

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

UNIVERSITE FERHAT ABBAS - SETIF - I –

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES COMMERCIALES ET SCIENCES DE GESTION

**THESE EN VUE DE L'OBTENSION DU DOCTORAT SCIENCES
EN SCIENCES ECONOMIQUES**

THEME

L'ECONOMIE DU LOGEMENT EN ALGERIE

Présentée par :

Noureddine MESSAHEL

Sous la direction de :

Prof DJENANE Abdel-Madjid

Jury :

Président :	Pr. BOUADAM Kamel,	Université - Sétif 1
Rapporteur :	Pr. DJENANE Abdel Madjid,	Université - Sétif 1
Examineurs :	Pr. KHERBACHI Hamid,	Université – Béjaia
	Pr. TESSA Ahmed,	Université- Tizi-Ouzou
	Pr. BENFERHAT Saad,	Université - Sétif 1
	MCA. AKKI Allouani Aoumar,	Université - Sétif 1

ANNEE : 2013-2014

A Leila, Mourad et Redha

SOMMAIRE

Chapitre préliminaire :

PROBLEMATIQUE GENERALE

I-LE SOUS SYSTEME PRODUCTIF	p-1
1-Logique d'Etat et accumulation	p-2
2-Dynamique des sous systèmes productif	p-3

II-PARTICULARITES DU BIEN LOGEMENT

1-Le logement comme bien social	p-6
2- La marchandise logement	p-7
3-le problème de solvabilité de la demande	p-7
4-Procès de circulation	p-7
5-Problème foncier et rente urbaine	p-8

III- ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

1-L'internationalisation de la production	p-10
2-Le marché du BTP dans le Tiers Monde	p-10

PRESENTATION DE L'ETUDE

Notes	p-12
	p-14

CHAPITRE I- LA CONSTRUCTION DANS L'ECONOMIE NATIONALE p-15

Section I- BÂTIMENT ET CROISSANCE

I-1-Le logement et les théories du développement	p-16
I-1-1- La théorie néoclassique	p-16
I-1-2- La théorie de la croissance endogène	p-17
I-2- Le bâtiment inducteur de croissance	p-18
I-2-1- la construction moteur de la croissance	p-18
I-2-2- Effets multiplicateurs	p-21
I-2-3- Meilleur client	p-30
I-3- Le bâtiment induit par la croissance	p-35
I-3-1-Interactions entre cycle immobilier et cycle économique	p-35
I-3-2- Déroulement du cycle immobilier	p-38

Section II- LES ACTIVITES DE LA CONSTRUCTION DANS L'ECONOMIE

-Introduction : Spécificités du secteur de la construction	p-42
II-1- Place de la construction dans l'économie nationale	p-44
II-1-1- Le logement et l'activité de la construction	p-45
II-1-2- Place de la construction dans la production nationale	p-46
II-1-3- La Formation de Capital du BTP dans l'investissement national	p-52
II-1-4- Le logement dans la production et l'investissement national	p-54
II-1-5- Incidences de la construction sur les autres activités	p-55
II-1-6- Effets sur l'emploi	p-62
Conclusion	p-68
Notes	p-69
Annexe	p-70

