies est encore trop élevé. Un équipement informatique standard coûte près de cinq fois le salaire mensuel moyen. Tout compris, l'accès domestique à Internet (équipement téléphonique et informatique, abonnement, coût des communications, etc.) revient à environ 150.000 dinars, d'après le Comité de Pilotage de la société de l'information. Le risque est grand, aujourd'hui, que le « fossé numérique » ne se creuse si on ne diminue pas les coûts associés aux TIC.

Section II: Présentation d'Algérie Télécom et de la téléphonie mobile en Algérie

I. Algérie Télécom¹²²:

Algérie Télécom est leader sur le marché Algérien des télécommunications qui connaissent une forte croissance. Offrant une gamme complète de services de voix et de données aux clients résidentiels et professionnels. Cette position s'est construite par une politique d'innovation forte adaptée aux attentes des clients et orientée vers les nouveaux usages. Son ambition est d'avoir un niveau élevé de performance technique, économique, et sociale pour se maintenir durablement leader dans son domaine, dans un environnement devenu concurrentiel.

I.1.Présentation :

- Une société par actions (SPA) à capitaux publics opérant sur le marché des réseaux et services de communications électroniques.
- Sa naissance a été consacrée par la loi 2000/03 du 5 août 2000, relative à la restructuration du secteur des Postes et Télécommunications, qui sépare notamment les activités Postales de celles des Télécommunications.
- Son Capital social est de : 50 000 000 000.00 DA.

I.2. Activités d'Algérie Télécom :

- Fournir des services de télécommunication permettant le transport et l'échange de l'information (voix, messages écrits, données numériques, informations audiovisuelles).
- Développer, exploiter et gérer les réseaux publics et privés de télécommunications.
- Établir, exploiter et gérer les interconnexions avec tous les opérateurs des réseaux.

I.3. Les objectifs d'Algérie Télécom :

¹²² <http://www.algeriatelecom.dz/>.

Entrée officiellement en activité à partir du 1^{er} janvier 2003, elle s'engage dans le monde des Technologies de l'Information et de la Communication avec trois objectifs :

- rentabilité
- efficacité
- qualité de service

I.4. Les fondamentaux d'Algérie Télécom :

I.4.1 Son Slogan : « Le Bon Choix »

I.4.2 Sa vision :

Etre le premier opérateur incontournable dans le domaine des prestations de service de télécommunications en Algérie tout en ayant le souci de préserver et développer sa dimension internationale, et participer à la promotion des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) en Algérie.

I.4.3. Sa mission :

Algérie Télécom, de par les objectifs principaux dans le monde des Technologies de l'Information et de la Communication, se fixe les principaux axes dans le but :

- D'accroître l'offre de services téléphoniques et faciliter l'accès aux services de télécommunications au plus grand nombre d'utilisateurs, en particulier en zones rurales.
- D'améliorer la qualité de services offerts, la gamme de prestations rendues et rendre plus compétitifs les services de télécommunications.
- De développer un réseau national de télécommunication fiable et connecté aux autoroutes de l'information.
- Ce met impliqué dans le développement socio-économique du pays à travers la fourniture des services de télécommunications.

- Mettre en œuvre des moyens importants pour rattacher les localités isolées et les établissements scolaires.

I.5. Les responsabilités d'Algérie Télécom :

1. **Les actionnaires** : nous devons mériter leur soutien en valorisant leur patrimoine.
2. **Les clients** : nous devons anticiper leurs besoins en leur fournissant des produits et des services de qualité afin de gagner et conserver leur confiance.
3. **Le personnel** : et nous devons satisfaire ses attentes en organisant les conditions de l'épanouissement de tout.

I.6. Organisation d'Algérie Télécom :

Algérie Télécom est organisée en Divisions, Directions Centrales, Régionales et Direction Opérationnelles des wilayas, autour de ses métiers fixes et services et d'autre part des fonctions supports réseaux. A cette structure s'ajoutent deux filiales :

1. Mobilis, Algérie Télécom Mobile, pour le téléphone mobile.
2. REVSAT, Algérie Télécom Satellite (ATS), pour les télécommunications spatiales.

II. Algérie Télécom en chiffre (2010)¹²³ :

II.1 .Téléphonie :

- Equipements d'abonnés : 4 067 975 dans 40% défectueux.
- Nombre d'abonnés fixe : 3 200 000 dans 48% résiliés.
- Demandes en instance : 534 000 dans 73% retirées.
- Densité téléphonique globale en Algérie Fixe : 8,31 %.

II.2. Réseau commercial :

- 146 agences commerciales des télécommunications (ACTEL).

¹²³ http://fr.wikipedia.org/wiki/Alg%C3%A9rie_T%C3%A9l%C3%A9com.

- 113 divisions commerciales .
- 49 414 kiosques Multi Services (KMS).
- 4 425 taxiphones.

II.3. Réseau de transmission :

- Réseaux public de transmission de données par paquets X.25 (DZPAC) : 7 600 accès.
- Backbone national de transmission à 10 GB/s et 2,5 GB/s.
- Réseau radio rural : 103 réseaux intégrant plus de 1500 localités.
- 961 communes (APC) rattachées en fibres optiques.

II.4. Algérie Télécom Mobile (MOBILIS) :

- Plus de 10 millions d'abonnés actifs.

II.5. Algérie Télécom Satellite (ATS) :

- 45 stations terriennes domestiques.
- 4 stations internationales. Intelsat et Arabsat.
- 1 station côtière INMARSAT.
- 1 réseau VSAT SCPC.
- Mobile par satellite (GMPCS) : Provider THURAYA en Algérie avec 1808 abonnés.
- 1 réseau VSAT DVB/RCS 2000 TERMINAUX .Réseaux d'Entreprises.
- 5 réseaux VSAT iDirect.

II.6. Réseau international :

Liaisons sous marine à fibre optique reliant l'Algérie au réseau mondial de télécommunications
" SEA-ME WEA II" + ALPAL II + SEA ME IV "

II.7. Internet Djaweb :

- 7 000 accès RTC.
- 3 000 accès liaisons Spécialisées.
- capacité actuel 100.000 clients. Mais la qualité des services proposées est médiocre (connexion, service clients).

- 15 000 cybercafés¹²⁴
- 1 500 000 utilisateurs Internet en Algérie

Depuis la fermeture de l'accès ADSL de la société Eepad, Algérie Télécom fait figure de monopole de l'accès Internet à domicile en Algérie.

II.8. Effectif :

- Femmes: 17 849 (soit : 77,4%)
- Hommes: 4 206 (soit : 22,6%)
- Total: 23 055 ¹²⁵

III. Introduction massive des nouvelles technologies :

Programme de développement du réseau télécoms 2004-2008

Le montant global des investissements à consentir est évalué à 203 976 millions de DA soit l'équivalent de 2,5 milliards de Dollars US. Ces investissements mobiliseront tous les segments d'activités d' ALGERIE TELECOM , à savoir les fonctions commutations, Transmission, Moyens auxiliaires des Télécommunications (Energie et Gestion Réseau), les Télécommunications Satellitaires, l'Internet, la Logistique des Télécommunications, les Systèmes Informatiques et Managements¹²⁶.

III.1. La WIMAX :

La société SLC (Smart Link Communication), qui dispose de son propre réseau backbone, a introduit en Algérie l'Internet sans fil, à savoir le WiMax. Cette technologie a été lancée par l'opérateur public : l'offre proposée est le fruit d'un partenariat avec le fournisseur d'accès internet Anwarnet, filiale du jordanien Anwar, et s'adresse essentiellement aux

¹²⁴ Concernant les cyber-café, c'est l'autorité de régulation qui autorise ou interdit le service. On compte environ 15.000 cyber-café. Ces entités sont invitées à s'abonner au haut débit pour une connexion de qualité. La seule protection pour internet à mettre en place est celle qui concerne l'enfant. S'agissant de WIFI, AT a généralisé l'offre à tous les clients, ce qui a permis une réactualisation des accès, on offre des moyens de sécurisation.

¹²⁵ Auxquels il faut ajouter les emplois indirects à travers la sous-traitance (raccordement d'abonnés, développement de canalisations de fibre optique, installation des équipements, fourniture des services de télécommunications par d'autres opérateurs de petite taille, sécurisation des sites et d'autres fonctions encore).

¹²⁶ <http://www.algeriatelecom.dz>.

entreprises ; cette technologie, plutôt dédiée au milieu professionnel, compte à ce jour 150 abonnés chez Algérie Télécom Internet¹²⁷.

III.2. La WIFI :

Algérie Télécom investit le créneau du wifi grand public. Une expérience pilote a été lancée à la Safex avant d'être élargie. L'opérateur historique de téléphonie, Algérie Télécom (AT), se lance dans l'accès Internet WiFi destiné au grand public. L'expérience pilote a été lancée avec la Safex (Pins Maritimes) où il est désormais possible pour tout détenteur d'un ordinateur portable de se connecter au réseau WiFi du palais des expositions moyennant l'achat d'une carte d'accès Internet spécial accès « Zone WiFi ». Les cartes d'accès disponibles sont de 1.000 DA pour 36 heures de connexion. Le lien qui dessert la Safex est doté d'une connexion de 34 Méga¹²⁸.

III.3. Projet MSAN :

Cette technologie dite «nœuds d'accès multiservices-MSAN» offre, en plus de l'internet a haut débit jusqu'à 20 et 50 mégas, mais arrêté pour le résidentiel à 8 mégas, offre plusieurs services à valeur ajoutée dont l'IPTV, la visioconférence, la visiophonie, des lignes spécialisées et des contenus multimédias comme le gaming et la HD vidéo. Destiné en premier lieu à désenclaver les localités dépourvues du téléphone et des services internet ainsi que les quartiers fortement touchés par les perturbations à répétition de la connexion, le réseau MSAN est actuellement déployé à travers les différentes wilayas¹²⁹.

¹²⁷ Bertrand de La Forest Divonne, « Le secteur des télécommunications en Algérie », Mission Économique, février 2009

¹²⁸ Abdelkader Zahar, « Algérie Télécom se lance dans le WiFi grand public », MAGHREB EMERGENT du 15 Avril 2010

¹²⁹ S/EL MOUDJAHID, « Algérie Télécom : Le réseau MSAN entre en phase de commercialisation 15.000 lignes prêtes à Alger », WEBIMAG du , 12 septembre 2010.

IV. Algérie Télécom occupe une place centrale dans le programme de modernisation du secteur des télécommunications¹³⁰ :

Algérie Télécom c'est d'abord trois grandes entités, la société mère chargée de la téléphonie fixe et des services Internet, la filiale Mobilis ATM, en charge de la téléphonie et services mobiles, les filiales ATS satellites pour les technologies satellitaires.

Algérie Télécom cherche d'abord la qualité de service, couverture du cellulaire, la réhabilitation du fixe après l'explosion du GSM (dont la masse d'abonnés croît à des taux impressionnants), le développement de l'Internet et notamment du haut débit, favorisé le déploiement de l'accès à Internet dans les espaces communautaires (établissements de formation ou d'éducation, les centres culturels, les cyber-café), Algérie Télécom a introduit l'offre ADSL, avec WIFI pour le partage domestique des connexions. Au total, ce sont près de 5 millions d'internautes en Algérie, soit près de 15% de la population algérienne, cette tendance se poursuit aujourd'hui, en même temps que la mise à niveau des infrastructures, afin d'assurer la qualité de service requise. La qualité de service revient alors comme une constante dans le propos du directeur général, réduire les délais de livraison, assurer la disponibilité du service, assurer les dérangements, etc. Ce sont autant d'actions qui s'inscrivent dans une logique de qualité de service prônée par le groupe. Ce sont plus de 6 millions d'accès haut débit qui sont à réaliser dans le cadre du projet e-Algérie 2013. Plus de 15 millions de citoyens possèdent un accès permanent au réseau d'Algérie Télécom 4.750.000 d'accès téléphonique en équipements existent aujourd'hui, 1.800.000 accès haut débit sont installés dans les réseaux (400.000 accès en juin 2008), Ce chiffre a été atteint, selon le directeur général, grâce aux choix des nouveaux accès de type MSAN, récemment mis en service. Algérie Télécom a mis pour cela une stratégie axée sur le développement des infrastructures de télécoms. Sur le plan de développement et la stratégie d'Algérie Télécom, il s'agit de faire du groupe, selon son premier responsable, un opérateur des réseaux qui fournit l'accès au réseau et le transport

¹³⁰ T. M. A, « Algérie Télécom occupe une place centrale dans le programme de modernisation du secteur », el moudjahed du 01 mars 2011

d'information, un opérateur de service réalisant des infrastructures de construction de services. Pour y parvenir, Algérie Télécom pense qu'il y a nécessité d'adaptation face à la croissance de consommation de la bande passante. Il y a aussi nécessité d'une optimisation de la gestion du trafic pour augmenter les capacités du réseau et assurer une meilleure gestion de la qualité de services qui permet à Algérie Télécom de faire face à la concurrence de nouvelles technologies.

V. Projet Algérie Télécom¹³¹

V.1. Aller vers les réseaux de nouvelle génération :

Les objectifs à moyen terme se résument à assurer la migration vers les réseaux de nouvelles générations offrir tous les services de la téléphonie, garantir les temps de réponse et réduire les délais des interruptions, satisfaire les exigences de l'internaute de demain (accès partout, robustesse, haute performance). Ces objectifs ne peuvent être atteints qu'à travers la mise à niveau, la modernisation et l'extension de capacités concernant toutes les infrastructures et les couches de réseaux. S'agissant de la modernisation du réseau, le directeur général a évoqué le développement de la fibre optique au niveau national comme à l'international.

V.2. Se rapprocher des utilisateurs finaux :

Il y a nécessité de se rapprocher des utilisateurs finaux via des partenaires ou une structure de fourniture de services avec des partenariats stratégiques. Il y a lieu d'encourager les hébergements en Algérie. Pour cela, il faut des ressources (liens d'interconnexions) et des acteurs (opérateurs de transit ou de collecte, les data center), qu'il s'agit de mettre en valeur. Pour y aboutir, le directeur général d'Algérie Télécom, propose de faire coexister l'opérateur des réseaux et celui des services au sein du groupe et accélérer le passage aux réseaux de nouvelles générations (développement de nouveaux services, messageries, périphérique de

¹³¹ T. M. A, (2011), op.cit.

développement de réseaux multiservices, généralisation du MSAN et développement du FTTH.

V.3. 5.000 km de fibre optique posés en 2010 :

En 2010 a été déjà posé plus de 5.000 km de fibre optique. C'est le cœur des réseaux qu'il faut préparer, note l'orateur, pour avoir un réseau de nouvelle génération devant supporter la convergence mobile-fixe. C'est le réseau d'accès et de raccordement des abonnés qu'il faut densifier. Pour 2011, en plus des 400.000 accès acquis en 2010 et en fin d'achèvement dans cinq wilayas (Oran, Alger, Sétif, Chlef, Constantine), il y a encore 500.000 accès MSAN qui sont planifiés pour moderniser et étendre les réseaux d'accès d'Algérie Telecom à travers plus de 14 wilayas. En plus de l'installation d'équipements de 250.000 accès FTTH pour le triple play et le remplacement progressif des accès Fawri et easy par des accès MSAN à raison de 1.000.000 d'accès pour homogénéiser la qualité de service. Concernant la fibre optique, on offre un bouquet de 60 chaînes pour la télévision et il y a le projet de passer à la TNT et de numérisation du réseau de télévision, ce qui amènera inévitablement la disparition des paraboles.

V.4. Développement de nouveaux services :

le développement de nouveaux services (offrir la voix IP, la télévision sur le réseau ADSL d'Algérie Télécom). Le processus d'acquisition de la solution serait en cours, parvenir à des offres packagées (voix, données et la télévision), services d'hébergement pour les clients (lancement de boîte mail blog), stockage en ligne au courant du second semestre 2011, développer des offres de forfait de téléphonie sur le fixe, plus grand développement du Wifi avec des formules de forfait et de paiement électronique, A destination des professionnels, accompagnement des entreprises pour le développement de l'intranet et les systèmes d'information, réalisation de nouveaux réseaux pour des institutions publiques et entreprises financières et bancaires, développement des offres de vidéoconférence et de télé-présence.

