

EMPLOI ET CROISSANCE AU MAGHREB : BILAN ET PERSPECTIVES¹

par Abdelkader Sid Ahmed*

Il est devenu banal d'affirmer que nous vivons une époque inusuelle d'histoire démographique. Durant des milliers d'années, la population mondiale augmenta à un rythme d'escargot, si lentement qu'il fallut plus d'un million d'années pour parvenir au chiffre d'un milliard. Il y a de cela deux siècles, le rythme s'est depuis accéléré et, dans un court intervalle de cent vingt ans, ce chiffre doubla. Il ne fallut que trente-cinq ans pour arriver au chiffre de trois milliards et quinze ans pour les quatre milliards. Aujourd'hui la population mondiale dépasse les cinq milliards et les démographes n'attendent de pause qu'à la fin du siècle alors que la population mondiale atteindra dix milliards (Allen C. Kelley, 1988, p. 1685). Le gros de cette vague démographique sans précédent est venu du Tiers Monde, la région maghrébine a payé un lourd tribut à ce résultat avec des taux d'accroissement de population parmi les plus élevés du monde. De 10 millions environ à la fin du XIX^e siècle, la population des trois pays du Maghreb est passée à 54 millions en 1987 (tableau 1). Elle devrait s'élever à plus de 72 millions en l'an 2000, à plus de 85 millions en l'an 2010 et à 97 millions en l'an 2020. Avec un accroissement de plus de sept fois sa population en un siècle, on mesure l'intensité de la pression démographique qui s'est exercée sur la région maghrébine et qui devrait continuer à s'exercer jusqu'en l'an 2020, toutes choses égales d'ailleurs.

Quelle est l'ampleur réelle de ce défi? Quelles ont été les performances passées de la région maghrébine en matière d'emploi? Quelle est la situation actuelle de l'emploi, à quels développements peut-on s'attendre d'ici l'an 2000, date d'entrée dans le XXI^e siècle? Poser ces questions, c'est bien

* Chercheur ORSTOM, enseignant à l'IEDES.

1. Ce texte s'inspire d'une communication présentée en février 1990 au Colloque de Grenade sur *Les ressources humaines en Méditerranée occidentale et l'emploi*.

O.R.S.T.O.M. Fonds Documentaire

N° : 31485 ex A

Cote : B

M

P37

entendu apprécier les stratégies de développement mises en œuvre par le passé ou en cours. C'est apprécier également les moyens de toute nature mobilisables à cette fin. C'est s'interroger sur la qualité des instruments mis en œuvre. C'est également s'interroger sur le rôle des acteurs dans le développement, qu'il soit d'origine interne ou d'origine externe. C'est enfin, tenant compte d'autres expériences, notamment dans les autres pays du Tiers Monde, identifier les stratégies débouchant sur l'utilisation la plus optimale qui soit des ressources humaines *largo sensu* de la région, susceptibles de transformer un handicap en un atout de développement.

I. — LES PERFORMANCES DE CROISSANCE ET D'EMPLOI DANS LA RÉGION MAGHRÉBINE : SITUATION ACTUELLE

L'industrialisation — exclue par le colonisateur — apparaît aux indépendances comme la voie royale permettant à la fois de desserrer les contraintes de la dépendance financière et économique de la région, mais aussi permettant de fournir les emplois nécessaires aux masses inemployées ou sous-employées. Dans une première étape, les trois pays mettront en œuvre une stratégie délibérée de substitution d'importation de biens de consommation non durables (boissons, textiles, meubles, etc.). A la fin des années 60, la substitution aux importations va concerner les biens intermédiaires et les biens de consommation durables (acier, engrais, produits pétroliers raffinés, ciment, pneumatiques, chimiques de base, poste radio, téléviseurs, réfrigérateurs, etc.). De timides poussées dans les biens capitaux (machines-outils, première génération notamment) ont eu lieu ensuite en Algérie. Dans tous les cas, la préoccupation des planificateurs a été l'accroissement du volume de l'emploi à partir de la maximisation des rentrées du secteur externe traditionnel (huile d'olive, minerais, phosphates et hydrocarbures, produits de la pêche), et accessoirement de l'aide extérieure (Tunisie tout particulièrement). C'est au secteur externe qu'il incombait de dégager les moyens d'accumulation nécessaires à la création d'emplois, à l'industrialisation et à l'agriculture. Les nationalisations (hydrocarbures en Algérie) apparurent vite comme l'instrument privilégié de maximisation des rentrées externes et le secteur externe comme secteur essentiel de formation du capital. Ce qui a été de façon erronée qualifié d'industries industrialisantes dans le cas algérien n'est que la logique poussée à l'extrême de ce type de stratégie qui entend valoriser le potentiel humain par la valorisation préalable de ressources naturelles. Dans les trois cas, la valorisation des phosphates ou

des hydrocarbures constitua un axe majeur des stratégies, la persistance sur une longue période des termes de l'échange favorable permit à l'Algérie d'investir des moyens financiers bien plus importants que ses voisins. Mais il est significatif que ces ressources furent investies pour moitié environ dans le seul domaine des hydrocarbures, aux fins d'exportation, donc dans le renforcement de la capacité d'importation, réduisant par là même l'impact potentiel de tels investissements sur l'économie locale. Dans ces conditions, la stratégie algérienne — et à moindre degré celle des autres pays voisins — s'apparente plus au modèle dit de la *staple theory of economic growth* (M. H. Watkins, 1964; A. Sid Ahmed, 1989, t. 1) qu'à celui d'une économie planifiée de type orthodoxe à la Feldman Mahalanobis. On sait que la *staple theory* a concerné historiquement des pays comme le Pérou avec le secteur du guano, la fourrure et les pêches au Canada ou la laine en Argentine. Elle concerne toutes les économies où le secteur d'exportation de produits primaires est prédominant.

D'une certaine façon, le bilan du développement depuis les indépendances peut s'analyser en termes de divers effets de liaison induits ou non par le secteur externe sur le reste de l'économie. Comme les économistes de la *staple theory* l'ont montré, la fonction de production du produit exportable conditionne le comportement de paramètres cruciaux comme la technologie mise en œuvre ou le profil de demande globale (A. Sid Ahmed, 1988).

De fait, au cours des deux dernières décennies, le produit national brut *par tête* par habitant a connu un accroissement moyen annuel de 2,8 %. Si la Tunisie d'abord et ensuite l'Algérie ont connu un taux supérieur à 3 %, on notera que le Maroc n'a enregistré qu'un taux d'accroissement moyen de 1,8 %. L'analyse par sous-période révèle que le PIB global a connu son accroissement le plus fort entre 1965 et 1980, soit 6,5 %, une forte décélération est intervenue ensuite entre 1980 et 1987, soit 3,5. Si cette chute brutale peut s'expliquer par les variations importantes intervenues dans les termes de l'échange du secteur externe (hydrocarbures pour l'Algérie et la Tunisie, phosphates pour le Maroc), elle traduit également une évolution structurelle plus fondamentale, à savoir l'épuisement du modèle de substitution d'importation dans les phases initiales de l'ISI² et les difficultés éprouvées par les trois économies à entrer de plain-pied dans la phase dynamique de la substitution d'importation (biens intermédiaires et biens capitaux) dans un environnement marqué par l'alourdissement des contraintes financières externes. De fait, l'analyse sectorielle des performances du PIB des trois pays révèle que c'est bien

2. Industrialisation de substitution d'importation.

l'industrie — et notamment l'industrie extractive, mais pas elle seule — qui pèse sur la progression du PIB. L'analyse de la structure du secteur *manufacturier* montre qu'en 1986 prédominaient encore largement les industries alimentaires, les textiles et autres industries légères, alors que la part des machines et du matériel de transport stagnait autour de 10 % de la valeur ajoutée manufacturière. Cette faiblesse des industries dynamiques manufacturières explique le caractère encore largement primaire des exportations qui restent concentrées autour de quelques produits : hydrocarbures et dérivés, phosphates et dérivés, minerais, produits agro-alimentaires et textiles. A l'inverse, les produits intermédiaires et les biens capitaux constituent le gros des importations pour les trois pays, le restant étant constitué de produits alimentaires incompressibles.

Il est clair dans ces conditions que de la capacité d'importation dépendent dans les trois pays tant le niveau interne d'activité que le rythme de formation du capital et donc de création d'emplois.

Dans le cas algérien, l'amélioration brutale des termes de l'échange a entraîné une progression très rapide du produit global des investissements et de la consommation publique et privée. Le jeu des élasticités-revenu de la demande a créé une situation de pénurie permanente de produits sensibles : matériaux de construction, ronds à béton, pneumatiques, etc., qui a fortement contrarié les objectifs des planificateurs, malgré une progression parfois spectaculaire de la production locale des biens évoqués (multiplication par huit de la production de ciment alors que la demande augmentait de quatorze fois parallèlement).