CHAP. -II-SOUS SYSTEME PRODUCTIF ET MUTATIONS TECHNOLOGIQUES

Introduction	p-73
I-PROBLEMATIQUE DES CHANGEMENTS TECHNOLOGIQUES	
I-1-Place de la construction dans le régime d'accumulation	p-74
I-2- Spécificité technologique de la construction	p-75
I-2-1- Contexte technologique	p-75
I-2-2- Spécificité de la construction	p-78
I-2-3- Spécificité de l'engineering et enjeux	p-79
I-3- Le libéralisme technologique	p-83
II- PROFIL DE LA CONSTRUCTION INDUSTRIALISEE	
II-1- Typologie des systèmes constructifs industrialisés	p-86
II-1-1- Définition	p-86
II-1-2- Les familles technologiques	p-88
II-1-3- Les techniques utilisées	p-89
II-2- Développement de l'industrialisation de la construction	p-89
II-2-1- Emergence de la construction industrialisée	p-90
II-2-2- Répartition des familles technologiques	p-91
II-2-3- Opérateurs de la construction industrialisée	p-93
II-2-4- Origines des systèmes constructifs	p-94
II-3- Facteurs favorables aux systèmes industrialisés	p-95
II-3-1-Marché stable	p-95
II-3-2- Facteurs liés au sous système productif	p-96
III- MISE EN ŒUVRE DES SYSTEMES CONSTRUCTIFS	
III-1-En termes de prix	p-97
III-2- En termes de productivité	p-99
III-2-1- En volume	p-99
III-2-2-Productivité	p-100
III-3- L'emploi	
III-3-1- Coût de création d'un emploi	p-106
III-3-2- La structure des qualifications	p-106
III-4- Processus techno-productif	p-107
III-5- Maîtrise d'ouvrage	p-110
Conclusion	p-111
Notes	p-113

CHAPITRE III- STRATEGIE D'ACTEURS ET ENJEUX

I- SYSTEME DE L'ACTE DE BÂTIR	
I-1- Vision d'ensemble	p-114
I-1-1- Les relations contractuelles entre les intervenants	p-114
I-1-2- Contraintes de la Maîtrise d'ouvrage	p-115
I-2- Marchés de la réalisation	p-116
I-2-1- Les marchés publics	p-116
I-2-2- Pratiques marchandes	p-119
I-3- Pratiques rentières	p-121
I-3-1- Les entreprises publiques	p-121
I-3-2- Les entreprises privées algériennes	p-123
I-3-3- Les entreprises étrangères	p-124
II- « REDYNAMISATION DU LOCAL »	

II-1- la restructuration des entreprises publiques (1980)	p-126
II-2- Changement de la configuration du système de l'acte de bâtir	p-129
II-2-1- Relations entre acteurs	p-129
II-2-2- Le secteur privé algérien	p-130
II-2-3- Le secteur privé étranger (1980-85)	p-131
II-3- Tentatives d'adaptation des entreprises publiques	p-132
II-3-1- Inputs	p-132
II-3-2- Ressources financières	p-134

III- REFORMES ET PAS (1990-98)

III-1- Déstructuration-dissolution des entreprises publiques	p-136
III-1-1- Le désengagement de l'Etat du logement	p-138
III-1-2- Déstructuration- dissolution des entreprises publiques	p-139
III-2- Monopole de l'entreprise privée	p-144
III-2-1- Nature et évaluation de son intervention	p-144
III-2-2- Marché libre	p-146
III-2-3- Marché public	p-147
III-3- Economie de corruption et domination de l'acte de bâtir	p-148
III-3-1- Réalisation du programme de 1995	p-149
III-3-2- Mythe de l'efficacité du privé : processus d'informalisation	p-152
III-3-3- Décennie 2000	p-159
Conclusion	p-162
Annexe	p-165
Notes	p-166

CHAPITRE IV- ORGANISATION DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

(profits, surprofits, rentes)

A- La construction sociale du marché	p-167
B- De la demande et de l'offre	p-171

I- SCHEMA GENERAL DE LA PROMOTION

I-1- Le capital promotionnel	p-182
Schéma	p-183
I-1-1- Le « problème foncier »	p-184
I-1-2- Le « problème de solvabilité » de la demande	p-185
I-2-Formation des prix	p-187
I-2-1- Le prix de production du bâtiment	p-187
I-2-2- Le profit normal	p-188
I-3- Statut économique du logement	p-189
I-3-1- Le prix de construction	p-189
I-3-2- Les frais annexes	p-190
I-3-3- Le prix du sol	p-190
I-3-4- un troisième type de transfert	p-190