V.5. le réseau Alger- Valence :

le projet de ligne Alger- Valence et l'ouverture prochaine d'un point de présence à Marseille en coopération avec des partenaires pour la liaison, L'ambition est d'aller vers le haut débit, et d'améliorer le débit.

V.6. 400 millions de dinars recouverts :

S'agissant du recouvrement des créances, il y a des résultats qui ont été obtenus auprès d'administrations et d'entreprises. Les créances 2010 ont été réglées par l'ensemble des ministères quant aux créances anciennes, il a été convenu que les paiements se feront au fur et mesure, dans la mesure de la disponibilité des crédits.

V.7. Monétique : des infrastructures seront mises en place :

Concernant la monétique, à laquelle le DG d'AT, parle de paiement électronique, mettre en place les infrastructures les plus fiables. Il faut un cadre qui facilite le paiement électronique. Afin rendre plus facile les relations avec les clients. Il y a un travail qui se fait déjà avec la Poste en faveur des détenteurs de comptes-postaux.

V.8. AT utilisatrice du solaire :

Concernant les énergies renouvelables, Algérie Telecom est un des utilisateurs de l'énergie solaire pour le fonctionnement de certains centres de transmission, cela va dans le sens de l'économie d'énergie.

VI. Partenariat Algérie Télécom :

Un partenariat est une entente où les parties conviennent de coopérer pour faire progresser leurs intérêts mutuels; Algérie télécom est consciente de l'importance du partenariat, dans le but d'augmenter son profit, d'améliorer sa performance et de progresser

Algérie télécom a signé divers accords commercial au cours de ces années citons quelques exemples :

En 2006 un accords commercial avec Alcatel a été signé afin d'offrir des services de communication de pointe aux entreprises algériennes ;Il s'agit là d'un partenariat stratégique qui s'inscrit dans la politique globale de redéploiement de AT, notamment en matière de réseaux entreprises, un créneau qui se développe de plus en plus en Algérie et auquel Algérie Télécom accordera beaucoup d'importance.

En 2008 un partenariat avec AnwarNet SPA, société algérienne membre du groupe MSI (Munir Sukhtian International), Algérie Télécom avait mis sur le marché un nouveau produit dit MawdjAT, un réseau sans fil de type ADSL qui s'appuie sur la technologie Wimax. Solution innovatrice de mise en place de réseaux internet haut débit, le réseau est conçu, annonce-t-on, de manière à apporter la rapidité et l'économie de déploiement, plus de flexibilité et une meilleure qualité de service loin des problèmes du filaire.

Un autre accord avec sonalgaz a été signé en 2009 il s'agit de la mise en oeuvre d'une solution globale d'un réseau Intranet VPN/XDSL sécurisé de 500 sites appartenant à 18 filiales du Groupe Sonelgaz, indiquet- on auprès d'AT. Cette initiative s'inscrit dans le cadre du programme d'Algérie Télécom visant à soutenir la généralisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) et le développement des systèmes et réseaux dans les différents secteurs d'activités¹³².

VII. La sous-traitance à Algérie Télécom :

La sous-traitance est un contrat par lequel une entreprise dite « mutuelle » demande à une autre entreprise dite « assujettie » de réaliser une partie de sa production ou des composants nécessaires à sa production. Les entreprises sous-traitantes sont des entreprises auxquelles sont agréées certaines parties de travail.

¹³² http://www.tsa-algerie.com/politique/algerie-accord-de-partenariat-strategique-entre-algerie-telecom-et-stonesoft_4126.html

Algérie Télécom utilise la sous-traitance dans divers travaux d'installation de fibres optiques, de lignes téléphoniques, de central téléphonique, d'installation de réseaux de données, d'installation de matériel de transmission et de réception radio, de Stations de base GSM, etc¹³³.

VIII. La Téléphonie Mobile en Algérie:

VIII.1. Réglementation Calendrier des réformes :

Le Gouvernement a mis en œuvre, en 2000, un calendrier de réformes se fixant pour objectif d'introduire la concurrence dans ce secteur et mettre au standard international son secteur public de télécommunications tant sur la qualité et la diversité de l'offre que sur l'amélioration du service universel. Ce calendrier de réformes très avancé a permis la vente de plusieurs licences mobile, VSAT, GMPCS et fixe et devrait aboutir à l'ouverture du capital¹³⁴.

Pour atteindre cet objectif, le gouvernement a redéfini l'environnement institutionnel et réglementaire en déléguant au Ministère de la Poste et des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication la conduite de ce calendrier de réformes.

C'est ainsi qu'ont été créés entre 2001 et 2003 :

- l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications (ARPT) ;
- Algérie Telecom, opérateur fixe de télécommunications ;
- Algérie Telecom Mobile devenu Mobilis ;
- Algérie Poste, opérateur postal¹³⁵.

¹³³ <http://www.kompass-usa.com/annuaire-entreprise-produit/telecommunications-presse-medias/travaux-installation-telecommunications-61019905-52470.html>

¹³⁴ Laurence BELAICHE, « Le secteur des télécommunications en Algérie », Mission Economique , février 2009.

¹³⁵ idem

VIII.2. Création en 2001 du premier opérateur privé de télécommunications :

Cette réforme qui prévoyait dès son lancement l'ouverture progressive de tous les segments du marché à la concurrence a permis la création en 2001 du premier opérateur privé de télécommunications mobile, Orascom Telecom Algérie sous la marque commerciale Djezzy et du second opérateur privé fin août 2004, Wataniya Telecom Algérie sous la marque Nedjma. Deux licences VSAT ont également été attribuées courant 2004 à Djezzy et à un consortium composé du monégasque Divona Telecom et de l'algérien Kpoint com).¹³⁶

VIII.3. Une offre en constante amélioration¹³⁷ :

Après plusieurs années de stagnation, le secteur algérien des télécommunications connaît depuis le début 2004 une activité sans précédent avec la vente de la deuxième licence privée de téléphonie mobile. Les pouvoirs publics préoccupés par le développement du secteur privé, notamment de la téléphonie mobile, ont réussi à dynamiser un secteur paralysé par le monopole public. Toutefois, si la croissance du nombre d'abonnés au service mobile des trois opérateurs (Djezzy, Nedjma et Mobilis) est très élevée, les pouvoirs publics ont adopté une politique volontariste pour transformer les opérateurs historiques fixe et mobile en sociétés modernes capables de rivaliser avec le secteur privé dans la perspective d'une privatisation. Téléphonie mobile : Djezzy, marque mobile d'Orascom Telecom Algérie, domine le marché

¹³⁶ Laurence BELAICHE,(2009), op.cit.

¹³⁷ www.webmanagercenter.com/be/.../telecomalgerie.pdf.

VIII.3.1. Répartition du marché de la téléphonie :

	Téléphonie fixe	Téléphonie mobile
nombre d'abonnés	3 693 191	27 031 472
Part de marché	13,5%	86,5%
Télédensité	10,80%	79,04%

Source : ARPT décembre 2008

VIII.4. De la course à l'abonné à la fidélisation :

La téléphonie mobile en Algérie comptait 32 780 165 abonnés à la fin de l'année 2010, en hausse de 50 341 abonnés par rapport à 2009, alors que la téléphonie fixe est repassée au-dessus de la barre des 3 millions d'abonnés, selon l'Autorité de régulation de la poste et des télécommunications (ARPT), citée par l'APS¹³⁸.

VIII.4.1. Djezzy, Orascom Telecom Algérie (OTA) :

L'opérateur privé, Orascom, est présent en Algérie depuis le 11 juillet 2001, date à laquelle, avec une offre de 737 millions de dollars, il a remporté le marché concernant l'attribution d'une seconde licence GSM. Le réseau d'OTA (Djezzy) est opérationnel depuis le 15 février 2002. L'investissement réalisé jusqu'à présent pour le déploiement du réseau, non compris le coût de la licence, est estimé à environ 1 milliard de dollars mi 2004, OTA a obtenu une licence VSAT pour 2 millions de dollars. Aujourd'hui, le réseau d'OTA compte environ 14 millions de clients, dont 90% ont souscrit des formules dites pre-paid¹³⁹.

Djezzy, l'un des plus importants opérateurs de la téléphonie en Algérie, a recruté en 2010 dans le secteur des télécoms pas moins de 1 200 personnes. Les recrues de Djezzy, selon le communiqué parvenu hier à notre rédaction, sont fraîchement diplômées des universités et

¹³⁸ Kamel Benelkadi, « De la course à l'abonné à la fidélisation », El Watan du 04 avril 2011.

¹³⁹ Laurence BELAICHE, (2009), op.cit.

des grandes écoles ou encore chevronnées, bénéficiant d'une certaine expérience. Le dénominateur commun de ces recrues est leur solide bagage technique et intellectuel mais aussi une parfaite adhésion aux valeurs de Djezzy, notamment l'innovation, la solidarité, le dynamisme et le partage. Par ailleurs, différents domaines d'activité ont ainsi été ciblés tels que la technique, le commercial, l'informatique, le marketing, les finances, l'administration, la clientèle.

Une large palette de postes est offerte comme, par exemple, cadre junior, superviseur, ingénieur, manager... Ce recrutement a touché pratiquement toutes les villes algériennes, les sièges régionaux ainsi que les 87 Centres de services (CDS) éparpillés sur tout le territoire national. Privilégiant le cadre algérien (sur 4 500 emplois directs, seulement une trentaine d'expatriés), Djezzy organise des cycles de formation qui touchent pratiquement tous ses employés, leur conférant ainsi une forte valeur ajoutée qui leur permet d'être compétitifs aussi bien en Algérie qu'à l'étranger¹⁴⁰. Grâce à son rayonnement commercial et technique Djezzy a créée plus de 100 000 emplois indirects¹⁴¹. L'opérateur Djezzy détenait, en 2010, 46% des parts de marché avec 15 087 393 abonnés, en hausse par rapport à 2009 (14 617 642 abonnés)¹⁴².

VIII.4.2. Mobilis :

Le réseau de la téléphonie mobile qu'a lancé Algérie Télécom connaît depuis juillet 2004 un important développement. Aujourd'hui, Mobilis compte environ 10 millions d'abonnés. Les investissements financiers seront réalisés en priorité à la boucle locale radio pour la téléphonie fixe et au développement de la couverture GSM de sa filiale Mobilis ainsi qu'au service permis par l'utilisation de nouvelles technologies tel le GPRS (opérationnel depuis le début de l'année 2005). Le chiffre d'affaires du groupe est passé de 21 milliards de dinars en 2000 à 90 milliards de dinars en 2007. Algérie Telecom projette d'investir environ 2,5 milliards de dollars d'ici 2010.

¹⁴⁰ Farah Bachir-Cherif, « Algérie: Djezzy, premier employeur du secteur des télécoms en 2010 », la tribune du 1 Février 2011.

¹⁴¹ http://www.tsa-algerie.com/communiqués-de-presses/djezzy-premier-employeur-du-secteur-des-telecoms-en-2010_144.html

¹⁴² Kamel Benelkadi, (2011), op cit.

Mobilis occupe la deuxième place en termes d'abonnés et de chiffre d'affaires et la première en offres de facturation à posteriori obtenant selon M. Dabouz M'hamed, le meilleur indicateur de confiance des abonnés. S'agissant d'ATS, la filiale offre les services satellitaires aux entreprises et aux professionnels. Elle permet l'interconnexion des localités enclavées du pays pour prolonger les services traditionnels d'Algérie télécom ou d'autres opérateurs dans ces zones¹⁴³.

VIII.4.3. Nedjma, Wataniya Telecom Algeria (WTA) :

L'opérateur koweïtien Wataniya a remporté la troisième licence de téléphonie mobile en janvier 2004 pour 421 millions de dollars. Nedjma, marque commerciale de WTA, a débuté son exploitation commerciale le 25 août 2004¹⁴⁴. Wataniya Télécom Algérie (WTA, Nedjma) comptait, pour sa part, 8 245 998 abonnés en 2010, en hausse par rapport à 2009 (8 032 682), soit une part de marché de 25,2%. Le taux de pénétration de la téléphonie mobile a baissé en 2010, atteignant 90,30%, comparativement à 2009 où il était de 91,68%. Concernant la téléphonie fixe, un peu plus de 3 millions d'abonnés étaient comptabilisés au 28 février 2011.¹⁴⁵

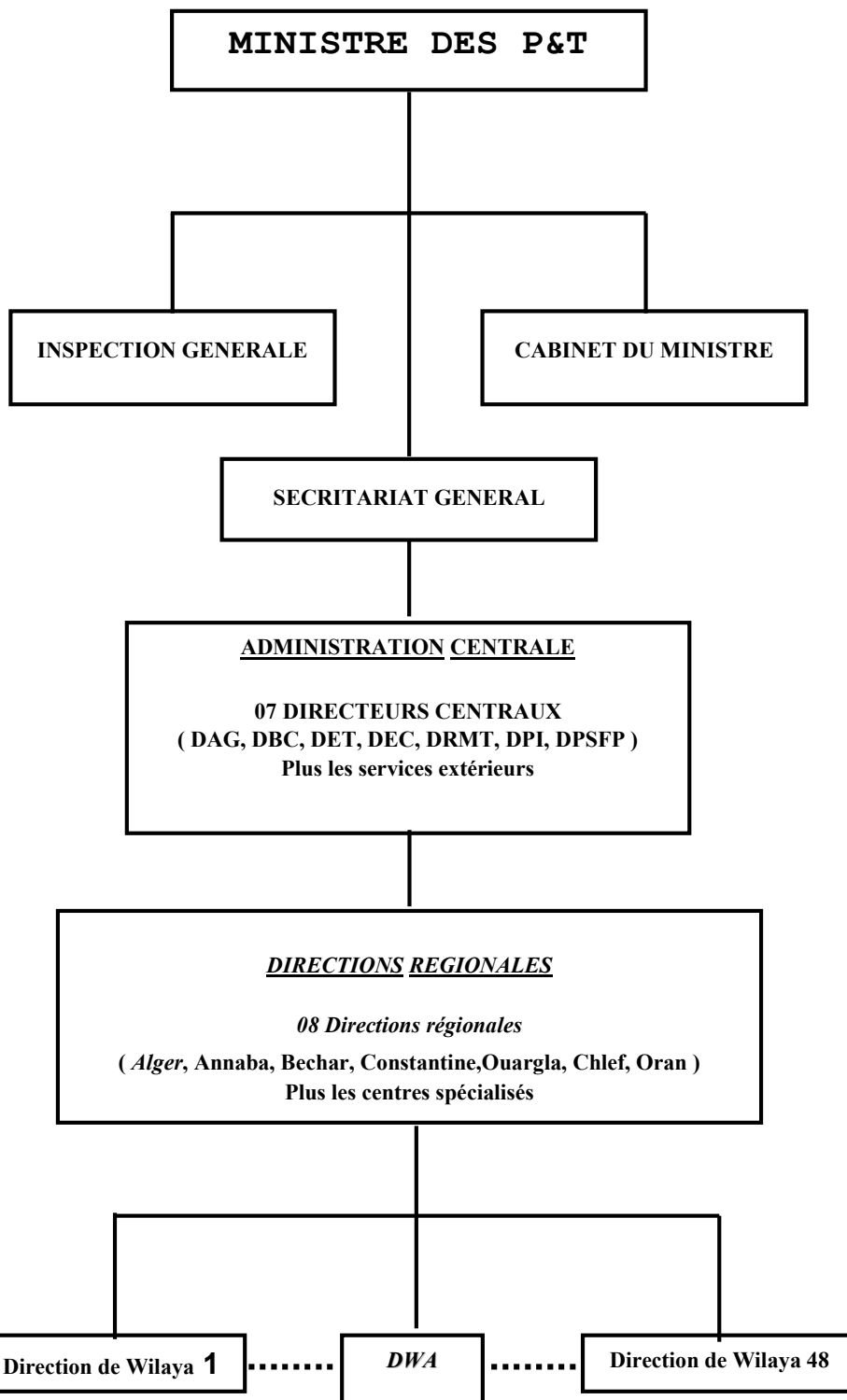
¹⁴³ T. M. A, (2011), op.cit.