Cette progression rapide — dans un contexte favorable — des importations a renforcé la dépendance externe du pays et sa vulnérabilité aux fluctuations du secteur externe à un degré bien plus élevé que pour les pays voisins. La grave crise économique et sociale que traverse le pays depuis 1985 constitue une répétition en plus dramatique de celle qui frappa le Maroc après 1975 lorsque les termes de l'échange du phosphate connurent un effondrement spectaculaire passant de plus de \$ 60 la tonne à moins de \$ 20. Comment évolue l'emploi durant cette période dans la région ? La population totale des trois pays est passée de 26,6 millions à 54 millions en 1987 (tableau 1, Banque mondiale, 1989), soit un doublement de la population en moins de trente ans. L'autre fait saillant est l'accroissement marqué de la population urbaine : 4 % par an entre 1965 et 1980 et 3,7 % entre 1980 et 1987³ (Banque mondiale, 1989, p. 250), amenant cette

3. Ce chiffre est sous-estimé en raison du montant erroné du chiffre algérien : 44 % retenu par la Banque contre 49,6 de source algérienne (*Caractéristiques socio-économiques du Grand Maghreb*, 1989, p. 14).

dernière à 48,3 % de la population totale en 1987 contre 36,6 % en 1965. L'urbanisation a été bien plus marquée en Algérie que dans les pays voisins, où la poussée vers les grandes agglomérations est sans égale ailleurs. Les coûts d'urbanisation en termes de création d'emplois, de logement et de fourniture de services urbains s'y sont révélés très lourds et même insupportables avec la prise en compte des investissements indirects dans les domaines comme la distribution d'énergie, les réseaux de transport interurbains et les télécommunications. Nul doute que cette urbanisation rapide dans le cas algérien ne soit au moins en partie le résultat des investissements hautement capitalistiques réalisés notamment dans le secteur externe. Or, les bénéfices sociaux globaux diffèrent selon les schémas d'urbanisation, les coûts d'investissement peuvent être plus faibles dans un scénario où le régime d'urbanisation est plus lent et où les villes petites et moyennes absorbent le gros de la population en voie d'urbanisation (Harry Richardson, 1987, p. 562). Ceci paraît avoir correspondu au cas tunisien.

Le volume de la population en âge de travailler (15 à 64 ans) est passé de 13 millions environ en 1965 à 28 millions en 1985 (Office national des Statistiques, 1989, p. 225), soit un accroissement de 15 millions. Ce chiffre souligne l'ampleur du défi emploi posé au cours de la période considérée. En regard, l'emploi est passé de 1,748 million à 3,840 millions de 1967 à 1985 (Office national des Statistiques, Séries statistiques, 1987, p. 12) en Algérie. Au Maroc, l'emploi est passé de 2,950 millions à 5,357 en 1982 et en Tunisie de 0,902 million à 1,786 million en 1984 (Agnès Chevalier et V. Kessler, 1988, p. 96-97). On peut, *grosso modo*, estimer à un peu plus de 8 millions le volume d'emploi au Maghreb aujourd'hui.

A ce chiffre, il convient d'ajouter les effectifs du secteur informel, effectifs difficilement évaluables en raison même de leur caractère informel. Au Maghreb, l'expansion du chômage, tel qu'entendu dans les pays industrialisés, est limitée par le fait que le chômage n'est pas indemnisé. Des sources de revenus hors du secteur moderne doivent donc être nécessairement trouvées pour survivre. Se rencontrent donc dans le secteur informel toutes les populations déshéritées, voire marginalisées mais aussi les salariés sous-employés du noyau moderne. Les *sureffectifs* ont constitué la règle pour les économies maghrébines et notamment l'Algérie. M. Mahmoud Ourabah, ex-secrétaire général du Plan algérien, note à cet égard pour l'Algérie que ; si « la liaison entre le taux de réalisation des investissements et le taux de création d'emplois est indéniable, il faut pourtant signaler que cette création massive de postes de travail ne se fait pas toujours dans des conditions de rigoureuse rentabilité au niveau micro-économique » (M. Ourabah, 1982, p. 115). Peut-on pour autant avancer

le chiffre de 29 % de sureffectif pour l'industrie algérienne comme le font Agnès Chevallier et Véronique Kessler? Ceci est discutable compte tenu des difficultés pratiques de mesure du phénomène et de pondération des responsabilités spécifiques des travailleurs dans la productivité générale d'une unité productive, surtout — comme ce fut le cas en Algérie — lorsque l'environnement économique est perturbé par une croissance peu maîtrisée et insuffisamment coordonnée.

Il semble que l'essoufflement du dynamisme de croissance dans la région maghrébine depuis 1985 ait renforcé le secteur informel, alimenté par ailleurs par les nombreux dégraissages d'emplois intervenus notamment dans le secteur public et le blocage du recrutement dans la fonction publique. Ainsi les jeunes de 15 à 24 ans à la recherche d'un emploi représentent 71,9 % du total des occupés ; la structure par âge montre que ceux âgés de 15 à 19 ans sont les plus touchés et restent en moyenne près de vingt-cinq mois sans travail (Office national des Statistiques, *Situation de l'emploi*, 1988, p. 24).

La nature des emplois créés au cours de la période considérée n'est pas sans intérêt.

Dans les trois pays, l'emploi agricole a reculé dans l'emploi total pour ne représenter que le quart de l'emploi total en Algérie et en Tunisie. L'industrie ne fait appel encore que faiblement à la main-d'œuvre existante malgré des progrès notables, notamment en Tunisie. Dès 1974, D. Morawetz notait que l'expansion de l'industrie manufacturière « ne saurait à elle seule résoudre le problème du chômage et du sous-emploi dans la plupart

TABLEAU 1. — *Variation de la structure de l'emploi*
Algérie, Maroc, Tunisie
(en %) secteurs stratégiques en matière d'emploi

	Agriculture	Industrie	Construction	Administration	Services
Algérie*					
1963	62	6	4	17	12
1985	25	13	17	23	16
Maroc					
1960	62	10	1,8	13	12
1982	41	17	7	9,7	17
Tunisie					
1964	69	9	4	8	8
1984	26	21	13	16,5	11

Source : calculs effectués à partir des bulletins statistiques des trois pays.

des pays en développement » (D. Morawetz, 1974, p. 491). Il notait alors qu'un secteur manufacturier employant 20 % de la force de travail devrait, pour accroître le niveau de l'emploi de 15 % seulement par an, absorber un accroissement de la force de travail totale augmentant au taux annuel de 3 %. Le taux d'accroissement requis du produit manufacturier serait encore plus élevé que 15 % si les accroissements de productivité du travail étaient pris en compte. Ceci explique pourquoi la contribution du secteur industriel à la croissance de l'emploi dans la décennie 60 a été bien plus faible que prévu (tableau 3, Morawetz, p. 495).

Les prévisions incluses dans les perspectives du BIT sur la décennie 1980-1990 concluaient à la nécessité pour la région maghrébine de créer annuellement plus de 400 000 emplois de 1980 à 1990. Depuis 1984, les créations d'emplois — les plus importantes pour la région — en Algérie sont tombées largement en dessous de 100 000 et à 30 000 environ en Tunisie. Il est donc clair que le mécanisme de croissance est impuissant non seulement à absorber la main-d'œuvre existante mais également à absorber le croît démographique.

II — DÉVELOPPEMENT, EMPLOI ET STRUCTURES, PERSPECTIVES

Si l'on en croit les récentes projections des Nations Unies, la population des trois pays du Maghreb devrait doubler entre 1985 et 2025, passant de 50,7 millions d'habitants à 103,6 millions, dont la moitié pour la seule Algérie. Le contraste entre les comportements démographiques de ce pays et ceux de ses voisins est saisissant puisque ces projections prévoient des taux de croissance annuels voisins de 1 pour ces pays en fin de période. L'hypothèse traditionnelle des Nations Unies est cependant qu'aucune catastrophe de type guerre, épidémie ou famine n'interviendra

TABLEAU 2. — *Population des trois pays du Maghreb : 1985-2025*
(en %)

	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2025
Algérie	21,7	25,5	29,5	33,4	37,1	40,6	43,9	47,2	50,6
Maroc	21,9	24,6	27,2	29,5	31,7	33,8	35,9	38,1	40,1
Tunisie	7,1	7,9	8,7	9,4	10,2	10,9	11,6	12,2	12,9
Total	50,7	58,0	65,4	72,3	79,0	85,3	91,4	97,5	103,6

Source : Nations Unies, 1986.

au cours de la période, tandis que se poursuivra le développement économique et social de la région. Les perspectives sont définies à partir d'hypothèses précises concernant les évolutions de la mortalité et de la fécondité ainsi que des mouvements migratoires. Ces derniers ne font pas cependant l'objet de prévisions à long terme en raison du rôle majeur de la conjoncture économique et politique dans ce domaine. La fécondité diminue avec le progrès économique et social. La population active de la région devrait doubler entre 1985 et 2010. On notera à cet égard que les incertitudes sur l'évolution démographique n'affectent pas ce résultat, car à l'horizon 2010 plus de 90 % de la population d'âge actif des trois pays sera née avant 1990.

Pour évaluer la taille de la population active, les projections démographiques sont revues en fonction d'hypothèses concernant l'évolution des *taux d'activité* (rapport de la population active à l'ensemble de la population concernée) par sexe et par classe d'âge compte tenu de l'environnement économique social et culturel qui conditionne la participation à l'activité économique.

Du fait de la jeunesse de la population, le taux d'activité globale observé est faible dans les trois pays. Il l'est également en raison de la faible participation des femmes. Ce taux oscillait entre 22 et 30 % pour l'Algérie et la Tunisie respectivement au milieu des années 80 contre près de 40 % pour l'Europe du Sud.

Si l'on en croit les estimations du BIT, le taux d'activité globale devrait

TABLEAU 3. — Algérie, Tunisie, Maroc :
le rôle des facteurs démographiques
dans l'évolution du taux d'activité globale
(pourcentage d'actifs dans la population totale)

	1980	2000		2010	
		Effet démographique 1.	Hypothèse BIT 2.	Effet démographique 1.	Hypothèse BIT 2.
Algérie	21,7	25,4	25,1	29,3	29,5
Tunisie	29,9	35,7	35,8	38,8	39,3
Maroc	29,3	35,0	35,6	39,4	40,7

Les taux d'activité dans ces colonnes sont obtenus en maintenant au niveau de 1980 les taux d'activité par sexe et par classe d'âge. Le taux d'activité globale n'enregistre alors que les effets de l'évolution de la pyramide des âges.