II- FORMATION DES PRIX ET FILIERES DE PROMOTION

II-1- Promotion immobilière publique	p-192
II-1-1- Structure du prix de vente	p-192
II-1-2- La non- libération du capital promotionnel	p-196
II-1-3- Blocage de la filière de promotion publique	p-196

II-2- Promotion privée destinée à la vente	p-199
II-2-1- Formation des prix	p-199
II-2-2- Structure des prix de vente	p-201
II-2-3- Consistance de la promotion privée	p-203
II- 3- l' « auto construction » ou la promotion sans promoteur	p-204
Conclusion	p-207
III- PROCESSUS DE PRIVATISATION DE LA RENTE URBAINE	p-209
III-1- Privatisation de la rente immobilière	p-209
III-1-1- Modalités d'attribution du logement	p-209
III-1-2- Cession des biens de l'Etat	p-212
III-1-3- Place du logement locatif	p-215
III-2- Privatisation de la rente foncière	p-216
III-2-1- La constitution des réserves communales	p-216
III-2-2- Détermination des besoins	p-220
III-2-3- Les coopératives immobilières	p-221
III-3- Conclusion	p-224
Notes	p-227
IV- LES SYSTEMES DE FINANCEMENT DU LOGEMENT	p-228
Introduction	p-229
IV-1- Les systèmes de financement des pays développés	p-230
IV-1-1- Aperçu historique du financement du logement	p-230
IV-1-2- Systèmes de financement (<i>France, G.B, PB, USA</i>)	p-134
IV-1-3- Crise des « <i>subprime</i> » (2008)	p-241
IV-1-4- Les aides au logement (<i>France, GB, PB, USA</i>)	p-243
Notes	p-251
Annexe	p-252
IV-2- Le système de financement du logement en Algérie	
IV-2-1- Le système financier	p-253
IV-2-2- Le financement du logement	p-256
IV-2-3- Les aides au logement	p-266
Conclusion	p-270
CONCLUSION GENERALE : « crise » ou détournement de l'offre	p-273
Notes	p-278
BIBLIOGRAPHIE	p-279
Liste des tableaux	p-283
Liste des Graphes	p-287

Chapitre préliminaire

Problématique générale :

I- LE SOUS-SYSTEME PRODUCTIF (SSP):

Le sous-système productif (ou filière) regroupe un certain nombre de branches - produits reliées entre-elles par des échanges de fournisseur à client créant des liens d'interdépendances [J. de Bandti].

La logique de fonctionnement du SSP n'est réductible ni à celle des comportements micro-économiques ni aux logiques des contraintes macro-économiques. Comme lieu de transformation productive, on relèvera d'une part que le SSP suppose un chemin technique, des relations intra - agents, des relations d'interdépendance et d'autre part, l'analyse du SSP met l'accent sur les aspects économiques des comportements et des relations, l'organisation de ces relations, le champ d'action des acteurs et leurs stratégies et confrontations.

Notre hypothèse de travail est que : le SSP étant ainsi le lieu de tensions (qui résultent de ces stratégies concurrentes), ni l'analyse macro-économique ni micro-économique ne peut rendre compte de sa dynamique.

Notre approche est centrée sur la dynamique du sous-système productif, dans cette étude il est question de celui du bâtiment, particulièrement la filière de production de logements en Algérie.

Cette approche serait insuffisante si elle ne s'articule pas à la dimension sociétale (le système économique de l'Etat-Nation). En effet, il ne s'agit pas de réduire les pratiques sociales à leur seule dimension économique.

Par ailleurs, nous essayerons d'éviter le risque de montrer l'Etat comme le seul et essentiel agent régulateur de la reproduction du système socio-économique, la dimension sociétale ne saurait être attachée exclusivement au politique. Avec l'internationalisation de la production (« Economie – Monde »), la dynamique des systèmes socio-économiques se disjoint de plus en plus du politique [R. BOYERii]. Une économie nationale est constituée d'un ensemble hétérogène mais structuré d'acteurs aux champs d'intervention différenciés qui sont soumis à des règles explicites ou implicites globales au niveau desquelles l'Etat assume un rôle central comme institution politique-administrative mais aussi comme garant et arbitre concernant par exemple le rapport salarial et la gestion de la monnaie.