¹⁴⁴ Laurence BELAICHE, (2009), op.cit.

¹⁴⁵ Kamel Benelkadi, (2011), op cit.

**Section III : Analyse williamsonienne des structures de la gouvernance cas
d'étude Algérie Télécom**

I. organigramme général des P&T¹⁴⁶ :



¹⁴⁶ Document A

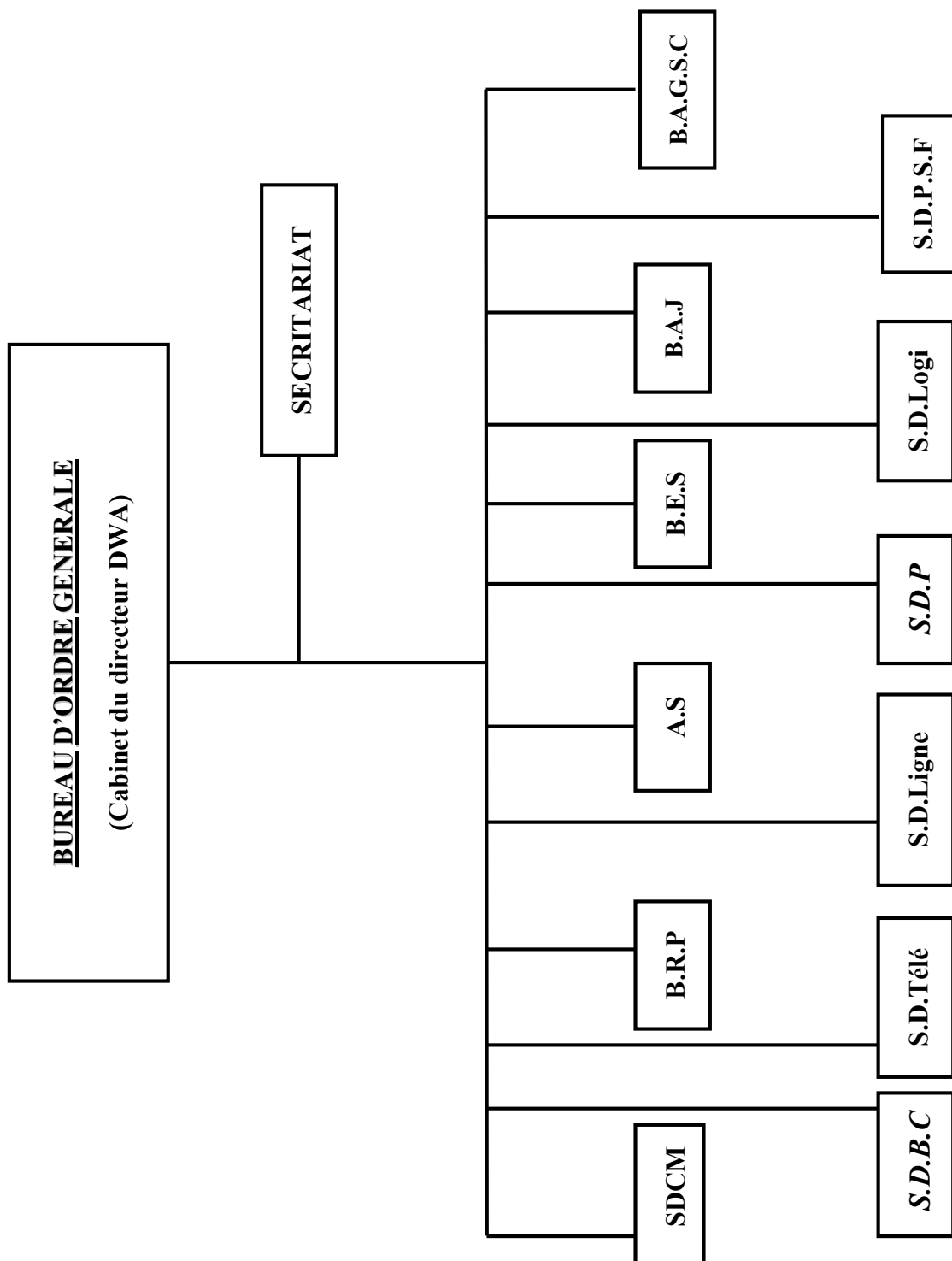
CODE	DESIGNATION
DAG	Direction de l'Administration Générale. la légende des codes
DBC	Direction du Budget et de la Comptabilité.
DET	Direction des Equipements de Transmission.
DEC	Direction des Equipements de Commutation.
DRMT	Direction de la Réglementation et du Marketing des Télécommunications.
DPI	Direction de la Planification et de l'Informatique.
DPSFP	Direction de la Poste et des Services Financiers Postaux.
DWA	Direction de la Wilaya d'Alger.

I.1. La légende des codes¹⁴⁷ :

¹⁴⁷ Document Algérie Télécom

II. ORGANIGRAMME GENERAL DE

LA DIRECTION DE LA WILAYA D'ALGER :



II.1. La légende des codes¹⁴⁸:

CODE	DESIGNATION
SDCM	Sous Direction de la Clientèle et du Marketing.
SDBC	Sous Direction du Budget et de la Comptabilité.
SDTélé	Sous Direction des Télécommunications.
SDLigne	Sous Direction des Lignes.
SDP	Sous Direction du Personnel.
SDLogi	Sous Direction de la Logistique.
SDPSF	<i>Sous Direction des Postes et Services Financiers.</i>
BRP	Bureau de Réception et de la Permanence.
AS	Assistant de Sécurité.
BES	Bureau d'Etude et de Synthèse.
BAJ	Bureau des Affaires Juridiques.
BAGSC	Bureau des Affaires Générales et Services courrier.

REMARQUE :

Les services assurant la gestion et le fonctionnement du réseau téléphonique sont :

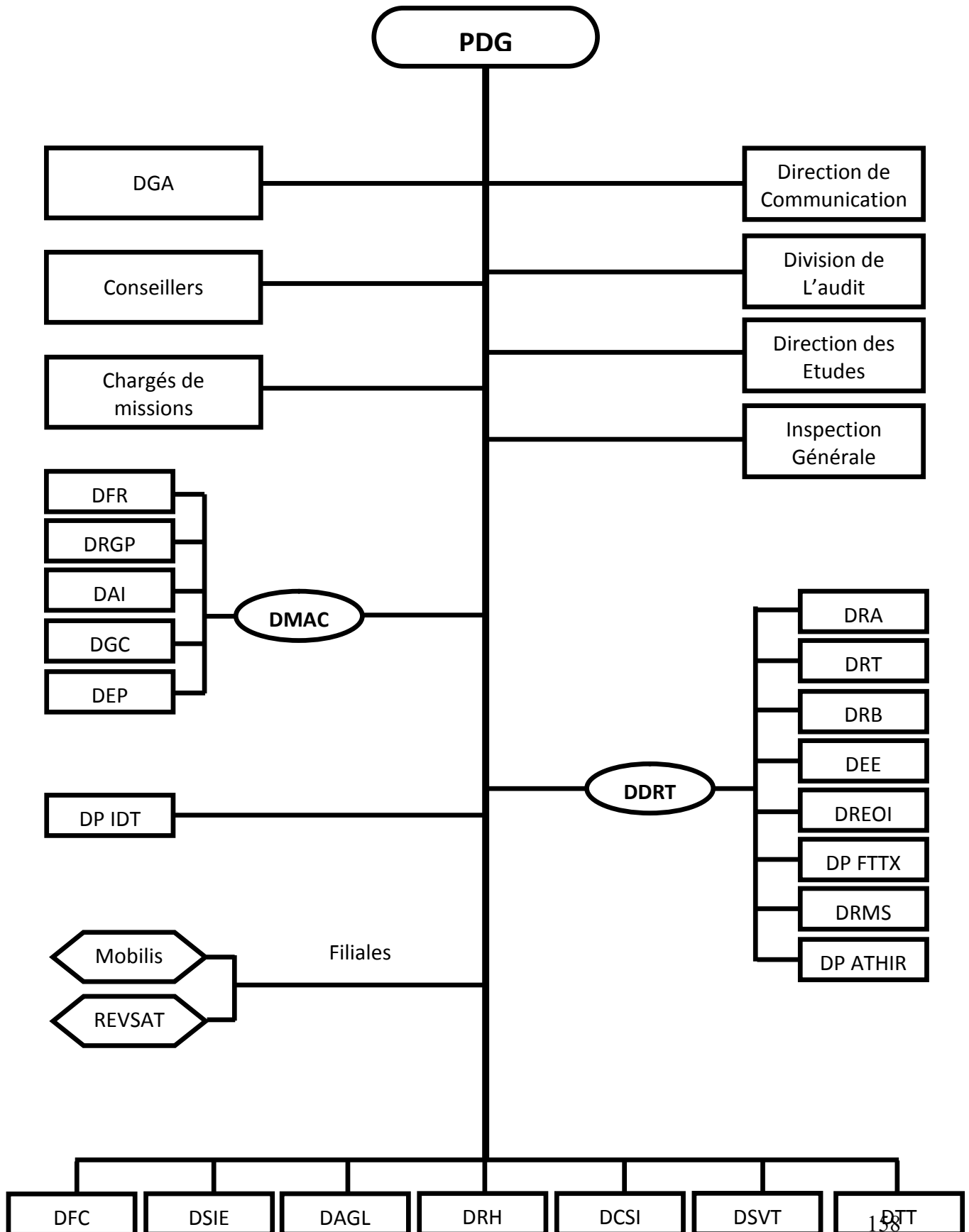
ACTEL ==> Dépend de la sous direction de la clientèle et de marketing, chargé du Marketing

CECLI ==> Dépend de la sous direction des lignes, chargé de la création et maintenance des lignes. (notre cadre d'étude)

CENTRE AUTOMATIQUE ==>Dépend de la sous direction des télécommunications, chargé des équipements et création de la tonalité

¹⁴⁸ Document Algérie Télécom

III. Organigramme général d'Algérie Télécom¹⁴⁹ :



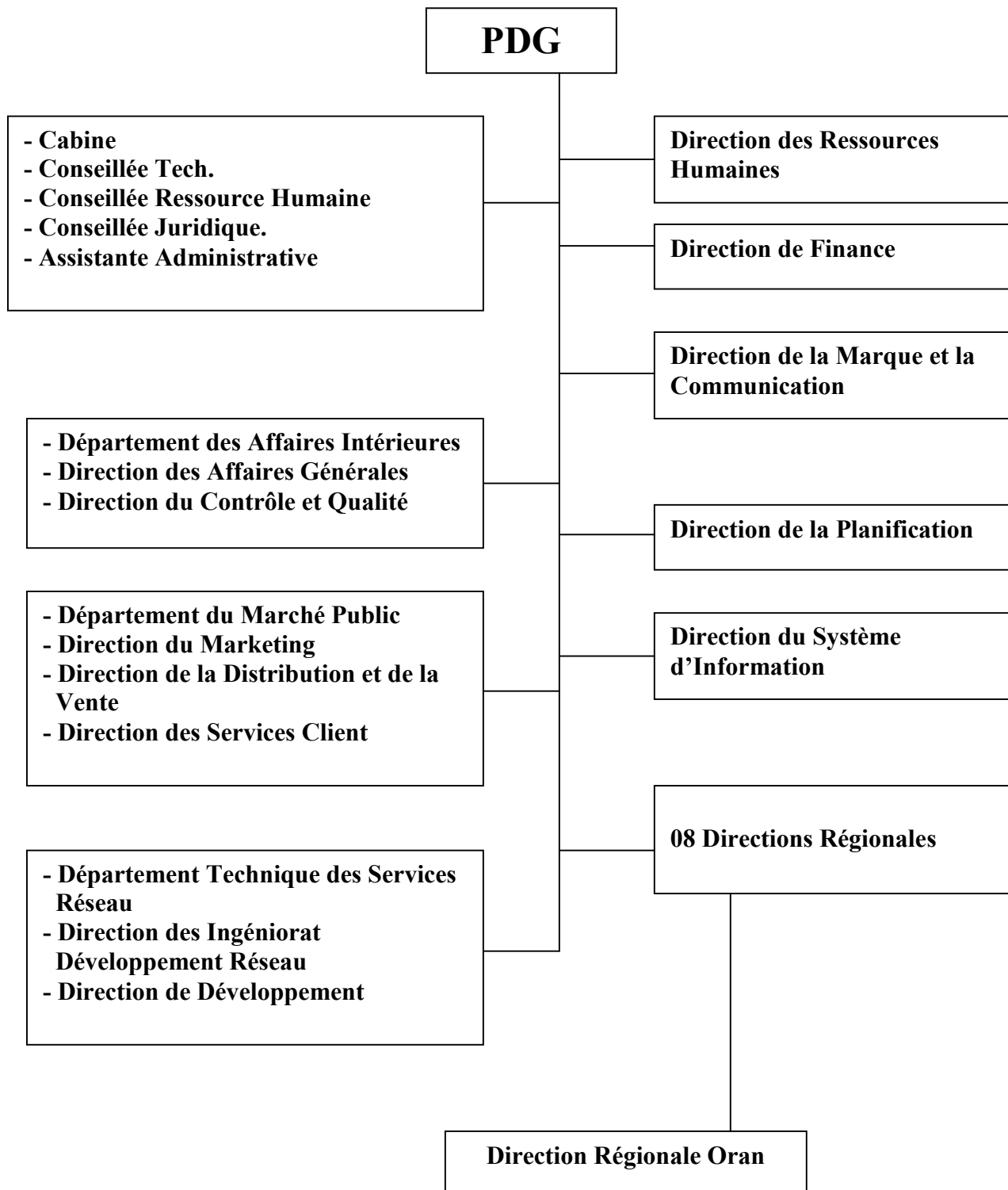
III.1. La légende des codes ¹⁵⁰ :

Code	Désignation
PDG	Président Directeur Général
DAGL	Direction d'Approvisionnement et Gestion de la Logistique
DAI	Direction des Affaires Internationale
DCSI	Direction Centrale de la Sécurité Interne
DDRT	Division Développement Réseaux des Télécommunications
DEE	Direction Energie et Environnement
DEP	Direction Etudes et Programmes
DFC	Direction Finance et Comptabilité
DFR	Direction Facturation et Recouvrement
DGA	Directeur Générale Adjoint
DGC	Direction des Grands Comptes
DMAC	Division Marketing et Action Commercial
DP ATHIR	Direction Projet ATHIR
DP FTTX	Direction Projet FTTX (Fiber To The x)
DP IDT	Direction Projet IDT (informatisation des télécoms)
DRA	Direction Réseau d'Accès
DRB	Direction Réseau de Base
DREOI	Direction Réseau Entreprise et Offres Intégrées
DRGP	Direction Relation Grand Publique
DRH	Direction des Ressource Humains
DRMS	Direction Réseau Multi Service
DRT	Direction Réseau Transport
DSEI	Direction Systèmes et Equipements Informatique
DSVT	Direction Stratégie et Veille Technologique
DTT	Direction Territorial des Télécoms
MOBILIS	Algérie Télécom Mobile, Filiale du groupe Algérie Télécom
REVSAT	Algérie Télécom Satellite (ATS), Filiale du groupe Algérie Télécom