Source : Agnès Chevallier et Véronique Kessler, 1988, p. 49.

augmenter sensiblement dans les trois pays, mais de façon plus marquée en Tunisie et au Maroc entre 1980 et 2010 (BIT, 1986) en raison de l'arrivée à l'âge actif des très nombreuses classes d'âge. L'évolution des composantes — notamment celle des femmes et des jeunes — ne devrait pas affecter le volume de la population active, mais seulement sa composition.

Le travail des enfants de moins de 15 ans devrait diminuer substantiellement d'ici 2010. Sa disparition serait totale en Algérie et en Tunisie (BIT, 1986). Ce résultat est pratiquement déjà acquis en Algérie où l'on ne dénombrait en 1985 que 2 823 enfants occupés de moins de 10 ans (0,1 % du total) et 25 586 entre 10 et 14 ans (0,7 %) (Statistiques 1988, p. 35). La situation paraît à l'inverse plus grave au Maroc où le recensement de 1982 publié en 1984 dénombrait 41 400 enfants de moins de 14 ans au travail. De son côté, Khemais Taamallah estimait à 274 600 sur un total de 839 000 les enfants de 10 à 14 ans occupés en Tunisie (cité par A. Chevallier et V. Kessler, 1988, p. 51).

Les jeunes de 15 à 19 ans devraient représenter en 2010 de 13 à 17 % de la population en âge de travailler selon les pays. L'allongement éventuel de la scolarisation, la situation économique générale sont *inter alia* en mesure d'affecter sensiblement ce résultat. Avec toute la prudence qu'exige ce type de statistique, le taux d'activité féminin — faible en 1980 — devrait progresser d'ici 2010 de 13,3 % pour l'Algérie à 30,9 % pour la Tunisie. Ces chiffres sont trompeurs : en effet, les trois types excluent de leur population active les travailleuses familiales non rémunérées, notamment dans l'agriculture. Cette règle n'est pas cependant homogène entre les trois pays, et la divergence observée entre l'Algérie et les deux autres pays est en grande partie erronée, l'Algérie ayant vu se développer l'emploi féminin dans l'administration et le secteur moderne à un rythme aussi rapide — sinon plus rapide — que dans les pays voisins.

Quel que soit le degré réel d'activité des femmes dans la région, il est incontestable que ces dernières constituent un potentiel d'emploi considérable qui risque de se porter d'autant plus rapidement sur le marché du travail que se disloqueront à une échéance proche les structures traditionnelles et que les efforts d'éducation porteront leurs fruits. Cette hypothèse n'est pas à écarter et le taux d'activité moyen féminin pour la région pourrait bien se rapprocher en définitive du taux actuel de l'Europe du Sud (+ 39 %). La population active des trois pays considérés devrait progresser jusqu'en 2010 à un rythme annuel moyen voisin de 3 %. Entre 1990 et 2000, la population active devrait augmenter en moyenne annuelle de 600 000 personnes et de 750 000 entre 2000 et 2010. Cette population sera en majorité alphabétisée et donc plus apte à la formation professionnelle.

TABLEAU 4. — Population active totale : évolution
(en milliers)

	1970	1980	1985	1990	2000	2010
Tunisie	1 326	1 908	2 224	2 594	3 378	4 243
Maroc	4 048	5 688	6 676	7 824	10 503	13 587
Algérie	2 945	4 051	4 834	5 819	8 378	11 965
Total	8 319	11 647	13 734	16 237	22 259	29 795

Source : BIT.

Dans ces conditions, plus de 13 millions d'emplois devraient être créés entre 1990 et 2010 selon le BIT : 6 millions entre 1990 et 2000 et plus de 7 millions entre 2000 et 2010.

TABLEAU 5. — Emplois à créer en moyenne annuelle
(en milliers)

	1980 à 1990	1990 à 2000	2000 à 2010
Algérie	180 000	256 000	359 000
Maroc	214 000	268 000	308 000
Tunisie	69 000	78 500	86 500
Total	463 000	602 500	753 500

Source : BIT, 1986.

Rappelons que les hypothèses sur le taux d'activité féminin partent de taux bas et que la méthode elle-même de projection du BIT — qui se base sur l'évolution historique de la participation féminine en Europe — est biaisée. Ceci pourrait donc se traduire par des chiffres supérieurs. Les performances passées en matière d'emploi — décennies 60 et 70 —, 4 à 5 millions d'emplois créés environ rendent *a priori* utopique un tel objectif, compte tenu par ailleurs d'une conjoncture économique et financière plus difficile. D'ores et déjà, le secteur agricole — au moins sous sa forme actuelle — ne constitue plus dans les trois pays une source d'emploi majeure comme cela était le cas dans la décennie 60. L'analyse de l'évolution de la structure de l'emploi depuis les indépendances soulignait le rôle relais pris notamment par la construction et l'administration comme source d'emploi, devant l'industrie. S'il paraît donc difficile à l'avenir d'attendre de l'agriculture et de l'administration une contribution fondamentale au problème de l'emploi, c'est à la construction, aux travaux publics, à l'industrie et aux services autres que le tertiaire « primitif »

qu'il reviendra de combler le gap. En fait, selon le BIT, la croissance de l'emploi des secteurs non agricoles et non administratifs devra se situer annuellement autour de 3,5 % pour la Tunisie et de 4,8 % pour l'Algérie contre respectivement 2,6 % et 3 % pour l'emploi total.

Le Maghreb est-il en mesure de répondre à ce défi ?

Pour répondre à cette question, il importe au préalable de faire rapidement et concrètement le point sur les divers aspects suivants : emploi et croissance du produit, type de production à promouvoir (structure du produit) et modes de production des produits retenus (problème du choix des techniques et de la structure des entreprises). En second lieu, il importe également d'esquisser le cadre macroéconomique prévisible de la région.

Produit et emploi

Faire de l'emploi un objectif prioritaire de politique, c'est poser le problème de l'existence ou non d'un conflit entre cet objectif et l'objectif de croissance du produit comme cela a été historiquement montré par Galenson et Leibenstein en 1955 et Baer et Hervé en 1966. S'il existe deux facteurs de production (main-d'œuvre non qualifiée abondante et capital rare), une fonction de production néo-classique unique et un produit homogène unique, il ne peut y avoir de conflit entre le produit courant et l'emploi courant. Dans ce cas, le produit est maximisé lorsque la productivité d'un facteur rare — le capital — est maximisée. Mais tant que la productivité marginale du travail est positive, tout accroissement de l'emploi accroît la productivité du capital. Dans ce cas, l'augmentation de l'emploi accroît toujours le produit (D. Morawetz, 1974, p. 500). Ce cas de figure correspond pour l'essentiel à la situation des trois pays du Maghreb. En théorie donc il n'existe pas pour la région, tant que le *turning point* de Fei et Ranis n'est pas atteint, de conflit potentiel entre produit et emploi. La croissance du produit se fait — comme cela est postulé — dans le modèle classique d'A. W. Lewis, par absorption dans le secteur capitaliste de la main-d'œuvre inemployée ou sous-employée du secteur de subsistance. Il peut être même montré que — l'hypothèse des deux facteurs de production maintenue — l'accroissement de l'emploi associé à un *changement de technique* de production peut ne pas réduire le produit⁴. Si l'hypothèse précédente d'une forme homogène unique de

4. V. Tockman a pu montrer dans son étude sur la technologie et l'emploi dans le secteur industriel du Pérou que des processus à facteur travail intensif généraient des ratios capital/produit supérieurs à leurs concurrents plus capitalistiques (OEA, ILPES, Santiago, 1972).

produit est relaxée et même si l'on postule que chaque bien a sa propre technique de production unique, il est alors possible d'accroître l'emploi avec un stock de facteurs rares donné en modifiant la structure du produit. Si, par exemple, les meubles sont produits à l'aide de techniques à facteur travail plus intensif que l'acier, il est alors possible d'accroître l'emploi global. Si, dans une économie fermée, cette possibilité est limitée par la structure de la demande domestique, l'ouverture par le commerce international relaxe cette contrainte. Ce point est important dans notre cas, car, après deux décennies de substitution d'importation, les pays de la région sont confrontés dans leur nouvelle phase de développement au défi de l'insertion nécessaire dans l'économie mondiale autre que sous la forme traditionnelle d'exportation de produits primaires.

En mettant donc l'accent sur la production et l'exportation de biens à facteur travail intensif, l'emploi peut être accru rapidement *passu passu* avec le produit. Cette possibilité est particulièrement importante dans le cas algérien totalement déconnecté, au-delà des exportations d'hydrocarbures, de l'économie mondiale.

Ce schéma optimiste doit être nuancé : la maximisation du produit devient plus complexe lorsque l'hypothèse d'un bien homogène unique est abandonnée. Les prix et les pondérations — non indépendants — de la distribution du revenu entrent en jeu, les facteurs de production ne sont plus homogènes. Si, par ailleurs, les prix des facteurs sont distorsionnés, les techniques socialement efficaces peuvent se révéler « inférieures »⁵ aux techniques socialement moins efficaces, mais plus profitables au niveau microéconomique (privé). Ceci est notamment le cas lorsque le *wage-rental ratio* est maintenu arbitrairement à un niveau élevé.

Ce point est crucial dans ce qu'il est convenu d'appeler les *économies rentières*, catégorie tout à fait pertinente dans le cas de l'Algérie. Une bonne définition du concept est proposée par Hazem Beblawi.

Le choix d'un tel concept repose sur l'hypothèse qu'une telle économie crée une mentalité spécifique : la mentalité rentière. L'hypothèse de base concernant la mentalité rentière et qui la différencie de l'approche économique conventionnelle est qu'elle implique une rupture de la relation causale : travail-rémunération. La rémunération — revenu ou richesse — n'est plus rapportée au travail et au risque, mais plus à la chance ou à la situation. Pour un rentier, la rémunération est un *windfall gain*, un fait isolé, situationnel ou accidentel, alors que dans l'approche conventionnelle la rémunération est intégrée dans un processus en tant que résultat final d'un long circuit de production systématiquement organisé.