1- Logique d'Etat et accumulation :

Dans les pays sous-développés, l'Etat est au cœur de l'accumulation, il peut avoir des politiques incitatives ou interventionnistes. Il cherche à orienter les investissements dans des domaines prioritaires soit à se substituer aux entreprises. Les plans visent à constituer des secteurs jugés stratégiques, ils interviennent en fonction d'objectifs de cohérence ou d'interdépendance inter-branche [Bélaid Abdeslamiii], noircissement de la matrice des échanges inter-industries (TEI) [De Bernisiv], remontée de filière d'amont en aval (exemple Algérie) ou d'aval en amont (exemple des économies exportatrices, NPI ou de substitution des importations, Brésil).

Les relations de l'Etat avec les entreprises créent des distorsions par rapport aux lois du marché. En tant qu'élément déterminant au niveau de la valorisation du capital (gestion de la force de travail, de la monnaie, mesures protectionnistes...), l'Etat est un acteur direct au niveau productif; il a ainsi des stratégies d'intégration soit en amont par la transformation des matières premières, soit en aval, en traduisant les consommations finales (habitat, santé, alimentation, etc..) en segments, branches concernés par ces besoins. Son action commande le degré d'ouverture de l'économie nationale aux relations internationales et la constitution d'avantages compétitifs.

- Du faux dilemme de l'intervention de l'Etat : *Tout Etat* ou *moins d'Etat* ce sont deux propositions correspondant aux injonctions des pays avancés. Le keynésianisme planétaire des années soixante-dix (surliquidités internationales, pétro-dollars, récession au Centre, etc.) encouragera les prêts aux pays du Sud en privilégiant les Etats (travaux d'infrastructures) et les entreprises publiques (grands ensembles industriels). La crise de l'endettement externe des pays du Sud, la reprise économique et les fortes concentrations des firmes dans le Nord et la perte de souveraineté des Etats face au monde de la finance vont imposer le paradigme de l'efficacité de la firme privée.

Les organismes internationaux de financement mettent aujourd'hui plus d'ardeur à démanteler les secteurs publics du Tiers-Monde qu'ils ont en mis à les développer dans les années soixante-dix" [G. CORMv]. La paupérisation des agents de la fonction publique entraîne des soumissions aux pressions d'une économie de corruption alimentée par les niveaux très élevés de fortunes informelles du secteur privé; dans ce cas, l'Etat régulateur sera de plus en plus hypothétique.

2- Dynamique des sous-systèmes productifs

a) - Le SSP apparaît comme un lieu-charnière et comme une catégorie opérationnelle d'étude, mais il n'est pas un espace repérable seulement par les paramètres technico-économiques. Il est aussi le lieu où se choisissent des stratégies, se confrontent des plans, s'opposent des décisions.

D'une part, l'articulation du SSP étudié au système productif national permet de poser le problème de la dynamique nationale de structuration des différentes branches productives (degré d'intégration, les lieux d'accumulation, etc.) [Thierryvi].

D'autre part, la dynamique du système socio-économique permet de dégager les modes d'intervention des agents et les modes de régulation.

b) Combinaisons - confrontations des logiques.

Au niveau du SSP étudié, les combinaisons - confrontations des logiques dépendent du degré d'autonomisation du processus d'accumulation nationale.

Les exigences de cette accumulation permettent de faire ressortir la complexité des articulations qui sont en jeu. Cette complexité est illustrée, en Algérie, par l'accumulation inégale et le développement différencié des filières productives au niveau global [P.S Thierry, op cité] et par les stratégies mises en œuvre par les entreprises nationales engagées dans l'activité du sous-système productif de logements. Ce sous-système s'organise alors en prenant appui sur le système productif national mais aussi sur l'ensemble du système socio-économique.