¹⁴⁹ Document Algérie Télécom

¹⁵⁰ Document Algérie Télécom

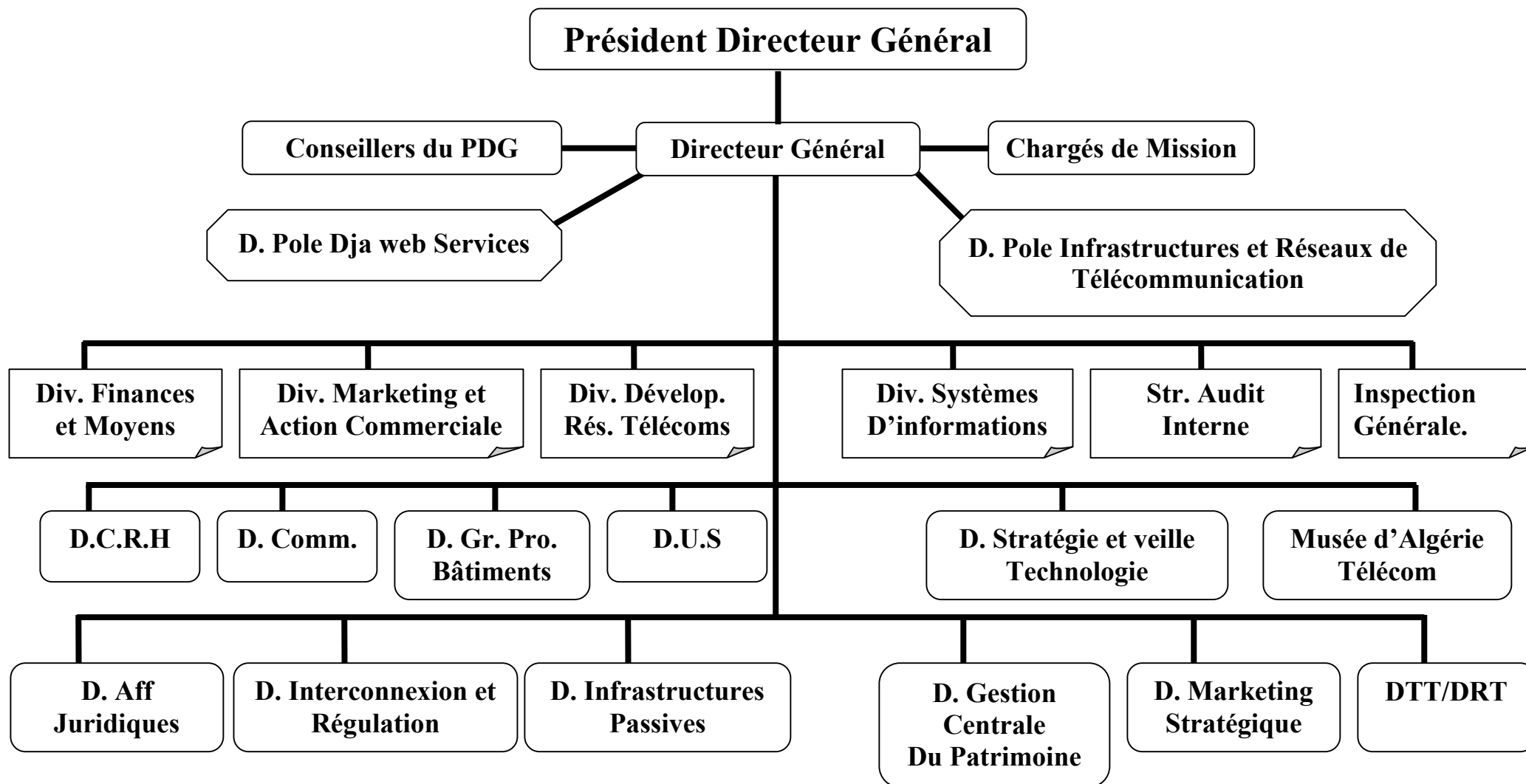
IV. Organigramme de la filiale Mobilis ¹⁵¹ :



¹⁵¹ Document Algérie Télécom

¹⁵² ibid

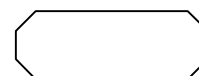
V.ORGANIGRAMME EN ETUDE POLE DJAWEB :



Direction Centrale



Division



Direction Pole

VI. Analyse williamsonnienne des structures de la gouvernance, cas d'étude « Algérie Télécom »

VI.1. Analyse de la Restructuration du secteur des télécommunications :

L'administration des Postes et Télécommunications, a été réorganisée dans le cadre de la réforme du Secteur, conformément à la Loi 2000-03 du 05 Août 2000 fixant les règles générales relatives à la Poste et aux Télécommunications.

Une réforme marquée par la naissance de deux organismes un publique celui de « la poste » et un autre autant que spa « Algérie Télécom »; deux entités chapeautées par le même ministère celui de la poste et des technologies de l'information et de la communication.

Dans le cas de l'Algérie la mondialisation est la première responsable de cette séparation la parabole et imitation de l'occident a provoqué un besoin urgent d'acquérir un mobile, un micro-ordinateur et Internet à la maison, afin de répondre à ce besoin de la société algérienne et à cette soudaine notoriété du secteur des télécommunications de nouvelles mesures ont dû être prises, l'émergence des technologies de l'information et de la communication a donné lieu à une croissance importante de la fonction télécommunication qui pour des raisons de coût et de diversité de fonction entre Télécom et Poste, afin de mieux gérer les deux entités service postier et service des télécommunication une division des deux entités s'imposait et de là vient la réforme du secteur des PTT.

Nous sommes passés d'une grande entreprise qui était PTT chargée d'un service public vers un démembrement de la fonction télécommunication qui est devenue un service privé, une délocalisation interne; Algérie Télécom est gérée sous le critère de la rentabilité lorsqu'on passe de la grande entreprise à une taille plus réduite automatiquement les coûts sont plus réduits selon Williamson; une structure simple et flexible, faciliterait l'adaptation et permettrait de maîtriser les coûts et de satisfaire le besoin de complémentarité et d'expansion.

VI.2. Analyse de la structure d'Algérie télécom :

Organigramme de type fonctionnel et divisionnel, fonctionnel parce qu'il reprend quelque fonctions de l'entreprise tel que la DFC ,DCSI,DAI et divisionnel à travers Mobilis et Vsat ; toute fois on peut considérer que Mobilis tel que Vsat est une division qui a son propre produit comme activité de commercialisation délocalisée de l'entreprise mère et qui dispose de son propre organigramme.

La complexité croissante de l'environnement économique et l'intensification générale de la concurrence dans de nombreux secteurs, et l'essor d'outils informatiques puissant en termes de traitement et de diffusion de l'information, impose aux organisations un retour à la simplicité et à la flexibilité, En adoptant une structure facilitant l'adaptation, permettant de maîtriser les coûts et de satisfaire le besoin de complémentarité et d'expansion, parmi les structures qui peuvent faire face à ces défis, les structures en réseau. Algérie Télécom a une structure hiérarchique ce qui ne facilite pas le transfert de l'information.

La structure d'Algérie télécom est assez complexe nous remarquons une multiplicité des fonctions qui devrait faire l'objet d'externalisation tel que la direction centrale de la sécurité interne des fonctions que l'entreprise ne doit pas prendre en charge et les donner à d'autre (avoir un organigramme plus souple), l' organigramme d'Algérie Télécom évolue dans le but peut-être de créer l'organigramme idéal qui faciliterait l'adaptation d'une structure simple et flexible .cela dit Algérie Télécom utilise le partenariat la sous-traitance et à Mobilis et Vsat comme filiale sorte de forme hybride et tout cela permet de diminuer les coûts selon Williamson.

VI.3. Analyse du Pôle Djaweb :

Un nouvel organigramme en étude ; l'opérateur historique Algérie Télécom a mis en place un nouvel organigramme de l'entreprise pour améliorer ses performances un organigramme en étude pas encore validé. Des actions de réorganisation sont engagées par

Algérie Télécom pour aller vers une organisation beaucoup plus opérationnelle s'appuyant sur deux pôles. Ce nouvel organigramme vise à transformer Algérie Télécom en un opérateur d'intégration de produits de service et également de fournisseur de services à valeur ajoutée . le premier pôle vise à prendre en charge l'aspect commercial chapeauté par Jaweb service. Il doit regrouper toutes les prestations de service fournies à Algérie Télécom, au grand public et aux professionnels ; le deuxième pôle s'occupe, quant à lui, du segment technologies et réseaux, à savoir toute activité de développement et de maintenance des réseaux ; et chaque pôle agira en tant qu'entité autonome. Cette approche est dans le but de permettre de mettre en place une comptabilité analytique au niveau d'Algérie Télécom.cet organigramme reste toujours divisionnel de type hiérarchique.

Conclusion :

L'administration des Postes et Télécommunications, a été réorganisée dans le cadre de la réforme du Secteur, conformément à la Loi 2000-03 du 05 Août 2000 fixant les règles générales relatives à la Poste et aux Télécommunications. Une réforme marquée par la division des services postiers des services de la télécommunication, la naissance de deux entités celle Algérie poste qui a gardé son statut de service public et celui d'Algérie Télécom autant que SPA ; deux entités chapeautées par le même ministère celui de la poste et des technologies de l'information et de la communication.

Un bon nombre de raison a conduit vers cette réforme hormis la mondialisation, Une demande potentielle(solvable) non satisfaite, Un secteur privé émergent, Une rente pétrolière considérable et un projet d'évolution vers une société de l'information . Cette réforme a nécessité certaines transformations : des réformes institutionnelles, une mise à niveau de l'infrastructure nationale des télécommunications, une ouverture du marché des télécommunications et une ouverture au service Internet ; mais le manque de stratégie allant vers l'évolution de ce secteur, le tissu économique peu favorable, l'accès au tic coûteux, etc. représente un défi pour cette réforme.

Après cette réforme Algérie Télécom est présente en tant que société par actions (SPA) à capitaux publics opérant sur le marché des réseaux et services de communications électroniques avec un Capital social de : 50 000 000 000.00 DA., afin de progresser certaine technologie était introduite comme La WIMAX, La WIFI et le MSAN certains projets sont en cours ou en étude tel que l'utilisatrice du solaire, le paiement électronique, le réseau Alger-Valence, Algérie Télécom est un élément actif dans l'ambitieux plan e- Algérie 2013. Ajouté a l'Internet la téléphonie mobile est l'une des principaux produits qui a dynamisé le secteur des télécommunication alors que la téléphonie fixe reste en situation de monopole ; la téléphonie mobile est présentée avec une concurrence accrue, trois licences sont vendues Orascom « Djezzy », « Mobilis »(produit Algérie Télécom) et Nedjma et à diverse manière (promotion, publicité)chaque opérateur cherche à acquérir et à fidéliser ses clients.

Après cette description du secteur des télécommunications en Algérie et son évolution nous avons essayé d'introduire les concepts de Williamson pour analyser cette réforme et cette mutation de structures ; Williamson dans son concept cherche à réduire les coûts de transaction et le fait de réduire la taille de l'entreprise permet d'avoir une structure plus simple et plus flexible, faciliterait l'adaptation et permettrait de maîtriser les coûts et de satisfaire le besoin de complémentarité et d'expansion, c'est ce qui s'est passé en divisant les PTT en deux entités Algérie poste et Algérie Télécom ; Par contre La structure d'Algérie Télécom est assez complexe dans ça conception (beaucoup de direction) chose qui ne facilite ni l'adaptation ni le transfert d'informations, l'organigramme idéal simple et flexible n'est pas à l'ordre du jour ,néanmoins ,la partenariat ,la sous-traitance et la présence des filiales (Mobilis et Vsat) permet de diminuer les coûts de transaction selon Williamson(forme hybride).

Conclusion Générale

Conclusion Générale

On concluant ce mémoire nous avons compris que la mutation vers les services était dûe à de nombreuses raisons :

En faisant référence à l'économiste Bell et à la lois d'Engel, la croissance économique entraîne la tertiarisation de la demande finale, la croissance du pouvoir d'achat et la demande des ménages porte successivement sur des biens primaires, puis sur des biens secondaires, principalement issus de l'industrie, et enfin sur des biens « supérieurs » qui sont pour l'essentiel des services. la montée du niveau de vie a permis d'acquérir les besoins matériels et un besoin de satisfaction personnel(théâtre, cinéma tourisme,etc.) qui représentes des services ; cette révolution industrielle et technologique a produit un automatisme industriel qui s'est traduite par une diminution massive du nombre d'ouvriers non qualifiés, tandis que le développement des fonctions d'études, de recherches et d'industrialisation portait une montée continue des emplois de cadres,une modernisation qui signifie plutôt une reconversion industrielle qu'une désindustrialisation.

la 3^{ème} révolution industrielle (les technologies); la rupture sociale et la nouvelle façon de concevoir le travail humain ; la révolution culturelle (éveil de l'individualisme) ; ainsi que le développement des marchés financiers depuis les années 1980 ;tout ces événements ont contribué au développement des services ; une autre interprétation consiste à voir dans la montée des services, du moins de l'emploi dans les services, surtout un phénomène de transition liée à la crise ; dans la mesure, en effet, où le système technique et industriel est remis en cause, des emplois y sont détruits en quantité, les actifs ainsi refoulés cherchant alors à se créer leurs propres emplois et revenus dans des activités à faibles barrières à l'entrée. C'est l'effet « éponge » du tertiaire face à la montée du chômage.

La mondialisation représente aussi, l'une des principales raisons de cette mutation ; pendant la période 1999-2003, cette mondialisation devient plus une réalité, grâce à l'accord de l'OMC, et parmi les secteurs qui ont percé suite a cette mutation vers les services et suite a cette mondialisation le secteur des télécommunications. Un besoin fort en informations et un développement technologique rapide révèle une concurrence accrue dans les télécommunications qui devient rapidement une véritable force du marché dont l'évolution ne

Conclusion Générale

peut pas être planifiée par les décideurs, une force dont on considère de plus en plus que la meilleure façon de la réguler repose sur des principes qui ne sont pas propres aux télécommunications, mais qui sont empruntés à une logique sociale, économique et culturelle plus générale une croissance d'abord tirée par l'activité mobile et l'accès à Internet.

Le secteur de télécommunication algérien n'échappe pas à cette règle et malgré le manque de stratégie allant vers son développement, il évolue ; l'économie algérienne est basée en grande partie sur les hydrocarbures et manque cruellement de stratégie dans le domaine économique, nous assistons, à chaque fois, à un changement de cap, chaque responsable applique sa propre vision, certains recommandent d'intégrer d'autres secteurs stratégique comme celui du textile, de l'industrie, de l'eau, des énergies renouvelables et de la chaudronnerie, dans un plan de relance économique et afin d'attirer les investissements nationaux et étrangers, le gouvernement algérien s'est lancé dans de grands travaux, notamment dans le secteur des infrastructures , objectif de passer d'une logique de rente pétrolière à une logique keynésienne de relance par la dépense publique.

Mais cela dit, la mondialisation, l'imitation de l'occident et le besoin de l'information, la demande potentielle(solvable) non satisfaite, le secteur privé émergent, la rente pétrolière considérable et le projet d'évolution vers une société de l'information a poussé vers la libération de ce secteur des télécommunication en Algérie, la téléphonie mobile et l'accès a internet constitue le principal moteur de cette croissance . L'administration des Postes et Télécommunications, a été réorganisée dans le cadre de la réforme du Secteur, conformément à la Loi 2000-03 du 05 Août 2000 fixant les règles générales relatives à la Poste et aux Télécommunications ; Cette Loi a permis un transfert des activités de la Poste et des Télécommunications exercées précédemment par le Ministère des PTT vers deux entités nouvelles Algérie Poste et Algérie Telecom ; Algérie Télécom reste toujours en position de monopole dans la téléphonie fixe et internet même si certains concurrents ont apparu comme Lacom et Eapad mais qui ont déclaré faillite en cours de route, pour la téléphonie mobile une concurrence accrue est engagée entre trois opérateurs Mobilis filiale d'Algérie Télécom, Djazzy et Nedjma .le secteur des télécommunications en Algérie évolue avec beaucoup de projet en cours et une mutation des structures de l'organisation. Algérie Télécom occupe une place centrale dans le programme de modernisation du secteur des télécommunications en

Conclusion Générale

Algérie, en introduisant de nouvelles technologies tel que le Wifi et le MSAN et en allant vers de nouveaux projets tel que le paiement électronique ; Algérie Télécom vise à améliorer sa qualité de service, satisfaire et se rapprocher des utilisateurs finaux.