5. Au sens robinsonien du terme.

Une décennie de revenus pétroliers a transformé le monde arabe en une vaste économie pétrolière accompagnée de nombreux courants de mentalité rentière (N. Sherbiny et A. Tessler, 1976; A. Sid Ahmed, 1983, et K. Chaudry, 1989).

Cette situation a conduit certains à parler d'« *Etats d'allocation* » (*allocation States*) au lieu et place d'« *Etats de production* » (*production States*).

L'Algérie répond tout à fait — ou du moins a répondu au cours de la dernière décennie — à ce schéma, tandis que la Tunisie peut être considérée comme un Etat de production teinté d'allocation.

Ce schéma de développement est fondé sur une stratégie d'industrialisation à partir de la valorisation des ressources naturelles (hydrocarbures dans ce cas), dont l'économie (IBR) a été systématiquement spécifiée par M. Roemer et que nous avons nous-mêmes tenté d'approfondir (A. Sid Ahmed, 1988 et 1989).

L'impact de l'IBR sur le niveau de l'emploi peut être appréhendé à partir du modèle de Dudley Seers.

Dans son étude pionnière sur le pétrole au Venezuela, Seers soulignait déjà que dans une économie pétrolière l'agrégat le plus significatif n'était pas le produit national mais l'emploi total, et plus concrètement le chômage structurel et chronique (D. Seers, 1964, p. 237), le chômage coexiste avec des salaires élevés. Il y aurait ainsi, selon Seers, dans l'EP un « Fonds de salaire » sur lequel buterait l'emploi. Dans l'EP, les variations de l'emploi épousent les exportations mais dépendent aussi des taux de salaire. La réduction des dépenses publiques — ou la hausse des salaires réels — diminue ce fonds et donc le volume de l'emploi. Seers note également que trois autres facteurs dépriment dans une EP le niveau de l'emploi, ce sont les droits sur l'exportation, les profits des industries domestiques et la propension élevée à l'importation. Avec le boom pétrolier, les résistances à la hausse des salaires faiblissent, l'effet démonstration des salaires du secteur pétrolier influence à la hausse les salaires du reste de l'économie. La hausse des recettes, loin d'accroître le niveau absolu de l'emploi, bénéficie d'abord aux salariés en place. Parallèlement, l'exode rural s'amplifiant, le chômage déguisé devient chômage ouvert. A terme, le taux de salaire domestique s'élève par rapport aux « normes internationales » et spécialement à la productivité de la main-d'œuvre. La hausse considérable des importations et l'incapacité à exporter en raison des coûts internes croissants aggravent la situation. La dévaluation est inefficace pour corriger ces coûts, les prix des exportations sont étrangers aux coûts locaux de

6. Economie pétrolière.

production et le marché pétrolier imparfait. Les intérêts liés à l'importation s'opposent en outre à la dévaluation, alors que les industrialistes qui pourraient peser en sens inverse sont trop faibles en raison notamment de l'insuffisant développement du secteur manufacturier. Le contrôle des changes, le contingentement des exportations, les tarifs sont de loin préférés; l'EP combine ici les inconvénients des stratégies de substitution d'importation sans les avantages (distorsions des prix relatifs, biais à l'encontre du secteur des biens d'équipement, surcoûts des productions locales, mais allocation des ressources)⁷ et ceux des économies rentières (primauté de la répartition sur la production, refus du risque, esprit de spéculation, mentalité d'assisté, biais à l'encontre des capacités entrepreneuriales, etc.)⁸.

Dans une EP, l'investissement est induit par les exportations plus qu'auto-nomes, l'investissement public concerne plus certaines infrastructures non directement productives que la capacité de production de biens d'équipement. Les travaux publics sont en effet source de résultats politiques immédiats en raison de leur impact positif sur le marché du travail et de leur visibilité, tandis que les responsables ne ressentent pas la nécessité de pousser plus avant la substitution d'importation compte tenu des recettes extérieures importantes. D. Seers conclut ainsi que « parmi les faiblesses majeures de l'EP réside la tendance du gros de l'investissement à s'investir dans un secteur où les formes de capital ne sont pas complémentaires de celles du travail » (D. Seers, 1964, p. 237). La hausse rapide de productivité observée dans l'EP est due à la mécanisation intensive, le travail est cher compte tenu de sa non-qualification de son indisciplinisme et des obstacles institutionnels aux licenciements. De fait, note Seers, la *structure des coûts de facteurs* dans une EP n'est pas très différente pour l'employeur de celle des Etats-Unis (1964, p. 238). En raison donc des facteurs institutionnels évoqués ci-dessus, le coût privé du travail est supérieur dans une EP à son coût social, biaisant ainsi le choix des techniques dans un sens hautement capitalistique et aggravant le chômage. C. Tidrick a montré de son côté que ce modèle était également vérifié dans le cas de la Jamaïque, dépendante de la bauxite. Pour lui, l'existence à la Jamaïque d'un chômage ouvert plus important qu'à Haïti s'explique entre autres par le fait qu'une économie à secteur externe important (et où les salaires sont élevés) peut se permettre plus de chômage qu'une économie où ce secteur est faible, voire inexistant (C. Tidrick, 1975, p. 309). Ces enclaves

7. Pour plus de détails sur ce point important, voir John Power, 1963-1966; Henry Bruton, 1970, et D. Félix, 1989.

8. Pour plus d'informations sur ce point, voir notamment S. Lewis, 1981 et 1984; M. Abdel Fadil, 1987; A. Sid Ahmed, 1989, et K. Chaudry, 1989.

à hauts salaires, typiques des économies minières constituent une des caractéristiques des *modèles chômage-migration* développés notamment par Todaro et Harris (1970), Sabot (1982) et Gupta (1986). Les salaires fixes élevés dans le secteur protégé attirent un grand nombre de candidats. Les deux niveaux de salaire sont maintenus indéfiniment car le volume de chômage dans le secteur protégé équilibre les gains anticipés dans les deux secteurs. Les gains anticipés sont les salaires multipliés par la probabilité de trouver un emploi, un salaire urbain plus élevé renforce la migration et le chômage, toutes choses égales par ailleurs. Le salaire urbain (industriel dans ce cas) constitue donc une forme de salaire minimum comme l'ont montré Todaro et Harris. Les développements précédents soulignent à l'évidence qu'il faut soigneusement distinguer, dans l'exercice d'appréhension des perspectives d'emploi et de croissance, entre la situation algérienne plus proche du modèle ci-dessus esquissé et celle de ses voisins dont les expériences s'apparentent plus à celles plus traditionnelles reposant sur la substitution d'importation et l'expansion d'une capacité d'exportation liée aux textiles ou reposant sur la filière agro-alimentaire. Les distorsions des prix et des coûts relatifs internes et externes sont bien plus importantes que dans les pays voisins. Le taux de salaires bien plus élevé, l'urbanisation dans les grandes agglomérations incomparable de même que les divers surcoûts. Le fonds de salaire implicite y rend plus difficile le succès de stratégies visant à accroître l'emploi. En effet, toute dévaluation ou mesure du même type (ce que l'on appelle l'ajustement) destinée à réduire le niveau de salaires ne règlera pas le problème de l'emploi à *long terme*, même si les salaires élevés sont une des causes de base du chômage et de la faible croissance de l'emploi. La raison en est que la dévaluation laisse intact la *structure même des salaires* ou l'écart revenu. Indexer les salaires sur la croissance de la productivité ne résout rien et en tout cas pas l'écart salaire. Tidrick souligne à partir du cas jamaïcain que les accroissements de salaire devraient être inversement proportionnels à l'écart des niveaux de salaire dans l'industrie à offre excédentaire et le salaire du secteur non organisé (Tidrick, 1975, p. 323-324).

La nature explosive de l'EP peut être appréhendée lors de la phase basse du cycle. Entre 1980 et 1984, l'Algérie a créé 688 000 emplois nouveaux hors agriculture, soit près de 140 000 emplois/an. Entre 1984 et 1986, le chiffre de créations d'emploi est tombé à 80 000 en moyenne annuelle, soit 123 000 en 1985 et 43 000 en 1986. Les premières estimations pour 1987 et 1988 indiquent au mieux une progression nulle (*Statistiques*, n° 10, 1988, p. 35 et 36). Les emplois nouveaux créés depuis 1980 l'ont été à hauteur de 80 % dans deux secteurs BTP et Administration. Ce dernier secteur ayant fourni 32 % à lui seul des emplois créés : ce qui confirme la

tendance énoncée par D. Seers de l'EP à privilégier le BTP par rapport à la production. L'effondrement des termes de l'échange des hydrocarbures depuis 1985 a entraîné un ralentissement important de l'activité du BTP, l'arrêt de l'embauchage public, tandis que les mesures destinées à renforcer l'autonomie des entreprises débouchaient sur un mouvement de « dégraissage » des effectifs réputés en surnombre. Ceci contraste avec le Maroc où l'emploi continue d'évoluer positivement.

Plus haut, nous avons discuté du rapport entre produit courant et emploi courant, on peut cependant concevoir des situations où plus de production et moins d'emploi aujourd'hui conduisent à plus d'emploi ultérieurement. Il en est ainsi par exemple lorsque les techniques à facteur travail moins intensif génèrent une épargne et un investissement plus élevés ou sont associées à un progrès technique plus rapide que les techniques plus intensives en travail. Ceci est le cas tout particulièrement lorsqu'elles sont associées à des propensions à l'épargne plus élevées ou si elles accroissent le coefficient produit/facteur rares ou les deux à la fois. Le premier point a été mis en lumière au plan théorique par N. Keller notamment. L'évidence disponible ne permet pas en l'état actuel de répondre à la question, dans le cas algérien où l'argument a souvent été présenté, l'effet pervers de la rente sur l'épargne-phénomène, dit d'« atrophie fiscale » mis en évidence dans le cas de l'Iran par Ferouz Vakik, ne peut qu'occulter le mécanisme (A. Sid Ahmed, 1983).