La configuration (" blocage " ou " développement ") de cette activité productive dépendra de sa compatibilité avec ces deux éléments d'appui au sein desquels elle trouvera ou non sa cohérence et sa cohésion et ses conditions de reproduction, ou bien au sein du système productif mondial (en Algérie par l'intermédiaire de la rente pétrolière dont les revenus dépendent du marché international).

c) Cohérence et cohésion du SSP :

Au sein de l'espace national, les ressources productives (hommes, capitaux, techniques...) s'agencent sous la contrainte de reproduction des relations qui structurent le système socio-économique. L'acquisition de ces ressources exige une contrepartie financière définie par la capacité nationale de dégager des surplus impliquant ainsi l'ensemble des relations de la nation avec l'extérieur (ce qui marque déjà les limites des politiques volontaristes étatiques). Les exigences, notamment macro-économiques, assurent non seulement la cohérence mais aussi la cohésion des relations entre les secteurs productifs et les acteurs de l'espace national.

La cohérence implique le respect d'équilibres quantitatifs (taux de croissance, budgets, échanges extérieurs, etc.)

La cohésion impose de plus que ces ressources soient dégagées sans provoquer des perturbations majeures entre les forces sociales, politiques et culturelles en présence.

En Algérie, les ressources financières, après avoir connu une certaine apogée, se réduisent de plus en plus, ce qui rend les équilibres quantitatifs problématiques; d'autre part l'Algérie reste imprégné comme la majorité des pays sous-développés par de multiples relations marchandes et non-marchandes [Huggon Pvii] et par un emboîtement du système de valeurs [D. Liabesviii] qui compliquent l'obtention de la cohérence et de la cohésion recherchées.

Cohérence et cohésion déterminent ainsi l'ampleur et l'harmonie (ou son absence) entre le SSP et le système socio-économique national qui constitue son environnement, mais aussi la nature des relations entre les filières productives au sein de l'espace national. Ainsi le sous-système productif (de logement) peut obtenir du système socio-économique (l'Etat, particulièrement) les moyens de son existence mais être handicapé dans son développement par l'insuffisance des fournitures adéquates par les autres filières nationales.

En Algérie, le BTP a pu faire appel à l'importation de ces fournitures grâce aux moyens financiers mis à sa disposition jusqu'à 1985 où il subira la contrainte globale de la baisse des revenus pétroliers. Cette activité restera la plus sensible au resserrement des ressources, étant largement dépendante des approvisionnements extérieurs.

- d) Structures productives et mutations technologiques.

- Mutations technologiques : Il faut aussi intégrer dans l'analyse la dimension technologique car d'une part, la technologie et ses mutations constituent l'un des facteurs dominants de transformation des structures productives, d'autre part, les mutations technologiques sont l'un des enjeux décisifs dans les relations internationales. Il s'agit d'appréhender les réalités de la mise en œuvre des technologies concrètes et spécifiques et c'est au niveau du sous-système productif que se trouve localisée cette mise en œuvre et les mutations. Par ailleurs, ce sont les mutations qui sont les plus susceptibles de remettre en cause les contours du SSP et par là à déformer ou à redessiner les contours des champs de forces pertinents. En Algérie, les entreprises de bâtiment publiques par leurs choix technologiques ont pris une place dominante au sein des partenaires de l'acte de bâtir, endogénéisant, par exemple, la fonction de maîtrise d'œuvre (BET), justifiée par la spécialisation sur le procédé industriel (ensuite, justifiée par la faiblesse de la maîtrise d'œuvre nationale par les firmes étrangères

pour le programme des années 2000). Cette fonction est traditionnellement au service du Maître d'Ouvrage (client) pour surveiller et contrôler la réalisation de l'entreprise.