Parmi les raisons de la mutation vers les services : les coûts d'organisation croissant ; la reconversion de l'industrie et le phénomène du « downsizing » s'impose, et afin de répondre à notre problématique nous avons analysé la structure d'Algérie Télécom selon les concepts de Williamson une structure qui a connu certaines réformes. Algérie Télécom s'est restructuré à de nombreuses reprises, la naissance d'Algérie Télécom était due à une réforme du secteur des PTT en l'an 2003 et cela selon le décret exécutif N° 03-233 correspondant au 24 juin 2003 ; nous avons analysé cette réforme des PTT et les structures organisationnelles d'Algérie télécom en se basant sur la théorie de Williamson des coûts de transaction et des structures de la gouvernance. Selon Williamson une structure simple et flexible, faciliterait l'adaptation et permettrait de maîtriser les coûts et de satisfaire le besoin de complémentarité et d'expansion, un arrangement institutionnel de forme d'organisation « hybride » favorisant la sous-traitance, concession, alliance, réseaux etc. y contribuerait ; ce qui c'est passé pour Algérie Télécom est une sorte de délocalisation interne mais lorsqu'on passe de la grande entreprise à une taille plus réduite (division des P&T), automatiquement les coûts sont plus réduits selon Williamson ; l'analyse des structures d'Algérie Télécom et leur évolutions nous révèle des structures hiérarchiques assez complexes dans leur fonctionnement beaucoup de directions, chose qui ne facilite ni l'adaptation ni la circulation de l'information selon Williamson, le recours à la sous-traitance et au partenariat représente une forme structurelle hybride qui selon Williamson permettrait de gérer l'incapacité de la firme à maintenir un système d'incitation. L'objectif de la mise en commun de ces ressources est l'avantage mutuel que les organisations peuvent en retirer, c'est à dire la possible rente qu'elle va générer. Néanmoins, si la structure hybride conduit à un partage des gains, elle implique aussi des risques, propices aux comportements opportunistes ; Mobilis et Vsat sont des filiales d'Algérie Télécom avec leurs propres structures organisationnelles chapeautées par la source mère Algérie Télécom. Selon les concepts de Williamson lorsque les coûts de gouvernance sont élevés et le degré de la spécificité des actifs est élevé l'avantage est à la forme hiérarchique c'est le cas d'Algérie Télécom qui se présente autant que SPA leader sur le marché des télécommunications en Algérie. En d'autres termes, la nature du secteur des télécommunications en Algérie dépend de l'analyse de Williamson sur les structures de la gouvernance.

Annexe

*Le décret exécutif N° 03-233
correspondant au 24 juin 2003*



الجمهورية الجزائرية
الديمقراطية الشعبية

الجريدة الرسمية

اتفاقات دولية، قوانين، ومراسيم
قرارات وآراء، مقررات، مناشير، إعلانات وبلاعات

JOURNAL OFFICIEL

DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

CONVENTIONS ET ACCORDS INTERNATIONAUX - LOIS ET DECRETS
ARRETES, DECISIONS, AVIS, COMMUNICATIONS ET ANNONCES

(TRADUCTION FRANÇAISE)

ABONNEMENT ANNUEL	Algérie Tunisie Maroc Libye Mauritanie	ETRANGER (Pays autres que le Maghreb)	DIRECTION ET REDACTION SECRETARIAT GENERAL DU GOUVERNEMENT WWW. JORADP. DZ Abonnement et publicité: IMPRIMERIE OFFICIELLE Les Vergers, Bir-Mourad Raïs, BP 376 ALGER-GARE Tél : 021.54.35..06 à 09 021.65.64.63 Fax : 021.54.35.12 C.C.P. 3200-50 ALGER TELEX : 65 180 IMPOF DZ BADR: 060.300.0007 68/KG ETRANGER: (Compte devises) BADR: 060.320.0600 12
	1 An	1 An	
Edition originale.....	1070,00 D.A	2675,00 D.A	
Edition originale et sa traduction.....	2140,00 D.A	5350,00 D.A (Frais d'expédition en sus)	

Edition originale, le numéro : 13,50 dinars. Edition originale et sa traduction, le numéro : 27,00 dinars.

Numéros des années antérieures : suivant barème. Les tables sont fournies gratuitement aux abonnés.

Prière de joindre la dernière bande pour renouvellement, réclamation, et changement d'adresse.

Tarif des insertions : 60,00 dinars la ligne

SOMMAIRE**DECRETS**

Décret exécutif n° 03-232 du 23 Rabie Ethani 1424 correspondant au 24 juin 2003 déterminant le contenu du service universel de la poste et des télécommunications, les tarifs qui lui sont appliqués et son mode de financement	4
Décret exécutif n° 03-233 du 23 Rabie Ethani 1424 correspondant au 24 juin 2003 portant création de la direction de wilaya de la poste et des technologies de l'information et de la communication et fixant son organisation.....	9

ARRETES, DECISIONS ET AVIS**CONSEIL CONSTITUTIONNEL**

Décision n° 03/D.CC/03 du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 relative au remplacement d'un député à l'Assemblée populaire nationale.....	10
--	----

MINISTERE DE LA DEFENSE NATIONALE

Arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003 mettant fin au détachement du président du tribunal militaire permanent de Blida / 1ère région militaire.....	11
Arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003 mettant fin au détachement du président du tribunal militaire permanent de Béchar /3ème région militaire.....	11
Arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003 portant détachement d'un magistrat auprès du ministère de la défense nationale en qualité de président du tribunal militaire permanent de Blida /1ère région militaire.....	11
Arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003 portant détachement d'un magistrat auprès du ministère de la défense nationale en qualité de président du tribunal militaire permanent de Béchar / 3ème région militaire.....	11

MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES

Arrêté du 23 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 25 mai 2003 portant délégation de signature au directeur général des ressources.....	11
--	----

MINISTERE DES FINANCES

Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au chef de l'inspection générale des finances.....	11
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général des études et des prévisions.....	12
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général des impôts.....	12
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général des relations financières extérieures.....	12
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général du domaine national.....	13
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général de la comptabilité.....	13

SOMMAIRE (Suite)

Arrêté du 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général des douanes.	13
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur des ressources humaines.....	14
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur des moyens et des opérations budgétaires.....	14
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de l'agence judiciaire du Trésor.....	14
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de la réglementation et du contrôle à la direction générale du budget.	15
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur du budget de fonctionnement à la direction générale du budget.....	15
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de l'administration générale et des moyens à la direction générale du budget.....	15
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de l'administration des moyens à la direction générale des impôts.....	16
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de l'administration des moyens à la direction générale du domaine national.....	16
Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur du Fonds spécial de retraite des cadres supérieurs de la nation.....	16
Arrêté du 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003 portant délégation de signature au directeur des ressources humaines à la direction générale des douanes.....	17
Arrêté du 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003 portant délégation de signature au directeur des moyens logistiques et financiers à la direction générale des douanes.....	17

MINISTERE DES AFFAIRES RELIGIEUSES ET DES WAKFS

Arrêté du 13 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 15 mai 2003 portant remplacement d'un membre de la commission nationale de pèlerinage et de la Omra.....	17
--	----

MINISTERE DES TRANSPORTS

Arrêté du 23 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 24 mai 2003 fixant le délai de traitement des demandes d'octroi d'autorisation d'exercice des services d'assistance en escale, les motifs, et/ou les cas de refus d'octroi de celle-ci ainsi que les modalités de recours.....	18
--	----

MINISTERE DE L'INDUSTRIE

Arrêté du 16 Dhou El Kaada 1423 correspondant au 18 janvier 2003 fixant la liste nominative des membres du Conseil national de la métrologie.....	18
---	----

ANNONCES ET COMMUNICATIONS

BANQUE D'ALGERIE

Décision n° 03-01 du 22 Safar 1424 correspondant au 24 avril 2003 portant agrément d'une banque.....	19
--	----

DECRETS

Décret exécutif n° 03-232 du 23 Rabie Ethani 1424 correspondant au 24 juin 2003 déterminant le contenu du service universel de la poste et des télécommunications, les tarifs qui lui sont appliqués et son mode de financement.

Le Chef du Gouvernement,

Sur le rapport du ministre de la poste et des technologies de l'information et de la communication,

Vu la Constitution, notamment ses articles 85-4° et 125 (alinéa 2) ;

Vu la loi n° 2000-03 du 5 Joumada El Oula 1421 correspondant au 5 août 2000 fixant les règles générales relatives à la poste et aux télécommunications ;

Vu la loi n° 01-20 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 2 décembre 2001 relative à l'aménagement et au développement durable du territoire ;

Vu le décret présidentiel n° 03-208 du 3 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 5 mai 2003 portant nomination du Chef du Gouvernement ;

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

L'autorité de régulation de la poste et des télécommunications consultée ;

Décète :

Article 1er. — En application de l'article 7 de la loi n° 2000-03 du 5 Joumada El Oula 1421 correspondant au 5 août 2000, susvisée, le présent décret a pour objet de déterminer le contenu du service universel de la poste et des télécommunications, les tarifs qui lui sont appliqués et son mode de financement éventuel tant par l'Etat que par la contribution des opérateurs.

CHAPITRE I

DU CONTENU DU SERVICE UNIVERSEL

Section 1

Des télécommunications

Art. 2. — Dans le cadre de la politique sectorielle et conformément au schéma national d'aménagement du territoire, le ministre chargé des télécommunications, l'autorité de régulation de la poste et des télécommunications consultée, définit la stratégie de développement du service universel. Il détermine, à cet effet :

— les objectifs principaux et les priorités en matière de développement du service universel, dans les cas où il ne peut être fourni par application des clauses du cahier des charges d'un ou de plusieurs opérateurs de réseaux publics. Les priorités sont exprimées notamment en termes de zones géographiques à desservir, de services à fournir, d'offre tarifaire de base ;

— le programme pluriannuel en vue de l'établissement et du développement du service universel sur le territoire national, conformément aux priorités d'accès universel aux services de télécommunications.

Art. 3. — Les objectifs du service universel des télécommunications doivent concourir à :

— la garantie de l'accès au réseau téléphonique ;

— la pérennité de la fourniture du service téléphonique ;

— la connexion aux réseaux publics pour assurer la continuité du service ;

— une tarification à des prix raisonnables ;

— une qualité de service technique et commerciale spécifiée.

Art. 4. — Conformément aux dispositions de l'article 8 alinéa 18 de la loi n° 2000-03 du 5 Joumada El Oula 1421 correspondant au 5 août 2000, le service universel recouvre notamment :

— la desserte en cabines téléphoniques installées sur la voie publique ;

— l'acheminement des appels d'urgence ;

— la fourniture du service de renseignements et d'un annuaire d'abonnés.

Section 2

De la poste

Art. 5. — Conformément aux dispositions de l'article 9 alinéa 18 de la loi n° 2000-03 du 5 Joumada El Oula 1421 correspondant au 5 août 2000, les objectifs du service universel de la poste doivent concourir essentiellement à :

— la pérennité de l'activité postale,

— l'universalité du service postal,

— la continuité du service public,

- une tarification à des prix raisonnables,
- des performances administratives, financières et de qualité de service,
- la sécurité des fonds déposés.

Art. 6. — Le service universel recouvre les activités suivantes :

- la poste aux lettres du régime intérieur, jusqu'à un poids de deux (2) kilogrammes, y compris les livres, catalogues et périodiques ;
- les envois recommandés et à valeur déclarée du régime intérieur ;
- les colis du régime intérieur, jusqu'à un poids de vingt (20) kilogrammes ;
- les télégrammes du régime intérieur ;
- les cécogrammes ;
- le paiement des pensions et des mandats de retraite ;
- une présence postale pour toute agglomération de plus de 6.000 habitants.

Art. 7. — Lorsque les moyens le permettent, le service universel de la poste prévoit la prise en charge des personnes handicapées, par la réservation de guichets spéciaux dans les établissements postaux.

Art. 8. — Le service universel consiste à assurer la fréquence et la régularité de la levée et de la distribution du courrier. Dans ce cas et à chaque jour ouvrable, il sera assuré, sauf circonstances ou conditions géographiques exceptionnelles et selon les prescriptions du cahier des clauses générales, au moins :

- une levée aux points de ramassage ;
- une distribution à chaque adresse.

Toutefois, la fréquence de distribution sera basée sur les besoins et les volumes.

- une amplitude horaire conséquente.

CHAPITRE II

DU ROLE DE L'AUTORITE DE REGULATION DE LA POSTE ET DES TELECOMMUNICATIONS

Art. 9. — Les ressources financières mobilisées au titre du service universel sont intégrées au budget de l'autorité de régulation de la poste et des télécommunications.

Ces ressources doivent être réservées exclusivement au financement du service universel.

Art. 10. — L'autorité de régulation de la poste et des télécommunications présente au ministre chargé de la poste et des télécommunications, une fois par an, un rapport relatif au développement du service universel comprenant :

- un plan pluriannuel de déploiement du service universel ;
- un programme annuel des opérations inscrites au titre du service universel ;
- une demande de crédits complémentaires, lorsque cela s'avère nécessaire.

Art. 11. — L'autorité de régulation de la poste et des télécommunications met en œuvre le programme de développement du service universel et affecte les ressources financières collectées au profit du service universel. A ce titre, elle :

- arrête le budget annuel des opérations et programmes du service universel ;
- autorise l'engagement des dépenses au titre du service universel ;
- établit et arrête séparément la comptabilité relative au service universel.

Art. 12. — L'autorité de régulation de la poste et des télécommunications prépare, chaque année au plus tard à la fin du premier semestre, un rapport annuel sur ses activités au titre du service universel pour l'exercice écoulé. Le rapport décrit notamment les opérations et programmes mis en œuvre et présente en annexe un bilan financier relatif au service universel, accompagné de commentaires détaillés. Il est remis aux ministres chargés de la poste et des télécommunications et des finances. Il est rendu public.

Art. 13. — L'autorité de régulation de la poste et des télécommunications, en accord avec le ministre chargé de la poste et des télécommunications, précise et adapte périodiquement les normes minimales de qualité de service applicables aux services universels de la poste et des télécommunications. Elle tient notamment compte, pour ce faire, des recommandations des organes de normalisation de l'Union internationale des télécommunications (UIT) et de l'Union postale universelle (UPU), ainsi que des contraintes particulières liées à la situation des réseaux ouverts au public en exploitation.

CHAPITRE III

DES OBLIGATIONS DES OPERATEURS

Des opérateurs de télécommunications

Art. 14. — Les opérateurs de réseaux publics de télécommunications titulaires d'une licence offrant un service téléphonique et retenus à l'issue de l'appel à la concurrence lancé par l'autorité de régulation de la poste et des télécommunications pour la fourniture du service universel, sont tenus d'assurer ce service conformément aux obligations définies par le cahier des charges y afférent, signé par le ministre chargé des télécommunications, par le président du conseil de l'autorité de régulation de la poste et des télécommunications et le représentant légal de l'opérateur concerné.

Le cahier des charges détermine notamment :

- la zone de desserte minimale du réseau, accompagnée, le cas échéant, d'un calendrier d'extension ;
- les points d'accès publics ;
- les modalités d'acheminement des appels d'urgence (police, pompiers, secours médicaux d'urgence les plus proches) ;
- les conditions de fourniture des services de renseignements et de l'annuaire des abonnés ;
- les obligations relatives à l'implantation de cabines téléphoniques sur la voie publique ;
- les normes minimales de qualité de service.

Des opérateurs de la poste

Art. 15. — Les opérateurs de la poste retenus à l'issue de l'appel à la concurrence lancé pour la fourniture du service universel sont tenus d'assurer ce service conformément aux obligations définies par le cahier des charges y afférent, signé par le Ministre chargé de la poste, par le président du conseil de l'autorité de régulation de la poste et des télécommunications et le représentant légal de l'opérateur concerné.

Le cahier des charges détermine notamment :

- un niveau minimum de service ;
- une qualité de service ;
- des délais d'acheminement du courrier ordinaire ;
- des conditions d'accès au réseau postal par les autres opérateurs ;
- un accès aux services et à leur tarification ;
- le nombre d'habitants desservis par un bureau de poste ;
- le pourcentage de la population ayant accès au service universel ;
- les normes minimales de qualité de service.

CHAPITRE IV

DU TARIF DU SERVICE UNIVERSEL

Art. 16. — Les coûts inhérents aux obligations du service universel de la poste et des télécommunications sont évalués conformément aux règles comptables admises.

Les tarifs applicables au service universel sont portés en annexe jointe à l'original du présent décret.