L'expérience des EP en général montre que dans ce type d'économie le renforcement de l'investissement bute rapidement sur les capacités d'absorption locales, notamment l'offre de facteurs rares. La mise en œuvre de techniques hautement capitalistiques et potentiellement génératrices d'épargne importante, donc d'investissement et ultérieurement d'emploi, ne garantit pas *per se* le résultat, compte tenu du soubassement structurel mentionné.

III — STRATÉGIE D'EMPLOI AU MAGHREB : ÉVIDENCE THÉORIQUE ET EMPIRIQUE

Composition du produit à venir

01 Morawetz souligne avec raison que le *particular product mix* que s'assigne l'économie — tant au niveau inter-industrie qu'au niveau intra-industrie — constitue un « déterminant critique en termes d'emploi de toute stratégie d'industrialisation » (Morawetz, 1974, p. 502-503).

On notera tout d'abord que la composition du produit au niveau de l'industrie est déterminée dans une large mesure par la structure de la demande globale (consommateurs locaux et étrangers, Etat et investisseurs privés).

Si toutes les catégories de revenu consomment des biens dans une même proportion, ou si tous les biens sont produits avec la même intensité factorielle, la redistribution du revenu n'affecte pas le modèle d'utilisation des facteurs. Si, à l'inverse, les couches riches consomment des biens différents de ceux des couches pauvres (plus de biens durables, moins de textiles) et si différents biens sont produits avec des intensités factorielles différentes (les textiles incluent plus de travail que les biens durables), alors la redistribution du revenu en faveur des pauvres conduit à une demande accrue de main-d'œuvre et à un renforcement de l'emploi, tout stock de facteurs rares donné, l'offre de main-d'œuvre étant supposée positivement élastique.

L'hypothèse faite ici est que — même s'il existe dans beaucoup de cas un large champ de substitution de facteurs dans la plupart des activités — certains biens sont sans ambiguïté possible plus intensifs en travail que d'autres. Ainsi le contenu direct et indirect du travail des chaussures est plus important que celui des engrais. Il est possible d'identifier, à l'instar des effets de liaison industriels amont et aval bien connus d'A. O. Hirschman, des *effets de liaison emploi aval et amont*. Ainsi Meller et Marfan ont pu évaluer pour le secteur industriel chilien l'effet de liaison emploi aval-amont, ils observent que trente-quatre secteurs sur quarante ont plus de liaison emploi amont qu'aval.

Au Chili, les secteurs clés pour la création d'emploi sont dans la grande industrie : les boissons, les produits alimentaires, le bois, les textiles, le papier, le cuir et les métaux de base. Dans la petite industrie se dégagent les machines (sauf les machines électriques et le bois) (Meller et Marfan, 1981, p. 272).

Plus récemment, Atul Sarma et Kewal Ram ont tenté le même exercice pour l'Inde en y ajoutant les intensités d'importation et le revenu. Cinq secteurs à base agricole : jute, textiles, sucre, cuir et produits du cuir et divers produits alimentaires génèrent tout à la fois le revenu, le produit et l'emploi les plus élevés tout en minimisant les besoins d'importation par million de roupies de produit (Sarma et Ram, 1989, p. 206). Au-delà de ces cinq secteurs, un *trade off* intervient. Si l'objectif est de maximiser l'emploi, les produits du bois, les autres boissons, le tabac et les produits réfractaires peuvent être des secteurs cibles. En termes de revenu, les textiles cotonniers, les équipements électroniques et de communication, les montres et réveils et les tracteurs l'emportent. Par contre,

les produits pétrochimiques, la fonte et l'acier, les charpentes métalliques, les produits métalliques, les métaux non ferreux, les équipements électroniques sont très coûteux en importations.

Dans le cas présent, Sarma et Ram concluent qu'un « glissement dans le *product mix* » en faveur des cinq agrosecteurs aurait un impact favorable dans le cas de l'Inde, sur le revenu et l'emploi. La faisabilité d'un tel glissement dépend cependant de la structure de la demande finale, un tiers seulement des changements du produit proviennent de la technologie contre deux tiers pour ceux de la structure de la demande finale. Ram et Sarma en concluent qu'à long terme une stratégie fondée sur le développement des cinq agrosecteurs est « hasardeuse », une stratégie combinant plus harmonieusement le développement de ces secteurs et des secteurs industriels lourds serait préférable, y compris pour l'accroissement de l'emploi.

Le rôle essentiel de l'industrialisation dans la solution du problème du chômage à long terme qui se dégage de toutes les analyses précédentes peut être également apprécié dans l'étude récente menée par S. Park et K. Chan concernant les « relations intersectorielles entre les secteurs manufacturiers et les services », vues sous l'angle de l'emploi.

Les deux auteurs estiment que la capacité d'absorption d'emploi du secteur manufacturier dans les pays en développement a été très sérieusement sous-estimée par la plupart des études, seul l'effet *direct* sur l'emploi étant considéré. Selon eux, il existe des « possibilités considérables » d'accroissement de l'emploi de la part du secteur manufacturier avec la mise en œuvre de politiques industrielles plus rationnelles : suppression par exemple des distorsions dans les prix des facteurs ou recours à des techniques de production exigeant une abondance de main-d'œuvre non qualifiée. Mais le plus important pour Park et Chan, c'est le rôle *catalytique* que l'industrie peut jouer en renforçant les opportunités d'emploi dans le secteur des services *via* la demande inter-industrie d'inputs services et la demande induite par le revenu pour divers types de services (Park et Chan, 1989, p. 211). C'est selon eux sur cet effet indirect d'emploi plutôt que l'effet direct du secteur manufacturier qu'une stratégie d'emploi doit être construite.

L'effet de liaison intersectoriel est à deux voies. Tout d'abord du côté offre manufacturière, les services distributifs sont quantitativement la source la plus importante d'inputs services pour le secteur manufacturier dans le processus de développement représentant selon eux 13 à 14 % des inputs nécessaires. L'importance relative des services distributifs décline et les services au producteur deviennent relativement plus importants dans les étapes avancées de l'industrialisation. Ce glissement dans l'importance

relative des diverses activités de services pour le secteur manufacturier constitue la réponse du secteur des services au changement structurel du secteur manufacturier au cours du développement économique. A mesure que les activités manufacturières deviennent plus exigeantes en qualifications et en technologies sophistiquées dans les étapes avancées de l'industrialisation, le besoin de services spécialisés dans le domaine de la production en appui aux activités manufacturières s'accroît fortement. Dans ce processus, notent Park et Chan, les pays industrialisés perdent leur avantage comparatif dans les industries polluantes traditionnelles au profit des nouveaux pays industrialisés. Ceci altère la structure des inputs services aux activités industrielles dans ces pays au profit des services distributifs (transport et stockage, communication commerce de gros et de détail)⁹.

Les ratios de dépendance du secteur manufacturier envers les services distributifs diminuent avec la hausse du revenu par tête, ceci en raison des économies d'échelle dans l'utilisation de ces services. A l'inverse, le ratio de dépendance de l'industrie manufacturière envers les services au producteur est substantiellement plus faible que celui des services distributifs dans toutes les catégories de revenu du Tiers Monde, mais ces différences entre les deux ratios s'estompent dans les économies développées. Ceci reflète la demande en forte croissance pour divers types de services au producteur spécialisés et sophistiqués en tant qu'inputs de la production manufacturière aux stades avancés de l'industrialisation. Ainsi l'énergie, les produits intermédiaires et les biens capitaux dépendent plus de ces services que les agro-industries — ou les industries légères.

Vue maintenant du côté du secteur des services, la relation intersectorielle est caractérisée par une dépendance asymétrique. Tous les sous-secteurs de services — à l'exception des services de production — dépendent du secteur manufacturier en tant que source d'input bien plus que l'inverse (entre 0,35 et 0,45). Ceci suggère qu'une croissance durable du secteur des services tant en termes de produit que d'emploi est impossible sans le développement *concomitant* de l'industrie, puisque le secteur des services dépend crucialement des inputs manufacturés pour une large part de ses besoins en inputs. Park et Chan montrent enfin que le secteur manufacturier tend à générer deux à trois fois plus de produit et d'emploi que n'importe quel sous-secteur par dollar distribué de demande finale. Ces résultats sont obtenus à partir de l'analyse input-output de sections coupées d'un échantillon de vingt-six pays dont le Maroc et l'Algérie et sont valables tant pour les pays riches que pour les pays pauvres. Ces impor-

9. Les services de production sont la finance, la banque, le crédit, l'assurance, les services professionnels, l'ingénierie, l'architecture, la maintenance, la sécurité.

tants effets multiplicateurs du secteur manufacturier résultent notamment de la forte densité relative des transactions inter-industrie tant des types de liaison amont qu'aval au sein et autour du secteur manufacturier (Park et Chan, 1989, p. 208). Les valeurs du multiplicateur du pays du secteur manufacturier sont *positivement corrélées* avec le degré d'industrialisation atteint, sauf dans le cas de la France et du Kenya.

A l'opposé, les valeurs multiplicatrices de sous-secteurs de services sont relativement faibles. Ceci implique que leurs liaisons inter-industrie sont faibles. De ce fait, la génération d'emploi dans le secteur des services est de nature passive et résulte seulement des stimulants fournis par les autres secteurs de l'économie, notamment les industries manufacturières. Dans les sous-secteurs de services, les services distributifs présentent les valeurs multiplicatrices les plus élevées. Les services au producteur ne sont substantiels que dans le dernier groupe. La valeur élevée des premiers s'explique par l'importance des besoins en inputs d'infrastructure à tous les niveaux de développement, celle des seconds en fin de parcours s'explique par leur rôle crucial aux étapes ultimes de l'industrialisation lorsque les technologies de pointe et les inputs de services à haut contenu de connaissance commencent à être appliqués aux processus manufacturiers et aux diverses activités de services spécialisés.