- **Flux technologiques** : les "transferts technologiques" posent plusieurs types de problèmes:

- Les paiements de redevances technologiques sont devenus très importants dans la balance des invisibles (royalties, licences, etc.).
- La dépendance technologique : les dépenses conjuguées de biens d'équipement, de services d'engineering et d'assistance technique sont au centre de cette dépendance. Celle-ci devient plus forte quand s'y ajoute d'autres formes de dépendance (alimentaire, etc.); les conséquences s'expriment alors en termes d'endettement, de faible maîtrise technologique entraînant des blocages décisifs du processus de développement.
- Enfin, l'importance des flux technologiques pose les questions des réalités des "transferts technologiques" et de ses contributions au développement scientifique et technique du pays receveur. Ils ont rarement créé des dynamiques industrielles. Celles-ci nécessitent une variété de capacités complémentaires en termes de gestion, maintenance, commerciales, etc. Mais aussi des modalités d'intégration techniques non satisfaites en raison même de la faiblesse du tissu industriel.

e) Stratégies d'acteurs :

Le système socio-économique et le système productif national définissent un cadre d'évolution pour chaque filière productive (exemple pour le logement : normes d'habitat, aménagement de l'espace, industrie de matériaux de construction, flux technologiques, ressources financières, etc.). Ce cadre constitue pour les stratégies d'acteurs un espace porteur simultanément de contraintes et de libertés : en Algérie, processus d'autonomisation des entreprises, déspecialisation [Belmihoub M.C ix], sureffectifs dus aux politiques de l'emploi, etc.

Mais ces acteurs restent soumis au "processus compétitif" de mise en cohérence qui sanctionne leurs actions et agit sur leurs stratégies au niveau du système productif (par exemple, la disponibilité de fournitures intra-branches) et au niveau sociétal par les données et les arbitrages macro-économiques (allocations de ressources liées à la disponibilité de la rente minière). Il s'agit d'un processus compétitif mais à un autre niveau que celui de la simple concurrence par les coûts et les prix entre les entreprises dont l'enjeu se limite au profit et éventuellement à la survie de l'entreprise.

L'enjeu ici dépasse le sort de l'entreprise individuelle et concerne également la dynamique du SSP; en fait la dynamique de l'offre dans laquelle la concurrence comme sanction ne représente qu'un aspect, l'autre, le plus important étant l'intégration économique [Bélaïd Abdeslam, op. cité] : l'expérience algérienne en matière d'industrialisation a montré que l'on s'intéressait par priorité à l'amont et à l'aval d'une branche plus qu'aux informations sur les matières premières et les marchés relatifs à ces branches.

Il sera surtout question de l'Etat et des entreprises comme acteurs privilégiés. La production du logement n'échappe pas malgré ses spécificités à la configuration générale et aux tendances du système productif global.

En effet, d'une part l'Etat est au cœur du processus d'accumulation dans les pays du Sud, particulièrement en Algérie, par l'intermédiaire d'une rente minière " nationalisée " et du fait d'une indépendance politique plus récente que celle de l'Amérique du Sud ou de l'Asie.

D'autre part, les entreprises algériennes, par le fait d'une rigidité de l'offre, par leur situation de monopole et leur intermédiation en tant que lieu de redistribution de cette rente [D. Liabes, op cité] avaient acquis un rôle dominant et structurant dans le système productif national.

II - PARTICULARITES DU BIEN LOGEMENT

Le logement se présente comme un besoin relativement autonome à cause de sa place dans l'économie nationale et de son rôle stratégique dans la formation sociale; rôle économique, politique, idéologique. D'un autre côté, comme bien économique rare, il devient l'objet d'un marché captif échappant aux influences économiques.

1- Le logement comme besoin social :

En tant que moyen de subsistance, le logement est une composante (pour la reproduction de la force de travail) de la *consommation sociale moyenne* qui fixe la valeur de la force de travail ou les salaires minimum dans la comptabilité nationale. A cause de son poids dans cette consommation et dans une période de crise, on choisit ce que l'on consomme mais on *trouve* un logement. Il constitue un pôle structurant de la consommation (un logement *moderne* est une valeur d'usage nouvelle qui demande un type moyen d'équipements bien définis) qui utilise une forte part de revenu courant.