CHAPITRE V

DU MODE DE FINANCEMENT DU SERVICE UNIVERSEL DE LA POSTE ET DES TELECOMMUNICATIONS

Art. 17. — Le service universel de la poste et des télécommunications bénéficie :

— du financement éventuel de l'Etat dont les montants sont fixés par la loi de finances ;

— des contributions éventuelles des opérateurs de la poste et des télécommunications établies comme suit :

* pour les opérateurs des télécommunications, la contribution est déterminée conformément aux clauses du cahier des charges ;

* pour les opérateurs de la poste, la contribution est fixée à trois pour cent (3 %) de leur chiffre d'affaires, déduction faite des frais liés aux échanges de comptes nationaux et internationaux.

Un relevé détaillé des opérations comptables, certifié par leur commissaire aux comptes, est communiqué à l'autorité de régulation de la poste et des télécommunications au plus tard quatre mois après la fin de l'exercice.

La contribution est payée annuellement en un seul versement.

Les dates d'exigibilité sont fixées par l'autorité de régulation de la poste et des télécommunications.

Art. 18. — Le présent décret sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 23 Rabie Ethani 1424 correspondant au 24 juin 2003.

Ahmed OUYAHIA.

ANNEXE

**TARIFS APPLICABLES AUX PRESTATIONS ET SERVICES DE LA POSTE
ET DES TELECOMMUNICATIONS RELEVANT DU SERVICE UNIVERSEL**
Poste*La poste aux lettres*

Régime intérieur (ALGERIE)				
Lettres			Paquets poste	
Poids en Grs	Ordinaires DA	Recommandées DA	Poids en Grs	Tarif (DA)
Jusqu'à 20	5,00	25,00	Jusqu'à 250	10,00
20 à 100	11,00	31,00	250 à 500	15,00
100 à 250	25,00	45,00	500 à 1000	23,00
250 à 500	33,00	53,00	1000 à 2000	33,00
500 à 1000	41,00	61,00	2000 à 3000	42,00
1000 à 2000	58,00	78,00	Imprimés	
Cartes postales : 4,50 DA			Jusqu'à 20	2,00
			20 à 100	4,00
			100 à 200	7,00
Journaux et écrits périodiques				
Poids de l'exemplaire (gr.)	Journaux non routés		Journaux routés ou hors sac	Autres journaux (DA)
Par exemplaire et par 100 grs. ou fraction de 100 grs.	0,50 DA		0,20 DA	1,00 DA
Valeurs déclarées				
Catégories	Poids maximal en kg	Tarifs de port	Maximum de la déclaration	Tarifs d'assurance
Lettres VD	2	Tarif des lettres recommandées	10.000 DA	Jusqu'à 1.000 DA: 35,00 DA
Boîtes VD	15	Même tarif que les LVD jusqu'à 2 kg	10.000 DA	Au-dessus et par 100 DA : 2,50 DA
Paquets VD	3	Au-dessus 12,00 DA par 1000 g ou fraction de 1000 g	5.000 DA	
Colis postaux				
Poids en Kgs			Tarifs DA	
Jusqu'à 5			25,00	
5 à 10			40,00	
10 à 15			62,00	
15 à 20			83,00	

Les cécoogrammes : gratuits

Les paiements des pensions et des mandats de retraite : gratuit

Les télégrammes

NATURE DES PRESTATIONS OU DES SERVICES	TARIFS (En DA)
A. Service télégraphique :	
A.1. Télégrammes privés ordinaires et télégrammes officiels du régime intérieur :	
— Quelle que soit la destination (par mot)..... (minimum de perception : 10 mots)	0,35
— Tarif supplémentaire fixe (par télégramme)	4,20
A.2. Télégrammes spéciaux :	
A.2.1. Télégrammes mandats	
— Tarif télégraphique (par mot)	0,35
— Tarif supplémentaire (par télégramme mandat)	11,90
A.2.2. Télégrammes de presse ordinaires	
— Par télégramme (minimum de perception : 10 mots)	Tarif égal à la moitié d'un télégramme ordinaire d'un même nombre de mots
A.3. Avis de service taxes :	
A.3.1. Télégraphique	
— Ordinaire	Tarif égal à celui des télégrammes ordinaires
— Demande de répétition de mots supposés erronés :	
— Tarifs basés sur les mots à répéter, minimum de perception (10 mots)	3,50
A.3.2. Postal	
— Tarif d'une lettre ordinaire de 20 grammes affranchie au tarif normal majoré de..	2,80

Télécommunications

Acheminement des appels d'urgence : gratuit.

Décret exécutif n° 03-233 du 23 Rabie Ethani 1424 correspondant au 24 juin 2003 portant création de la direction de wilaya de la poste et des technologies de l'information et de la communication et fixant son organisation.

Le Chef du Gouvernement,

Sur le rapport du ministre de la poste et des technologies de l'information et de la communication,

Vu la Constitution, notamment ses articles 85-4° et 125 (alinéa 2) ;

Vu la loi n° 2000-03 du 5 Joumada El Oula 1421 correspondant au 5 août 2000 fixant les règles générales relatives à la poste et aux télécommunications ;

Vu le décret présidentiel n° 99-240 du 17 Rajab 1420 correspondant au 27 octobre 1999 relatif à la nomination aux emplois civils et militaires de l'Etat ;

Vu le décret présidentiel n° 03-208 du 3 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 5 mai 2003 portant nomination du Chef du Gouvernement ;

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 89-224 du 5 décembre 1989 portant statut particulier des travailleurs appartenant aux corps communs aux institutions et administrations publiques ;

Vu le décret exécutif n° 92-129 du 28 mars 1992 portant création de la direction de wilaya des postes et télécommunications ;

Vu le décret exécutif n° 95-128 du 29 Dhou El Kaada 1415 correspondant au 29 avril 1995, modifié et complété, portant création de la direction régionale des postes et télécommunications et réaménageant les missions de la direction de wilaya des postes et télécommunications ;

Vu le décret exécutif n° 03-57 du 4 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 5 février 2003 fixant les attributions du ministre de la poste et des technologies de l'information et de la communication ;

Vu le décret exécutif n° 03-58 du 4 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 5 février 2003 portant organisation de l'administration centrale du ministère de la poste et des technologies de l'information et de la communication ;

Décète :

Article 1er. — Il est créé une direction de la poste et des technologies de l'information et de la communication désignée ci-après la direction de wilaya.

Art. 2. — La direction de wilaya a pour mission :

— de veiller à l'application de la législation et de la réglementation relatives à la poste et aux télécommunications ;

— de s'assurer du fonctionnement normal des réseaux de la poste et des télécommunications, de veiller aux conditions de leur permanence, de continuité et de sécurité ainsi qu'au respect des normes édictées en la matière ;

— de veiller à la fourniture du service universel de la poste et des télécommunications conformément aux prescriptions légales et réglementaires ;

— de veiller au bon accomplissement du service public et de coordonner avec les autres secteurs l'utilisation des technologies de l'information et de la communication ;

— d'effectuer par ses agents légalement habilités le contrôle et l'inspection conformément aux lois et règlements en vigueur en la matière ;

— d'identifier les localités non ou peu desservies par les réseaux de la poste et des télécommunications aux fins d'une meilleure couverture ;

— d'entreprendre des études de marché dans le cadre du développement des réseaux de la poste et des télécommunications ;

— de participer à l'élaboration des plans et études et de mettre en œuvre les programmes de développement inscrits en concours définitifs et d'en évaluer les résultats ;

— de mettre en œuvre des plans d'urgence et de sécurité adaptés aux risques majeurs ;

— de veiller aux règles du bénéfice des servitudes liées au déploiement des réseaux de télécommunications ;

— d'organiser des programmes d'utilisation des réseaux dans le cadre des actions de défense nationale et de sécurité publique ;

— de recueillir et d'analyser les données statistiques sur la poste et les technologies de l'information et de la communication notamment auprès des services extérieurs des autres secteurs, des opérateurs de la poste et des télécommunications, des fournisseurs de services Internet et des opérateurs de services faisant appel à des techniques audiovisuelles.

Art. 3. — La direction de wilaya, selon le cas, comprend deux (2) à trois (3) services.

La direction de wilaya composée de deux services comprend :

— le service de la poste et des services financiers postaux ;

— le service des technologies de l'information et de la communication.

La direction de wilaya composée de trois services comprend en outre :

— le service de la société de l'information.

Chaque service comprend deux (2) ou trois (3) bureaux.

La mise en œuvre des dispositions du présent article sera précisée par arrêté conjoint du ministre de la poste et des technologies de l'information et de la communication, du ministre des finances et de l'autorité chargée de la fonction publique.

Art. 4. — Sont abrogées les dispositions des décrets exécutifs n° 92-129 du 28 mars 1992 et n° 95-128 du 29 Dhou El Kaada 1415 correspondant au 29 avril 1995, susvisés.

Art. 5. — Le présent décret sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 23 Rabie Ethani 1424 correspondant au 24 juin 2003.

Ahmed OUYAHIA.

ARRETES, DECISIONS ET AVIS

CONSEIL CONSTITUTIONNEL

Décision n° 03/D.CC/03 du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 relative au remplacement d'un député à l'Assemblée populaire nationale.

Le Conseil Constitutionnel,

Vu la Constitution, notamment ses articles 105, 112 et 163 ;

Vu l'ordonnance n° 97-07 du 27 Chaoual 1417 correspondant au 6 mars 1997 portant loi organique relative au régime électoral, notamment ses articles 119, 120 et 121 ;

Vu le règlement du 25 Rabie El Aouel 1421 correspondant au 28 juin 2000 fixant les règles de fonctionnement du Conseil Constitutionnel ;

Vu la proclamation n° 01/P.CC/02 du 21 Rabie El Aouel 1423 correspondant au 3 juin 2002 relative aux résultats de l'élection des membres de l'Assemblée populaire nationale ;

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu la déclaration de vacance du siège du député Badreddine BENZIOUCHE élu sur la liste du parti du Front de libération nationale dans la circonscription électorale de Bordj Bou Arréridj, par suite d'acceptation de fonction gouvernementale, transmise par le président de l'Assemblée populaire nationale, le 31 mai 2003, sous le numéro 03/080 et enregistrée au secrétariat général du Conseil Constitutionnel en date du 1er juin 2003 sous le numéro 129 ;

Vu les listes des candidats aux élections législatives établies par le ministère de l'intérieur et des collectivités locales, pour chaque circonscription électorale, transmises le 7 mai 2002 sous le n° 976/02 et enregistrées au secrétariat général du Conseil Constitutionnel, le 8 mai 2002 sous le n° 81 ;

Le membre rapporteur entendu ;

— Considérant qu'en vertu des dispositions de l'article 105 de la Constitution, le mandat de député est non cumulable avec d'autres mandat ou fonction ;

— Considérant qu'aux termes des articles 119 alinéa 1er et 121 de l'ordonnance portant loi organique relative au régime électoral, susvisée, le député, dont le siège

devient vacant par suite d'acceptation de fonction gouvernementale, est remplacé par le candidat classé immédiatement après le dernier candidat élu de la liste pour la période restante du mandat, si la vacance définitive ne survient pas durant la dernière année de la législature en cours ;

— Considérant que la vacance définitive du siège du député Badreddine BENZIOUCHE, par suite d'acceptation de fonction gouvernementale, n'est pas survenue dans la dernière année de la législature en cours ;

— Considérant qu'après avoir pris connaissance de la proclamation du Conseil constitutionnel susvisée et de la liste des candidats du parti du Front de libération nationale dans la circonscription électorale de Bordj Bou Arréridj, il ressort que le candidat Nourreddine BOUCENNA est classé immédiatement après le dernier élu de la liste ;

Décide :

Article 1er. — Le député Badreddine Benzouche dont le siège est devenu vacant, par suite d'acceptation de fonction gouvernementale, est remplacé par le candidat Nourreddine BOUCENNA.

Art. 2. — La présente décision sera notifiée au président de l'Assemblée populaire nationale et au ministre d'Etat, ministre de l'intérieur et des collectivités locales.

Art. 3. — La présente décision sera publiée au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Ainsi en-a-t-il été délibéré par le Conseil Constitutionnel dans sa séance du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Le président du Conseil Constitutionnel

Mohammed BEDJAOUI.

Les membres du Conseil Constitutionnel :

- Ali BOUBETRA
- Fella HENI
- Mohamed BOURAHLA
- Nadhir ZERIBI
- Nacer BADAOUI
- Mohamed FADENE
- Ghania LEBIED/MEGUELLATI
- Khaled DHINA.

MINISTERE DE LA DEFENSE NATIONALE

Arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003 mettant fin au détachement du président du tribunal militaire permanent de Blida / 1ère région militaire.

Par arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003, il est mis fin, à compter du 1er juillet 2003, au détachement de M. Moussa Yaacoub, auprès du ministère de la défense nationale, en qualité de président du tribunal militaire permanent de Blida/1ère région militaire.



Arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003 mettant fin au détachement du président du tribunal militaire permanent de Béchar /3ème région militaire.

Par arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003, il est mis fin, à compter du 1er juin 2003, au détachement de M. Mohamed-Lamine Bellouali, auprès du ministère de la défense nationale, en qualité de président du tribunal militaire permanent de Béchar /3ème région militaire.



Arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003 portant détachement d'un magistrat auprès du ministère de la défense nationale en qualité de président du tribunal militaire permanent de Blida /1ère région militaire.

Par arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003, M. Youcef Boukendakdji est détaché auprès du ministère de la défense nationale en qualité de président du tribunal militaire permanent de Blida/1ère région militaire, pour une durée d'une (1) année, à compter du 1er juillet 2003.



Arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003 portant détachement d'un magistrat auprès du ministère de la défense nationale en qualité de président du tribunal militaire permanent de Béchar/3ème région militaire.

Par arrêté interministériel du 24 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 26 mai 2003, M. Mohamed Saïdi est détaché auprès du ministère de la défense nationale en qualité de président du tribunal militaire permanent de Béchar /3ème région militaire, pour une durée d'une (1) année, à compter du 1er juin 2003.

MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES

Arrêté du 23 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 25 mai 2003 portant délégation de signature au directeur général des ressources.

Le ministre d'Etat, ministre des affaires étrangères,

Vu le décret présidentiel n° 02-404 du 21 Ramadhan 1423 correspondant au 26 novembre 2002 portant organisation de l'administration centrale du ministère des affaires étrangères ;

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 29 Moharram 1424 correspondant au 1er avril 2003 portant nomination de M. Nadjib Senoussi, en qualité de directeur général des ressources au ministère des affaires étrangères ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Nadjib Senoussi, directeur général des ressources, à l'effet de signer, au nom du ministre d'Etat, ministre des affaires étrangères, tous actes individuels et réglementaires ainsi que les ordonnances de paiement ou de virement et de délégation de crédit, les lettres d'avis d'ordonnances, les pièces justificatives de dépenses et les ordres de recettes, à l'exclusion des arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 23 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 25 mai 2003.

Abdelaziz BELKHADEM.

MINISTERE DES FINANCES

Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au chef de l'inspection générale des finances.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 92-32 du 20 janvier 1992 portant organisation des structures centrales de l'inspection générale des finances ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 11 Rabie Ethani 1422 correspondant au 3 juillet 2001 portant nomination de M. Abdelmadjid Amghar, en qualité de chef de l'inspection générale des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Abdelmadjid Amghar, chef de l'inspection générale des finances, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général des études et des prévisions.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 13 Dhou El Kaada 1416 correspondant au 1er avril 1996 portant nomination de M. Hadji Babaammi, en qualité de directeur général des études et des prévisions au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Hadji Babaammi, directeur général des études et des prévisions, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.

Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général des impôts.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 22 Joumada El Oula 1422 correspondant au 12 août 2001 portant nomination de M. Mohamed Abdou Bouderbala, en qualité de directeur général des impôts ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Mohamed Abdou Bouderbala, directeur général des impôts, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général des relations financières extérieures.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 19 Rabie El Aouel 1423 correspondant au 1er juin 2002 portant nomination de M. Abdelhak Bedjaoui, en qualité de directeur général des relations financières extérieures au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Abdelhak Bedjaoui, directeur général des relations financières extérieures, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général du domaine national.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 28 Dhou El Kaada 1417 correspondant au 5 avril 1997 portant nomination de M. Mohamed Benmeradi, en qualité de directeur général du domaine national au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Mohamed Benmeradi, directeur général du domaine national, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.

Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général de la comptabilité.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 11 Rabie Ethani 1422 correspondant au 3 juillet 2001 portant nomination de M. Miloud Boutaba, en qualité de directeur général de la comptabilité ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Miloud Boutaba, directeur général de la comptabilité, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003 portant délégation de signature au directeur général des douanes.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret n° 93-329 du 13 Rajab 1414 correspondant au 27 décembre 1993, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale de la direction générale des douanes ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 16 Chaoual 1421 correspondant au 11 janvier 2001 portant nomination de M. Sid Ali Lebib, en qualité de directeur général des douanes ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Sid Ali Lebib, directeur général des douanes, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur des ressources humaines.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 28 Dhou El Kaada 1419 correspondant au 16 mars 1999 portant nomination de M. Belkacem Mazari, en qualité de directeur des ressources humaines au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Belkacem Mazari, directeur des ressources humaines, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.

Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur des moyens et des opérations budgétaires.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 18 Chaoual 1421 correspondant au 13 janvier 2001 portant nomination de M. Nouredine Lasmi, en qualité de directeur des moyens et des opérations budgétaires au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Nouredine Lasmi, directeur des moyens et des opérations budgétaires, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de l'agence judiciaire du Trésor.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 14 Dhou El Hidja 1416 correspondant au 2 mai 1996 portant nomination de M. M'Hamed Oualitsène, en qualité de directeur de l'agence judiciaire du Trésor au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. M'Hamed Oualitsène, directeur de l'agence judiciaire du Trésor, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de la réglementation et du contrôle à la direction générale du budget.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 26 Safar 1418 correspondant au 1er juillet 1997 portant nomination de M. Mohamed Bouzerde, en qualité de directeur de la réglementation et du contrôle à la direction générale du budget, au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Mohamed Bouzerde, directeur de la réglementation et du contrôle à la direction générale du budget, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, à l'exclusion des arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.

Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur du budget de fonctionnement à la direction générale du budget.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 24 Chaâbane 1417 correspondant au 4 janvier 1997 portant nomination de M. Farid Baka, en qualité de directeur du budget de fonctionnement à la direction générale du budget au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Farid Baka, directeur du budget de fonctionnement à la direction générale du budget, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, à l'exclusion des arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de l'administration générale et des moyens à la direction générale du budget.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 98-40 du 4 Chaoual 1418 correspondant au 1er février 1998, modifié et complété, relatif au transfert des attributions, fonctions et de la gestion des structures, moyens et personnels se rapportant à la gestion du budget d'équipement de l'Etat ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 29 Joumada El Oula 1418 correspondant au 1er octobre 1997 portant nomination de M. Merzouk Ferhaoui, en qualité de directeur de l'administration générale et des moyens aux services du délégué à la planification ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Merzouk Ferhaoui, directeur de l'administration générale et des moyens à la direction générale du budget, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de l'administration des moyens à la direction générale des impôts.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret présidentiel du 11 Rabie Ethani 1422 correspondant au 3 juillet 2001 portant nomination de M. Mohamed Lahcen Krache, en qualité de directeur de l'administration des moyens à la direction générale des impôts ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Mohamed Lahcen Krache, directeur de l'administration des moyens à la direction générale des impôts, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.

Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur de l'administration des moyens à la direction générale du domaine national.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 4 Dhou El Hidja 1418 correspondant au 1er avril 1998 portant nomination de M. Ali Ghazli, en qualité de directeur de l'administration des moyens à la direction générale du domaine national, au ministère des finances ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Ali Ghazli, directeur de l'administration des moyens à la direction générale du domaine national, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003 portant délégation de signature au directeur du Fonds spécial de retraite des cadres supérieurs de la nation.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 26 Safar 1418 correspondant au 1er juillet 1997 portant nomination de M. Tahar Boussouar, en qualité de directeur du Fonds spécial de retraite des cadres supérieurs de la nation ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Tahar Boussouar, directeur du Fonds spécial de retraite des cadres supérieurs de la nation, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 6 Rabie Ethani 1424 correspondant au 7 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.



Arrêté du 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003 portant délégation de signature au directeur des ressources humaines à la direction générale des douanes.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 93-329 du 13 Rajab 1414 correspondant au 27 décembre 1993, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale de la direction générale des douanes ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du 20 Jomada Ethania 1417 correspondant au 2 novembre 1996 portant nomination de M. Abdelkrim Berkani, en qualité de directeur des ressources humaines à la direction générale des douanes ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Abdelkrim Berkani, directeur des ressources humaines à la direction générale des douanes, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.

Arrêté du 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003 portant délégation de signature au directeur des moyens logistiques et financiers à la direction générale des douanes.

Le ministre des finances,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement ;

Vu le décret exécutif n° 93-329 du 13 Rajab 1414 correspondant au 27 décembre 1993, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale de la direction générale des douanes ;

Vu le décret exécutif n° 95-55 du 15 Ramadhan 1415 correspondant au 15 février 1995, modifié et complété, portant organisation de l'administration centrale du ministère des finances ;

Vu le décret exécutif n° 03-216 du 11 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 13 mai 2003 autorisant les membres du Gouvernement à déléguer leur signature ;

Vu le décret exécutif du Aouel Dhou El Kaada 1419 correspondant au 17 février 1999 portant nomination de M. Mourad Saada, en qualité de directeur des moyens logistiques et financiers à la direction générale des douanes ;

Arrête :

Article 1er. — Dans la limite de ses attributions, délégation est donnée à M. Mourad Saada, directeur des moyens logistiques et financiers à la direction générale des douanes, à l'effet de signer au nom du ministre des finances, tous actes et décisions, y compris les arrêtés.

Art. 2. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 10 Rabie Ethani 1424 correspondant au 11 juin 2003.

Abdelatif BENACHENHOU.

**MINISTERE DES AFFAIRES RELIGIEUSES
ET DES WAKFS**

Arrêté du 13 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 15 mai 2003 portant remplacement d'un membre de la commission nationale de pèlerinage et de la Omra.

Par arrêté du 13 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 15 mai 2003, M. Belkacem Aït Hammou est nommé membre de la commission nationale de pèlerinage et de la Omra, représentant du ministère des finances, en remplacement de M. Hamida Fellah, en application des dispositions de l'article 4 du décret exécutif n° 01-262 du 30 Jomada Ethania 1422 correspondant au 18 septembre 2001 portant création de la commission nationale de pèlerinage et de la Omra.

MINISTERE DES TRANSPORTS**Arrêté du 23 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 24 mai 2003 fixant le délai de traitement des demandes d'octroi d'autorisation d'exercice des services d'assistance en escale, les motifs, et/ou les cas de refus d'octroi de celle-ci ainsi que les modalités de recours**

Le ministre des transports,

Vu le décret présidentiel n° 03-215 du 7 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 9 mai 2003 portant nomination des membres du Gouvernement,

Vu le décret exécutif n° 02-151 du 26 Safar 1423 correspondant au 9 mai 2002 fixant la liste des services d'assistance et escale et définissant les conditions de leur exercice, notamment son article 10 ;

Arrête :

Article 1er. — En application des dispositions de l'article 10 du décret exécutif n° 02-151 du 26 Safar 1423 correspondant au 9 mai 2002, susvisé, le présent arrêté a pour objet de fixer de délai de traitement des demandes d'octroi d'autorisation d'exercice des services d'assistance en escale, les motifs et/ou les cas de refus d'octroi de celle-ci ainsi que les modalités de recours.

Art. 2. — Les demandes d'octroi d'autorisation d'exercice des services d'assistance en escale doivent être traitées par les différentes administrations, institutions et organismes concernés dans un délai maximal de quatre vingt dix (90) jours à compter de la date de réception de la demande.

Art. 3. — Les autorisations d'exercice des services d'assistance en escale peuvent faire l'objet d'un refus motivé pour les motifs et dans les cas suivants :

— la non-conformité du demandeur à l'une des exigences prescrites par l'article 5 du décret exécutif n° 02-151 du 26 Safar 1423 correspondant au 9 mai 2002, susvisé ;

— lorsque le dossier est déclaré incomplet au regard des dispositions prévues à l'article 6 du décret exécutif n° 02-151 du 26 Safar 1423 correspondant au 9 mai 2002, susvisé ;

— en cas de saturation ou de non-disponibilité des espaces nécessaires à des services d'assistance en escale au sein de l'aéroport concerné ;

— lorsque l'exercice des services d'assistance en escale sollicités est incompatible avec les exigences de la sécurité de la navigation aérienne ou de la protection de l'environnement .

Art. 4. — En cas de recours du postulant dans les conditions telles que fixées par l'article 10 du décret exécutif n° 02-151 du 26 Safar 1423 correspondant au 9 mai 2002 susvisé, le ministre chargé des transports est tenu de répondre dans un délai d'un mois à compter de la date de réception du recours.

Art. 5. — Le présent arrêté sera publié au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 23 Rabie El Aouel 1424 correspondant au 24 mai 2003.

Abdelmalek SELLAL.

MINISTERE DE L'INDUSTRIE**Arrêté du 16 Dhou El Kaada 1423 correspondant au 18 janvier 2003 fixant la liste nominative des membres du Conseil national de la métrologie**

Par arrêté du 16 Dhou El Kaada 1423 correspondant au 18 janvier 2003 , la liste nominative des membres du Conseil national de la métrologie est fixée, conformément aux dispositions de l'article 3 du décret exécutif n° 02-220 du 9 Rabie Ethani 1423 correspondant au 20 juin 2002, comme suit :

— Mme Fatiha Maddi, représentante du ministère de l'industrie, présidente,

— M. Mohamed Belarbi, représentant du ministère de la défense nationale,

— M. Abdelaziz Guend, représentant du ministère du commerce,

— Mme. Dalila Djahdou, représentante du ministère des finances,

— Mlle. Hafida Meghrabi, représentante du ministère de l'énergie et des mines,

— M. Mohamed Amara, représentant du ministère de la justice,

— Mlle. Fatiha Bendine, représentante du ministère de l'agriculture et du développement rural,

— M. Mohamed Nibouche, représentant du ministère de la santé, de la population et de la réforme hospitalière,

— M. Abdelkader Kaddour, représentant du ministère de l'intérieur et des collectivités locales,

— M. Nacer Tahar Messaoud, représentant du ministère des transports,

— Mme. Salha Alaoui, représentante du ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat,

— Mme. Assia Bechari, représentante du ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement,

— M. Ammar Benchala, représentant du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique,

— M. Omar Kaddour, représentant du ministère de la pêche et des ressources halieutiques,

— M. Smaïl Fraihat, représentant du ministère de la poste et des technologies de l'information et de la communication,

— M. Smaïn Bidouche, représentant de la direction générale des douanes.

ANNONCES ET COMMUNICATIONS

BANQUE D'ALGERIE

Décision n° 03-01 du 22 Safar 1424 correspondant au 24 avril 2003 portant agrément d'une banque.

Le Gouverneur de la Banque d'Algérie,

Vu la loi n° 90-10 du 14 avril 1990, modifiée et complétée, relative à la monnaie et au crédit notamment ses articles 43 bis, 44, 45, 49, 110 à 114, 116 à 119, 125, 126, 128, 129, 132 à 137, 139, 140, 156, 161, 162, 166, 167 et 170 ;

Vu le décret présidentiel du 10 Rabie El Aouel 1422 correspondant au 2 juin 2001 portant nomination du Gouverneur et des vice-gouverneurs de la Banque d'Algérie ;

Vu la demande d'agrément introduite par « ARCOBANK - SPA- » en date du 20 février 2003 ;

Décide :

Article 1er. — En application des dispositions des articles 114 et 137 de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990, modifiée et complétée, susvisée, «ARCOBANK - SPA- » est agréée en qualité de banque.

Le siège de la banque « ARCOBANK - SPA- » est sis au 1 Rue de Tripoli Hussein-Dey, Alger.

Ladite banque est dotée d'un capital social de deux milliards de dinars algériens (2.000.000.000 DA).

Art. 2. — La banque «ARCOBANK - SPA- » est placée sous la responsabilité de MM. :

— Mohamed Rahim, en qualité de président du Conseil d'administration,

— Bernard Duboé, en qualité de directeur général.

Art. 3. — En application de l'article 114 de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990, modifiée et complétée, susvisée, la banque « ARCOBANK - SPA- » peut effectuer toutes les opérations reconnues aux banques.

Art. 4. — Le présent agrément peut faire l'objet d'un retrait :

— à la demande de la banque ou d'office, conformément à l'article 140 de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990, modifiée et complétée, susvisée ;

— pour les motifs énumérés à l'article 156 de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990, modifiée et complétée, susvisée.

Art. 5. — Toute modification de l'un des éléments constitutifs du dossier portant demande d'agrément doit être portée à la connaissance de la Banque d'Algérie.

Art. 6. — La présente décision sera publiée au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 22 Safar 1424 correspondant au 24 avril 2003.

Mohamed LAKSACI.

*Références
bibliographiques*

Bibliographie

Ouvrages :

COASE Ronald H. [1937], « The Nature of the Firm », *Economica*.

D.LAAMBLAY –M.MONTOUSSE-G.RENOUARD, (2007), « 50 fiches pour comprendre les débats économique actuels », Bréal, 4eme édition.

Godefroy Dang Nguyen-Denis Phan, (2000), « Économie des télécommunications et de l'Internet », *Economica*.

Jacques De Bandt , (1991), « Les Services », *ECONOMICA*.

Jaques NUSBAUMER , (1984), « les services nouvelle donne de l'économie » , *economica*.

James TEBOUL, (1999), « le temps des services », édition d'organisation,

James TEBOUL, (2007), « management des services », erolles d'organisation.

Jean Gadrey, (2003), « Socio- économie des services », la decouverte,, 3eme édition.

Jean-Marie Dilhac, (2004), « From tele-communicare to Telecommunications », LAAS-CNRS

Laffont, J.J et Tirole, J. (1986),«The Dynamics of Incentive Contracts», *Econometrica*, Vol94

Liliane Bensahel ,(1997), « Introduction à l'économie du service », l'économie en plus.

MENARD C. (1997), « Le pilotage des formes organisationnelles hybrides », *Revue Economique*, vol 48, n°3.

Raynaud E., Sauvée L., Valceschini E, (2002), « Quality Strategies and Producers' Organization in the European Agro-food Sector: Competition Policy and Consumer Information », INRA.

Sauvée L, (2002) , «Governance in Strategic Networks», ISAB.

WILLIAMSON Oliver E, (1985), «The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting», Free Press.

WILLIAMSON Oliver E, (1991), «Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives», Administrative Science Quarterly.

WILLIAMSON O.E. (1991), « Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Analysis », Administrative Science Quarterly, vol.36.

WILLIAMSON O.E, (1994), « Transaction Cost Economics and Organization Theory », Princeton University Press, Princeton.

Williamson, (1996) , « The Mechanisms of Governance» , Oxford University Press.

WILLIAMSON Oliver E, (1996), «The Mechanisms of Governance», New York : Oxford University Press.

WILLIAMSON Oliver E, (2002), «The Theory of the Firm as a Governance Structure: From Choice to Contract», Journal of Economic Perspectives, 16 (Summer).

WILLIAMSON Oliver E, (2005), «Transaction cost economics and business administration», Scandinavian Journal of Management, à paraître.

Articles :

Abdelkader Zahar, « Algérie Télécom se lance dans le WiFi grand public », MAGHREB EMERGENT du 15 Avril 2010.

Abdelkrim AMARNI, « Plus de 100 participants attendus », L'EXPRESSION du 11 janvier 2007.

Badreddine Khris, « Le secteur des services en Algérie », Liberté du 13 mai 2008.

Baya BELLAHMER, «les petites entreprises au service des grandes» , Algex.dz , 08mai 2008.