La multiplication relativement faible du secteur manufacturier, compte tenu du niveau de revenu de l'Algérie plus faible que celui du Maroc pourtant plus pauvre, s'explique par les déviations structurelles qu'induit l'EP et dont l'une des manifestations est la croissance disproportionnée des services (forte progression des *non-tradeable goods*)¹⁰, et la contraction du secteur des *tradeable goods*. Ce *squeeze* sur le secteur productif selon l'expression de Eltis est le symptôme du *Dutch disease* ou maladie hollandaise en raison de son observation en 1977 par Ellman aux Pays-Bas, consécutivement aux exportations de gaz.

Il est évidemment possible de définir et d'évaluer de la même façon ce qu'il est convenu d'appeler une propension moyenne sectorielle à consommer. A mesure que l'urbanisation et l'industrialisation s'accroissent, le secteur des services tend à croître encore plus vite que l'industrie. Les transactions s'accroissent entre industrie et services, l'industrie nécessite plus d'activités commerciales spécialisées (commerce, communications, finance, services publics). La seconde source de croissance des services est liée à la *croissance des revenus* qui induit des demandes pour une gamme de

10. Ce point a été longuement étudié ces dernières années, voir notamment M. W. Corden et P. Neary, 1982 ; M. Roemer, 1983 ; Sweden van Wijnbergen, 1984 ; Auty, 1988, et A. Sid Ahmed, 1989.

plus en plus large de services au consommateur, loisir et récréation, prévention médicale, qualité de l'environnement et autres services personnalisés et professionnels. Ceux-ci correspondent aux « nouveaux services » repérés par Sabolo, qui sont généralement associés à une élasticité-revenu positive de la demande¹¹.

L'élasticité-revenu de la demande de services est un élément clé d'une stratégie de création d'emploi : si les élasticités-revenu pour la plupart des services sont suffisamment élevées, le développement doit porter d'abord sur la maximisation de la croissance économique à partir d'une industrialisation rapide. Ensuite — outre la demande intermédiaire croissante de services spécialisés au producteur et de services distributifs, le revenu par tête croissant doit générer une demande substantielle de services personnels et sociaux conduisant par là même à une expansion rapide de l'emploi de services. Etant donné les élasticités-revenu élevées des services postulées par la loi d'Engel, on peut s'attendre à ce que la part relative des biens manufacturés dans la consommation privée totale augmente initialement de pair avec le revenu par tête, jusqu'à un seuil correspondant au groupe à revenu élevé des pays riches. Au-delà, la part relative des services l'emporte sur celle des biens manufacturés à mesure qu'une part croissante du revenu est affectée aux services spécialisés. Les résultats de Park et Chan confirment la loi d'Engel, en termes de propension moyenne sectorielle à consommer. La propension moyenne pour le secteur manufacturier augmente de 0,24 (groupe à bas revenu) à 2,8 (groupe moyen supérieur) pour redescendre à 0,22 pour les riches. Parallèlement, la moyenne du groupe pour tous les services combinés montre une progression régulière de 0,21, suivie d'une baisse puis d'une remontée spectaculaire à 0,36. Conformément donc à la loi d'Engel, l'écart entre les propensions moyennes à consommer des biens manufacturés et des services s'accroît lors des premières étapes du développement pour se réduire ensuite. Lorsque le revenu rejoint celui des pays industrialisés, l'écart disparaît et la propension moyenne à consommer des services l'emporte de plus en plus sur celle de produits manufacturés. Ils observent que l'Algérie présente une propension manufacturière plus faible que celle du Maroc, tandis que la propension à consommer des services au producteur y est plus prononcée.

Pour terminer, signalons que l'évolution de la relation intersectorielle entre services et manufacture au cours du développement est « symbiotique » en ce sens que la croissance du secteur des services dépend non seulement de celle du secteur manufacturier, mais qu'également les chan-

11. Les services « anciens » à élasticité-revenu négative sont le petit commerce de détail et les services domestiques.

gements structurels du premier affectent ceux du dernier. Ainsi, les effets combinés d'une faible productivité et d'élasticité-revenu élevées de certains types de services personnels tendent à augmenter initialement les prix relatifs de ces services vis-à-vis des autres biens, ceci induit alors des changements technologiques et des innovations dans le mode de fourniture du service, génération directe de ces services par les consommateurs eux-mêmes : vidéo domestique par exemple. Ces analyses soulignent à l'évidence l'inanité des politiques de traitement social du chômage ou des solutions miracles à partir du secteur informel. L'industrialisation poussée jusqu'à ses fins ultimes est incontournable, si l'on veut résoudre le problème de l'emploi dans la région maghrébine. Le rôle crucial du secteur des services « nouveaux » ou du tertiaire évolué doit être pris en compte. Ce rôle important des services explique que les tentatives de création d'emplois à partir de politiques de redistribution du revenu aient été un échec. Si cette redistribution accroît bien la demande de produits agricoles, elle entraîne une réduction de la demande de services (D. Morawetz, 1974, p. 506).

Emploi, exportation ou substituts à l'importation

Un autre point crucial à toute stratégie d'emploi éventuelle pour les trois pays du Maghreb, c'est de savoir laquelle des deux stratégies : celle de la croissance par les importations ou celle de la croissance à partir des exportations de produits manufacturés, crée le plus d'emplois.

La théorie Heckscher-Ohlin-Samuelson des proportions de facteurs affirme qu'un pays a un avantage comparatif dans (et il y a de fortes probabilités qu'il exporte) les biens dans la production desquels le facteur relativement abondant du pays est utilisé intensément. Si cette théorie est correcte, un pays à abondance relative de main-d'œuvre avec une offre limitée d'autres facteurs de production créera plus d'emplois à court terme en adoptant une politique orientée vers l'extérieur (en allouant ses ressources selon l'avantage comparatif). Seulement cette théorie postule qu'il existe deux facteurs homogènes de production, qu'il ne se produit pas de réversibilité des intensités factorielles, que les prix des facteurs reflètent bien les coûts sociaux réels, que les progrès et retards technologiques, les changements de demande et les interventions de l'Etat n'affectent pas l'avantage comparatif. Si l'on considère par ailleurs le facteur capital humain, on ne peut dire qu'un pays à main-d'œuvre abondante disposera d'un avantage comparatif dans toutes les industries qui utilisent une bonne part de travail non qualifié. Si le pays est pauvre tant en capital physique qu'en capital

humain, il n'aura d'avantage comparatif que dans les industries qui utilisent relativement plus de travail non qualifié et relativement peu de facteurs rares.

Au-delà de ces hypothèses restrictives, l'évidence disponible montre que les pays dont les exportations de produits manufacturés ont crû le plus vite sont ceux qui ont connu les taux d'accroissement d'emploi industriel les plus élevés (Corée, Singapour, Hong-kong)¹². Plus concrètement, Westphal et Kim par exemple concluent que l'emploi total généré par la croissance des exportations au cours des années 60 en Corée du Sud a été bien plus important que ce qui aurait été induit par la substitution d'importation (Westphal et Kim, 1973). Julio Nogues parvient à une conclusion similaire pour l'Argentine en analysant l'impact des stratégies commerciales alternatives sur l'emploi dans le secteur manufacturier argentin sur la base de données de l'année 1973. Il conclut que l'adoption de politiques plus favorables à l'exportation altérerait la structure du produit manufacturier en faveur des industries à facteur travail intensif (J. Nogues, 1983, p. 1036).

Dans un domaine qui intéresse au moins l'Algérie, la pétrochimie, l'étude menée par Morawetz, à propos de l'industrie pétrochimique colombienne de substitution d'importation révèle que les emplois (directs et indirects) créés étaient de l'ordre de 2 500 contre les 100 à 150 000 emplois qu'auraient créés des industries à facteur travail intensif (chaussures, mobilier, textiles, produits du verre, etc.). Morawetz notait par ailleurs que la pétrochimie colombienne dégageait un solde de devises et des coefficients capital/produit plus faibles (D. Morawetz, 1974 b). Des tarifs élevés sur les produits pétrochimiques importés et la sous-évaluation du capital expliquent notamment pourquoi l'investissement s'effectue malgré, note Morawetz, sa faible valeur sociale. Dans le cas des trois pays maghrébains, au-delà des problèmes d'accès aux marchés mondiaux et notamment de la CEE, il paraît difficile de faire d'une stratégie d'exportation l'instrument clé de création d'emplois. Ceci pour diverses raisons : ce type de stratégie n'est possible que pour les pays de petite et moyenne dimension dont la demande internationale d'exportation est élastique. Les pays plus importants doivent mieux s'asseoir sur leurs marchés domestiques, ce qui a pour conséquence de réduire les coûts à travers les économies d'échelle. La *fallacy of composition* selon le concept de W. R. Cline fait que toute généralisation du modèle des quatre dragons entraînera un protectionnisme renforcé du Nord, en raison de son incapacité — ou de son refus —

12. La liste des études sur ce point est fort longue, voir Westphal et Kim, 1973 ; Morawetz, 1974 ; Nogues, 1983 ; Krueger, 1981.

d'absorber un surcroît important de produits manufacturés (W. R. Cline, 1982, p. 81).

Mais il y a plus grave, les nouveaux pays industrialisés ont vu leur avantage comparatif érodé sur deux points (A. Pfaller, 1986, p. 96 à 97) :

1. Les producteurs dans les pays à salaires élevés substituent des équipements capitalistiques sophistiqués au travail. Les nouveaux développements de la microélectronique facilitent cette réaction défensive face au défi posé par les bas salaires. Dans ces conditions, les coûts du salaire pèsent moins dans les coûts de production. Il est alors plus difficile pour les pays du Tiers Monde de compenser avec leur avantage salaire les désavantages divers liés au sous-développement (une productivité souvent plus faible par exemple) et la distance géographique, même si les équipements modernes y sont souvent installés. Le seuil pour la réallocation devient donc plus élevé.

2. Les produits standardisés qui pouvaient être produits à meilleur coût dans les pays à technologie retardée à l'aide de machines et know-how transférables sont remplacés par des produits plus sophistiqués impliquant des efforts de R-D importants et qui dépendent de structures locales hautement développées d'inputs industriels et de services.

Ce phénomène nouveau a amené récemment certains auteurs à proposer en conséquence une stratégie pour la CEE visant à promouvoir « une croissance autonome » dans les pays du Tiers Monde à surplus de main-d'œuvre. Les énergies du Sud seraient ainsi investies dans l'extension du marché domestique, les exportations devenant seulement un objectif auxiliaire (A. Pfaller, 1986, p. 102).

Cette réversibilité croissante résultant de changements technologiques radicaux est patente aujourd'hui dans le montage des circuits électroniques — rapatriés vers le Nord, de l'automobile, de l'industrie durable électronique (R. Kalinsky, 1984, p. 75). Il paraît clair que le recours aux technologies nouvelles réduira de façon substantielle le rythme même de sous-traitance de la production vers le Tiers Monde.

Choix des techniques et emploi

La décision de produire tel ou tel bien étant prise, reste à déterminer son mode de production, le type de technologie nécessaire et les proportions de facteurs. Parmi les nombreuses études publiées sur ce thème, celle classique de V. Tockman est particulièrement intéressante car elle concerne un pays proche de l'Algérie : le Venezuela.

Partant d'un modèle bifactoriel, Tockman examine les implications macro-emploi d'un arrêt ou d'une réversibilité de la tendance historique observée dans ce pays vers les techniques capitalistiques. Les vingt industries manufacturières du Venezuela à deux chiffres sont divisées en deux groupes : cinq industries qui n'utilisent que des techniques capitalistiques ou que des techniques à facteur travail intensif (produits pétroliers et charbon, chaussures et habillement, mobilier de bois, machines équipements de transport) et quinze industries où toute une gamme de techniques est en usage. Les données sur ces quinze industries sont désagrégées au niveau des trois chiffres et éliminent les cases où le champ de substitution des facteurs est limité. Ceci laisse seize sous-industries à trois chiffres où a) plus de 15 % de la production totale courante est produite à l'aide de techniques à travail intensif et b) et où existe un champ de choix technologiques avec un *product mix* relativement stationnaire. Il est ensuite postulé que 100 % du produit projeté pour 1985 de ces seize sous-industries pourrait être produit à l'aide de techniques à facteur travail intensif, sans que la production de ces industries n'en soit affectée. Selon Tockman, une telle politique augmenterait en 1985 l'emploi industriel de près de 26 % au-delà de ce que serait l'emploi si le *trend* historique capitaliste était maintenu. Le choix de techniques à facteur travail intensif conduit à une hausse du ratio produit/capital et près d'un quart de l'accroissement total de l'emploi est associé avec l'épargne de capital qui en résulte (V. Tokman, 1972).

D'autres questions liées directement à la stratégie d'emploi sont notamment celles qui concernent la petite et la grande industrie, le degré d'utilisation du capital, le rôle des pouvoirs publics.

Pour ce qui a trait à la petite entreprise, qui emploie plus de la moitié de la force de travail industrielle dans le Tiers Monde, un certain nombre de points méritent réponse. Les petites firmes utilisent-elles moins de capital et autres facteurs rares (énergie, matières premières importées) pour produire un volume donné de produit? Recourent-elles à des techniques plus intensives en travail? Qui de la petite ou de la grande industrie assimile et adapte le mieux les technologies, ou génère les capacités entrepreneuriales maximales? Laquelle des deux présente un taux marginal d'épargne et un taux de réinvestissement le plus élevé (Morawetz, 1974, p. 525-526)?

Concernant l'emploi, s'il est couramment admis que les petites firmes créent plus d'emplois à *court terme* (Ranis, 1961), rien n'indique que cela soit réellement le cas à long terme. Leur capacité à créer plus d'emplois à court terme résulte en partie du fait que les prix des facteurs pour elles sont plus proches des prix de rareté que ceux des grandes firmes. La légis-

lation salariale est moins stricte, donc les salaires plus bas et leur faible surface financière leur interdit l'accès aux crédits bonifiés et autres subventions en capital. Ce fait ne milite cependant pas pour la création d'emploi en faveur de la seule petite taille mais pour la promotion des techniques à facteur travail intensives dans toutes les firmes quelle que soit leur taille et un rapprochement des prix des facteurs des raretés réelles.

Les taux élevés de sous-utilisation du capital relevés dans la région maghrébine et notamment en Algérie constituent un phénomène appelant réflexion. Au-delà de la généralisation du système des trois équipes, la pleine utilisation selon les normes courantes des capacités existantes peut constituer une source d'emplois importante sans qu'il soit possible d'en fixer le volume, comme l'étude pionnière de Millan et Schydrowsky l'a souligné en 1973.

Dutch disease et emploi : le dilemme algérien

Le déséquilibre au niveau des facteurs est marqué en Algérie. Ceci découle de l'hypothèse implicite que ce pays bénéficie d'une offre abondante de capitaux et répond ainsi aux conditions des modèles de Hagen et de Bruton. Or, l'abondance n'est que temporaire. Cette contradiction entre richesse en capitaux et situation de sous-développement sous-jacente comporte certaines conséquences pour les stratégies de croissance dans ce type d'économie. Etant donné la nature temporaire de ce surplus les EP ne devraient pas adopter de stratégies de croissance sur le prémisses que le capital est relativement abondant et adopter des techniques à capital intensif. Au contraire, comme le souligne Ali Fekrat, l'objectif doit être d'économiser le capital et de maximiser le rendement à long terme par unité de ressource la plus rare (capital). Il est alors possible de déterminer un modèle de croissance de base débouchant sur un macro-modèle généralisé de croissance économique du secteur autochtone.

Ce coefficient produit/capital peut être formulé comme le produit de la productivité du travail (P) et le coefficient travail/capital (i) qu'implique la prise en compte de la rareté à long terme. On a donc $C = p/i$ et $R = Sp/i$, l est le taux d'accroissement de la force de travail. Les conditions d'une croissance stable du secteur autochtone (par opposition au secteur d'enclave : hydrocarbures, phosphates, par exemple) deviennent : $PS = il$ (Ali Fekrat, 1979).

Alors une croissance équilibrée à long terme suppose :

1° Que l'accroissement de la force de travail s'accompagne de celui du capital selon un coefficient capital/travail approprié aux techniques de pro-

duction et dicté par le savoir-faire technique ainsi que par les raretés relatives à long terme de ces deux facteurs.

2° Que l'investissement net requis doit être égal à l'épargne nette en plein emploi. Fekrat observe que de l'interaction des fonctions d'offre et de demande de devises doit résulter un prix de ces dernières reflétant également les raretés de long terme. Les taux de change dans l'EP sous-évaluent ces prix stimulant par là même les importations et handicapent les exportations du secteur autochtone.

A long terme, la situation de la balance des paiements dépend *inter alia* du degré et du rythme auxquels le processus de croissance induit par les hydrocarbures — ou les phosphates — peut être « internalisé » et de la productivité des investissements. Un élément clé essentiel à la perpétuation de la croissance du secteur autochtone au-delà du point d'épuisement des ressources non renouvelables est le succès ou non de la génération de son capital propre et de son propre progrès technique. Le danger ici — avec les conséquences dramatiques que ceci suppose à terme pour l'emploi — est que la majeure partie du processus de croissance soit la seule résultante de la conversion d'un « capital financier » en « capital physique » avec une production locale dont la viabilité n'est assurée que par d'importants tarifs douaniers.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Au terme de cette étude, il est manifeste que les trois pays du Maghreb sont ou seront plus ou moins confrontés à une véritable explosion démographique. Les stratégies passées de développement, si elles n'ont pas réussi — loin s'en faut — à éliminer le chômage et le sous-emploi, ont néanmoins obtenu dans ce domaine des résultats substantiels, d'autant que l'émigration a constitué longtemps une soupape. Tout indique aujourd'hui que cet effet d'absorption rencontre ses limites. Les créations nettes d'emploi se ralentissent — sont même nulles dans le cas de l'Algérie — et les difficultés du secteur externe des trois pays retentissent sur les économies locales (effondrement des termes de l'échange des hydrocarbures, stagnation des prix des phosphates, envois des travailleurs immigrés et des recettes touristiques notamment en Tunisie, difficultés accrues d'exportation des produits agro-alimentaires et des textiles suite à l'élargissement de la CEE, etc.).

A ces difficultés d'ordre externe s'ajoutent les difficultés d'ordre interne liées aux stratégies passées d'industrialisation et qui ont trouvé leurs

limites, limites de schémas de substitution d'importation au Maroc et en Tunisie, en raison des obstacles posés à l'intensification de l'industrialisation dans ses étapes avancées : dimension des marchés, insuffisance des capacités entrepreneuriales, inexistence de structures de recherche et de base technologique, rareté des qualifications sans parler des obstacles institutionnels nombreux de tous ordres et des contraintes financières externes (endettement notamment), dont la conséquence est la chute de la capacité d'importation. Les obstacles à la maintenance des équipements ou leur fonctionnement (matières premières et semi-produits) et à la formation du capital viennent s'ajouter aux obstacles internes déjà signalés.