Benjamin coriat, « compétence, structure de gouvernance et rente relationnelle Le cas de conception de grands projets complexes », CREI, université paris nord, juillet 2000.

Bertrand de La Forest Divonne, , « Le secteur des télécommunications en Algérie », Mission Économique, février 2009.

Billal, « L'économie des services en Algérie », L'Expression du 1er mars 2007.

Chabeau didier - Pathenay claude - Perez yannick, (2008), « Oliver E. Williamson : contribution majeure à l'analyse économique des organisations ».

Claude Ménard, « Économie néo-institutionnelle et politique de la concurrence les cas des formes organisationnelles hybrides », Économie rurale, n°277-278, septembre-décembre 2003.

Clotilde Champeyrache, « BTP en Algérie : un plan de soutien à la croissance criminogène? » contre-feux.com, 03 février 2008.

Document Algérie Télécom

Emanuet Raynaud - Loic Sauvée, , « Signes collectifs de qualité et structures de gouvernance », , économie rurale, n° 258, juillet- août 2000.

F. A, « Les services en Algérie », el-Annabi, 11 janvier 2007.

Farah Bachir-Cherif, « Algérie: Djezzy, premier employeur du secteur des télécoms en 2010 », la tribune du 1Février 2011.

Faycal, « Quelles sont les perspectives de l'économie algérienne 2010/2013 », Algérie-focus, 06 janvier 2010.

Hadjer GUENANFA, «L'Algérie n'a pas de stratégie économique», L'expression du 13 janvier 2011.

Hamid Guemache, ,« L'économie algérienne quasiment à l'arrêt », TSA, 19 mars 2011

Jean Gadrey, septembre (2009), « service croissance décroissance » , alternatives économiques n° 228.

Jean-Luc Gaffard, janvier (2010), « les changements économiques dans les pays industrialisés », cahiers français n°357.

Kamel Benelkadi, « De la course à l'abonné à la fidélisation », El Watan du 04 avril 2011.

Laurence BELAICHE, « Le secteur des télécommunications en Algérie », Mission Economique, février 2009.

M. Boukrami., « Ali Boukrami : “L’Algérie peut réaliser une croissance économique à 2 chiffres” », el moudjahid du 06fevrier2011.

Marc Chevallier, décembre (2003), « L’industrie se tertiarise et gagne en productivité », Alternatives Economiques n°220.

Marcel LACOUT,(1982), « les télécommunications française1982 », Ministère des PTT, Direction générale des télécommunications.

MENARD C. (2000b), « A New Approach to the Agro-food sector : New Institutional Economics», Conference internationale des industries agro-alimentaires.

Mourad Medelci, « L’Algérie sur le chemin des réformes », Actes du colloque présidé par Claude Estier du 18 octobre 2001.

T. M. A, « Algérie Télécom occupe une place centrale dans le programme de modernisation du secteur »,el moudjahed du 01mars 2011.

Nicolas RAULINE, , « Mutation en vue pour le secteur des télécoms », leJournalduNet, août (2005).

Olivier Boylaud et Giuseppe Nicoletti, janvier (2001) , « le secteur des télécommunications : régulation,structure du marché et performance », Revue économique de l’OCDE n° 32.

Rioux M, (2004), « mythe et limite de la gouvernance globale des télécommunications », *A contrario*,Vol. 2.

Rabah Beldjenna, « Le climat de l’investissement en Algérie est encore fragile », El Watan du 24fevrier2007.

S/EL MOUDJAHID, « Algérie Télécom : Le réseau MSAN entre en phase de commercialisation 15.000 lignes prêtes à Alger », WEBIMAG du , 12 septembre 2010.

Smaïl Boughazi ,« Algérie: Le secteur des services crée des emplois mais stagne », La tribune du 25 Avril 2011.

Sebastien Plciniczak,, « forme hybride et réseaux :une relecture structurale de la thèse wiliamsonienne de la transformation fondamentale », Working paper CEPN n° 2002- 08, Octobre 2002.

sonia Iyes, « Algérie : les entreprises nationales grandes perdantes du plan de relance économique », TSA , 17avril2008.

Sites Internet :

http://www.scienceshumaines.com/la-societe-post-industrielle-des-cols-bleus-aux-cols-blancs_fr_12228.html

http://www.pme.gouv.fr/economie/commissions/place_services.pdf

<http://fr.wikipedia.org/wiki/T%C3%A9l%C3%A9communications>.

www.er.uqam.ca/nobel/r13504/economie_media/seance_6.doc.

http://www.itu.int/aboutitu/strategic_plans/99-03/trends-fr.html.

<http://www.maximebernier.com/2009/04/telecom/page/3/>.

<http://transition.fcc.gov/ib/initiative/files/cg/french/5.pdf>.

www.fcc.gov/ib/initiative/files/cg/french/5.pdf - États-Unis.

Export Entreprises SA, <http://www.77international.fr/fr/fiches-pays/algerie/accueil>.

http://www.tsa-algerie.com/politique/petrole-l-algerie-est-plus-dependante-que-l-europe-selon-khelil_3690.html.

<http://chekfa.e-monsite.com/rubrique,l-economie-de-l-algerie,1007669.html>.

www.wilayadeconstantine.org/.

http://smsi.francophonie.org/IMG/html/declaration_final_fr.html.

ddp-ext.worldbank.org/EdStats/DZAstu03.pdf.

http://smsi.francophonie.org/IMG/html/declaration_final_fr.html.

<http://www.algeriatelecom.dz/>.

http://fr.wikipedia.org/wiki/Alg%C3%A9rie_T%C3%A9l%C3%A9com.

http://www.tsa-algerie.com/politique/algerie-accord-de-partenariat-strategique-entre-algerie-telecom-et-stonesoft_4126.html

<http://www.kompass-usa.com/annuaire-entreprise-produit/telecommunications-presse-medias/travaux-installation-telecommunications-61019905-52470.html>

www.webmanagercenter.com/be/.../telecomalgerie.pdf.

http://www.tsa-algerie.com/communiqués-de-presses/djezzy-premier-employeur-du-secteur-des-telecoms-en-2010_144.html

Table des graphiques

Table des Graphiques

Graphique 1 : comparaison des coûts de gouvernance.....	34
Graphique 2 : choix structure de la gouvernance.....	35
Graphique 3 : l'emploi dans les services marchands	77
Graphique 4 : évolution des grands postes de consommation	80
Graphique 5 : dépense en télécommunication et en services récréatifs	80
Graphique 6 : la part des services marchands consommés par les entreprises.....	81
Graphique 7 : les services marchands les plus consommés par les entreprises	82
Graphique 8 : les branches qui consomment le plus les services	82

Table des Figures

Table des Figures

Figure1 : Les caractéristiques des Structures de Gouvernance	24
Figure 2 : les coûts de transactions.....	30
Figure 3 : structure de gouvernance et institution.....	37
Figure 4 : les facteurs déterminant le choix d'une structure de gouvernance.....	38
Figure 5 : Le triangle des services	50
Figure 6 : prestation de service	51
Figure 7 : exemple sur prestation de service.....	52
Figure 8 : Classification plus détaillée des services	59

Table des Tableaux

Table des Tableaux

Tableau 1 : Classement fonctionnel des services	58
Tableau 2 : Parts de la valeur ajoutée réelle et de l'emploi des industries dans . l'industrie manufacturière et évolution de 1996 à 2006 (France).....	63
Tableau 3 : l'emploi dans les services marchands	78
Tableau 4 : l'orientation de la demande finale	79

Table des matières

Table des Matières

Remerciement.....	I
Dédicace.....	II
Plan de travail.....	III
Introduction générale.....	1
<u>Première partie :</u> la mutation vers le post-industriel	
Cas d'étude le secteur des télécommunications	
Et présentation théorique des structures de gouvernance	
<u>Chapitre I :</u> Aspect théorique du post industriel et des structures	
de gouvernance	
Introduction.....	5
<u>Section I: Les théories de la mutation vers le post-industriel</u>	
I. La typologie des services	5
I.1. De l'improductivité à l'improductivité partielle des services chez. Les classiques..	6
I.2. Une approche plutôt positive des services chez certains hétérodoxes.....	7
I.3. Services et secteur tertiaire.....	8
I.4. Une société de service.....	9
II. Les théories de la mutation vers le post-industriel	10
II.1. La théorie de la société post-industrielle, selon Daniel Bell.....	11
II.2. La société programmée, selon Alain Touraine.....	13
II.3. Les approches néo-industrielles macroéconomiques d'inspiration classique.....	13
II.4. Une théorie néo-industrielle originale (l'économie du self-service).....	15
II.5. La théorie de la société informationnelle.....	16
<u>Section II: Présentation des structures de gouvernance</u>	
I. Structures et Cadres de la Gouvernance.....	18
I.1. Quant à son objet et à ses fonctions	18
I.2. Quant à son contenu et aux modalités.....	19
II. Les trois formes de structure de gouvernance	21
III. Les traits principaux et la cohérence de chacune de ces structures de gouvernance	24
IV. Les transactions sont effectuées au sein de structures de gouvernance.....	26
IV.1. Les transactions.....	26
IV.2. Des transactions réalisées par des agents disposant d'une rationalité limitée.....	27
IV.3. La diversité des transactions et leurs attributs.....	28
IV.4. Les transactions sont coûteuses	29
V. Le choix entre différentes formes de structures de gouvernance.....	30

I.2.1.b. la complémentarité du secteur secondaire et tertiaire.....	65
I.2.1.c. le secteur tertiaire comme facteur de développement du secteur ... secondaire	65
I.2.2. Destruction créatrice.....	66
I.2.3.La«servicilisation»	66
II. La croissance du secteur des Services.....	68
II.1. La « montée » des services.....	68
II.2. L'industrie, seul moteur de la création de richesse ?.....	68
II.3. Quand croissance et services font bon ménage.....	70
III. Les raisons de la montée des services.....	71
IV. Les transformations qu'implique l'économie de service.....	72
IV.1. Transformation des normes et termes de référence.....	73
IV.2. Transformation des relations capital-travail.....	73
IV.3. Transformation des règles du jeu.....	74
IV.4. Transformations dans l'espace international.....	74
V. Les implications et conditions de ce type de développement	75
Section III : structure et dynamique des services –exemple de la France-	
I- La structure des services.....	76
II- La dynamique des services dans l'économie : de 1978 à 2006: Exemple : la France.....	77
II.1.Le partage de l'emploi s'est modifié depuis 1978	78
II.2.La structure de la demande finale a évolué	79
II.3.Forte progression de la part des services dans les consommations des entreprises.....	81
II.4. conclusion	83
Conclusion.....	83

Chapitre III : L'évolution du secteur des télécommunications

Introduction.....	85
Section I : Présentation du secteur des télécommunications	
I- Le secteur des télécommunications.....	85
I.1. Étymologie.....	85
I.2. Définition.....	86
I.3. Les origines des télécommunications.....	86
I.3.1. Le télégraphe.....	86

I.3.2. Le téléphone	86
II- L'économie du téléphone.....	87
<u>Section II: Mutation du secteur des télécommunications</u>	
I. L'évolution du cadre institutionnel des télécommunications	88
I.1. L'âge d'or du monopole.....	88
I.2. La remise en cause du cadre institutionnel.....	89
II. L'Impacte de la mondialisation sur le secteur des télécommunications.....	90
III. Mutation en vue pour le secteur des télécoms.....	91
IV. Une évolution technique et technologique dans le secteur des télécommunications.....	92
V. La concurrence dans les services de télécommunications.....	94
VI. La contribution du secteur des télécommunications au développement économique.....	95
VII. Les méthodes d'introduction de la concurrence dans le secteur des Télécommunications.....	96
VII.1. La concurrence sur la base des installations.....	97
VII.2. La dissociation des éléments du réseau.....	98
VII.3. L'utilisation d'éléments ventilés du réseau.....	99
VIII. L'avenir des télécommunications.....	101
Conclusion.....	103

**2^{eme} partie : l'évolution du secteur des services en Algérie ;
Une analyse williamsonienne des structures gouvernance
–cas d'étude Algérie Télécom-**

Chapitre 1 : la place du secteur des services dans l'économie algérienne

Introduction	104
<u>Section I: Économie Algérienne (Conjoncture et Orientation)</u>	
I. L'Algérie :Conjoncture économique.....	104
II. Taux de croissance.....	105
III. La stratégie économique algérienne.....	106
IV. Le plan de soutien à la relance économique	107
IV.1.Le constat.....	108
V. Le climat de l'investissement en Algérie.....	110
V.1. L'économie algérienne quasiment à l'arrêt.....	111
VI. Orientation économique future pour l'Algérie.....	112
<u>Section II: Le secteur des services en Algérie</u>	

II.3. 7. Accès aux TIC coûteux.....	137
Section II: présentation d'Algérie télécom et de la téléphonie mobile en Algérie	
I. Algérie Télécom.....	138
I.1. Présentation.....	138
I.2. Activités d'Algérie Télécom.....	138
I.3. Les Objectifs d'Algérie Télécom.....	139
I.4. Les fondamentaux d'Algérie Télécom.....	139
I.4.1 Son Slogan.....	139
I.4.2. Sa vision.....	139
I.4.3. Sa mission.....	139
I.5. Responsabilités d'Algérie Télécom.....	140
I.6. Organisation d'Algérie Télécom.....	140
II. Algérie Télécom en chiffre (2010).....	140
II.1. Téléphonie.....	140
II.2. Réseau commercial.....	141
II.3. Réseau de transmission.....	141
II.4. Algérie Telecom Mobile (MOBILIS).....	141
II.5. Algérie Telecom Satellite (ATS).....	141
II.6. Réseau international.....	141
II.7. Internet Djaweb.....	141
II.8. Effectif.....	142
III. Introduction massive des nouvelles technologies.....	142
III.1. La WIMAX.....	142
III.2. La WIFI.....	143
III.3. Projet MSAN.....	143
IV. Algérie Télécom occupe une place centrale dans le programme de modernisation du secteur des télécommunications	144
V. Projet Algérie Télécom.....	145
V.1. Aller vers les réseaux de nouvelle génération.....	145
V.2. Se rapprocher des utilisateurs finaux.....	145
V.3. 5.000 km de fibre optique posés en 2010.....	146
V.4. Développement de nouveaux services.....	146
V.5. le réseau Alger-Valence.....	147
V.6. 400 millions de dinars recouverts.....	147
V.7. Monétique : des infrastructures seront mises en place.....	147

V.8. AT utilisatrice du solaire.....	147
VI. partenariat Algérie télécom.....	147
VII. sous-traitance Algérie télécom.....	148
VIII. La Téléphonie Mobile en Algérie.....	149
VIII.1. Réglementation Calendrier des réformes.....	149
VIII.2. Création en 2001 du premier opérateur privé de télécommunications.....	150
VIII.3. Une offre en constante amélioration.....	150
VIII.3.1. Répartition du marché de la téléphonie.....	151
VIII.4. De la course à l'abonné à la fidélisation.....	151
VIII.4.1. Djazzy, Orascom Telecom Algérie (OTA).....	151
VIII.4.2. Mobilis.....	152
VIII.4.3. Nedjma, Wataniya Telecom Algeria (WTA).....	153
Section III : Analyse williamsonnienne des structures de la gouvernance	
- cas d'étude Algérie Télécom-	
I. Organigramme P&T.....	154
I.1. légende des codes.....	155
II. Organigramme général de la Direction de la wilaya d'Alger.....	156
II.1. légende des codes.....	157
III. Organigramme Général D' Algérie Télécom.....	158
III.1. La légende des codes.....	159
IV. Organigramme de la filiale Mobilis.....	160
V. Organigramme en étude « pole djaweb ».....	161
VI. Analyse williamsonnienne des structures de la gouvernance, cas d'étude	
« Algérie télécom ».....	162
VI.1. Analyse de la Restructuration du secteur des télécommunications.....	162
VI.2. Analyse de la structure d'Algérie télécom	163
VI.3. Analyse du Pole djaweb	163
Conclusion	164
Conclusion générale	166
Annexe : Le décret exécutif N° 03-233 correspondant au 24 juin 2003	169
Bibliographie	170
Table des Graphiques	176
Table des Figures	177
Table des Tableaux	178