Dans le cas algérien, le modèle de type rentier en œuvre exerce des effets pervers tels qu'une croissance durable à long terme est dès le départ hypothéquée. Le « Dutch disease » est à l'œuvre et stimule la « dé-industrialisation » et la « dé-agriculturation » et compromet l'emploi, comme cela a été montré par toute une série d'auteurs allant de D. Seers à A. Fekrat, Corden, Sweden Van Winjbergen et nous-mêmes.

En Algérie les nombreuses distorsions factorielles, les législations salariales en vigueur notamment, constituent, au-delà du modèle rentier, des obstacles puissants aux créations d'emploi. Les effets pervers exercés par ce modèle sur le secteur productif, le découragement de l'esprit d'entreprise et de risque qu'il implique font obstacle à la promotion d'une croissance durable fondée sur l'assimilation des techniques et l'intensification de l'industrialisation.

Face à cette situation, la tentation est forte d'incriminer l'industrialisation — elle ne créerait pas d'emploi — mais nous avons vu que son potentiel indirect en ce domaine est considérable — et l'Etat dont on confond le rôle d'entrepreneur et d'instrument de cohérence et de hiérarchisation des objectifs avec les bureaucraties parasitaires.

Ainsi privatisation - petite entreprise, mais avec quels entrepreneurs - secteur informel deviendraient les moteurs d'une nouvelle croissance génératrice d'emplois? Les pays du Maghreb pourraient selon d'autres faire partie d'un second peloton après celui des dragons, c'est faire fi du nouveau cadre international marqué par de fortes tendances protectionnistes et l'amorce d'une redélocalisation du Sud vers le Nord à la faveur des révolutions technologiques en cours et de ce qu'il est convenu de qualifier de réversibilité des facteurs. Dans ces conditions, oui à l'exportation, mais à une exportation auxiliaire d'une stratégie d'industrialisation valorisant le marché interne mais aussi le marché des trois pays. Compte tenu de la rareté relative en ressources minérales, agricoles et hydrauliques et de l'ampleur des populations attendues qui ne voient que le Maghreb est condamné à être au tournant du millénaire une puissance scientifique et

technologique, voire un second Japon? On est donc très loin d'une stratégie d'emploi dont le noyau serait le traitement social du chômage et la réhabilitation d'un secteur informel qui deviendrait l'axe principal de la stratégie de développement.

Les prévisions statistiques qui fondent cette étude sont empruntées aux Nations Unies ou à leurs agences spécialisées. Les divers développements théoriques présentés et les résultats d'un certain nombre d'études économétriques comparatives n'avaient pour objectif que de souligner la complexité du problème et de fournir les points de repère nécessaires. Ceci était nécessaire sous peine de tomber dans le simplisme qui aurait consisté à faire dépendre le volume futur de l'emploi des seules ressources financières prévisibles faisant ainsi fi des contraintes structurelles spécifiques à chacun des pays, des *trends* technologiques et des politiques économiques à mettre en œuvre.

BIBLIOGRAPHIE

- Auty R., Oil exporter's disappointing RBI experience : the external causes, *Energy Policy*, vol. 14, n° 3, 1988, p. 230-242.
- Balassa Bela, Intra-industry trade and the integration of developing countries in the west economy, in Herbert Giersch (ed.), *The economics of intra-industry trade*, Tubingen, 1979, p. 245-270.
- Dobes I. M., Hill M. B. et Waterson M., Industrial structure and the employment consequences of technical change, *Oxford Economic Papers*, 39, 1987, p. 552-567.
- Entelis J., *Political elites in Arab North Africa*, mimeo, 1982.
- Fekrat A., Growth of OPEC-type economies : a preliminary theoretical inquiry, *Economia internazionale*, vol. XXXII, n° 1, February 1979, p. 77-87.
- Forsyth Peter, Nicholas Stephen J., The decline of spanish industry and the price revolution : a neo-classical analysis, *The Journal of European Economic History*, vol. 12, n° 3, Winter 1983, p. 601 à 610.
- Glade W., Privatization in Rent-seeking societies, *World Development*, vol. 17, n° 5, May 1989, p. 673-683.
- Hagen E., Economic growth with unlimited foreign exchange and no technical progress, in J. Bhagwati et R. S. Eckans (eds), *Development and planning*, Londres, Georges Allen & Unwin, 1972.
- Havrylshyn Oli, Alikhni Iradj, Is there cause for export optimism? an inquiry into the existence of a second generation of successful exporters, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 118, 1982, p. 651-663.
- Havrylshyn Oli et Civan E., Intra-industry trade and the stage of development : a regression analysis of industrial and developing countries, in P. D. M. Tharakan, ed., *The economics of intra-industry trade*, Amsterdam, North Holland, p. 111-140, 1983.

- Khan M. Ali, On some neglected topics in development economics, *The Pakistan Development Review*, vol. XXIV, Autumn-Winter 1985, p. 237-260.
- Kelly Allen C., Economic consequences of population change in the Third World, *Journal of Economic Literature*, December 1988, vol. XXVI, n° 4, p. 1685-1729.
- Krugman Paul, Increasing returns, monopolistic competition and international trade, *Journal of International Economics*, 9 (4), November 1979, p. 469-480.
- Leff Nathaniel, Entrepreneurship and economic development : the problem revisited, *Journal of Economic Literature*, vol. 16, March 1979.
- Lewis S. R. jr, The potential problems of diamond-dependent development, *Papers on the economy of Botswana*, C. Harvey, London, Heinemann, 1981.
- *Development problems of the mineral rich countries*, miméo, 1985.
- Luciani Giacomo, Allocation vs production states : a theoretical framework, in H. Beblawi et G. Luciani, 1987, p. 63-83.
- Ministère du Plan et des Finances, *Caractéristiques socio-économiques de la population d'après le recensement de 1982*, Rabat, 1984.
- Mohs Ralf M., Nics : can the second generation succeed?, *Intereconomics*, January/February 1985, p. 21 à 26.
- Morawetz D., Employment implications of industrialization in developing countries : a survey, *Economic Journal*, vol. 84, 1974, p. 491-542.
- Mueller P. et Marfan M., Small and large industry, employment generation, linkages and key sectors, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 29, n° 2, January 1981, p. 263-274.
- Office national des statistiques, *Situation de l'emploi*, 1986 (Algérie).
- *L'Algérie en quelques chiffres*, 1988.
- Premiers résultats provisoires du recensement général de la population et de l'habitat, 1987, *Statistiques*, n° 16.
- *Séries statistiques rétrospectives 1962-1986*, avril-juin 1987, n° 15.
- *Caractéristiques socio-économiques des pays du Grand Maghreb*, n° 10, 1988.
- Ourabah Mahmoud, *Les transformations économiques de l'Algérie au 20^e anniversaire de son indépendance*, Paris, Publisud, 1982.
- Park S. H. et Chan K. S., Across country input-output analysis of intersectoral relationships between manufacturing and services and their employment implication, *World Development*, vol. 17, n° 2, February 1989, p. 199-213.
- Ranis G., The role of institutions in transition growth : the east Asian newly industrializing countries, *World Development*, vol. 17, n° 9, p. 1433-1455.
- *Science, technology and development : a retrospective view*, Economic growth center, Yale University, 1977.
- Richardson Harry W., The costs of urbanization : a four country comparison, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 35, n° 3, April 1987, p. 561-581.
- Roemer Michael, *Dutch disease in developing countries swallowing bitter medicine*, miméo, 1984.
- Sarma Atul et Ram Kewal, Income, output and employment linkages and import intensities of manufacturing industries in India, *The Journal of Development Studies*, vol. 25, n° 2, January 1989, p. 192-210.

- Scherer S. J., Agriculture in an export boom economy : a comparative analysis of policy and performance in Indonesia, Mexico and Nigeria, *World Development*, vol. 17, N° 4, April 1989, p. 543-561.
- Seers D., *The mechanisms of an open petroleum economy*, Yale University, Economic Growth Center, paper n° 47, New Haven, 1974.
- Sherbiny Naiem et Tessler Mark A. (eds), *Arab oil : impact on the Arab countries and global implications*, Praeger Publishers, 1976.
- Sid Ahmed Abdelkader, *Economie de l'industrialisation à partir des ressources naturelles*, t. II, *Le cas des hydrocarbures*, Paris, Publisud, 1989.
- Vers une théorie de l'industrialisation à partir de l'exportation et de la transformation des ressources naturelles : de la *Staple theory* à la rente pétrolière, *Revue Tiers Monde*, t. XXIX, n° 115, juillet-septembre 1988, p. 715 à 813.
- Snape Richard H., Effects of mineral development on the economy, *The Australian Journal of Agricultural Economics*, vol. 21, December 1977, n° 3, p. 147 à 156.
- Stauffer T., The dynamics of petroleum dependency : growth in an oil rentier state, *Finance and Industry*, 2, 1981.
- Stewart F. et Streeten P., Conflicts between output and employment objectives in developing countries, *Oxford Economic Papers*, vol. 23 (1971), p. 145-168.
- Stiglitz Z., Growth with exhaustible natural resources : the competitive economy, *Review of economic studies symposium on the economics of exhaustible resources*, Edinburgh, Society of economic analysis, p. 139-152.
- Tidrick Gene, Wage spill over and unemployment in a wage gap economy : the Jamaican case, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 23, n° 2, 1975, p. 306-324.
- Todaro M. P., An analysis of industrialization : employment and unemployment in LDC's, *Yale-Economic Essays*, 8, 1968, p. 329-492.
- United Nations, *World population prospects : estimates and projections as assessed in 1984*, New York, 1986.
- Watkins M., A staple theory of economic growth, *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 29, n° 2, May, p. 141-158.
- Westphal L., *Empirical justification for infant industry protection*, Washington, DC, World bank, Staff working paper, n° 445, 1987.