En Algérie, il est défini un logement social moyen (65 m² habitables, 3 pièces constituant 60% des programmes).

Or la définition de ce logement (de ce besoin donc) a largement précédé son apparition massive sur le marché du fait que les conditions de production le rendaient insolvable (cycle long, donc problème de financement de la production) et du problème des loyers (aggravé par l'inflation des prix de production) qui par le biais des taux d'intérêt devient un problème de financement de la demande que l'Etat a donc pris en charge.

En effet, l'Etat doit assurer un élément constitutif de la force de travail comme il assure les éléments du capital constant, les infrastructures.

2- La marchandise logement :

Pour la demande des couches hautement solvables, le logement se présente comme une marchandise pour le capital promotionnel productif de plus value (en Algérie, sous forme de la promotion immobilière privée).

Si les écarts entre le prix de revient de construction du m² sont faibles d'un logement à un autre, cette unicité dans les coûts est fortement hiérarchisée au niveau des prix, car dans ce cas, il est vendu en plus de la valeur matérielle de la construction, une place au sein de la division sociale de l'espace [A. Lipietz].

3- Le problème de la solvabilité de la demande :

Ce problème n'est pas prêt d'être résolu, il se pose aussi aux pays avancés; en Algérie, seuls environ 8 % de la population ont une solvabilité totale. L'Etat sera obligé de prendre en charge l'aide de la demande intermédiaire des couches moyennes (par la future aide personnalisée) actuellement exclues du logement social, en plus de la prise en charge totale de la demande non solvable(aides à la pierre).

Si la demande intermédiaire était prise en charge par la promotion privée comme le souhaitent actuellement les pouvoirs publics, les différentes mesures d'incitation à la production (fournitures de terrains, prêts d'institutions spécialisées...) et à la demande (aide personnalisée au logement, prêts bonifiés) exigent d'être bien contrôlées pour éviter que ces opérations ne deviennent spéculatives et bonifier les taux de profits des promoteurs privés.

Si le logement apparaît assez homogène en tant que produit des entreprises du bâtiment, il est différencié, en tant que produit du capital promotionnel, par la couche sociale à laquelle il s'adresse (niveau de solvabilité) et par le mode de financement (crédits publics, caisses d'épargne, capitaux privés...).

Le but en général de l'intervention de l'Etat est de faciliter la solvabilité dans le cadre de son rôle économique et politique (désamorcer la contestation sociale par le logement).

4 - Procès de circulation :

- **L'accession** : c'est le cas le plus simple. L'accédant achète le logement au capital promotionnel qui réalise ainsi valeur et profit. L'acheteur paie le capital cristallisé dans la construction, le profit industriel de l'entreprise, le profit du promoteur et le prix du terrain. Il devient lui-même propriétaire ou copropriétaire du foncier.
- **La location** : c'est le cas où le promoteur loue le logement ou le vend à un autre (capital rentier) qui le loue à son tour à des usagers. Dans le cas du logement (à usure très lente), il est possible de vendre par fraction la valeur d'usage dans le temps et le loyer représente le paiement de cette fraction. Mais le propriétaire ne peut disposer des autres fractions puisque tout le logement est occupé par l'utilisateur. Pour avoir renoncé au remboursement immédiat de son capital et du profit, le vendeur est dédommagé par une augmentation des prix. Ainsi se paie à crédit la valeur d'échange du logement. Le loyer représenterait la rémunération du capital immobilisé dans la construction, du profit qu'il a rapporté et des intérêts du crédit. A ces éléments viendront s'ajouter la rente foncière urbaine et les dépenses courantes d'entretien.

La différence de la location avec la vente ou location-vente est essentiellement au niveau du rythme de paiement et de la propriété foncière puisqu'à la fin de la durée de vie du logement ni le locataire, ni le propriétaire n'ont de logement.

Dès lors, nous pouvons nous poser des questions sur les différentes campagnes en faveur de l'accession à la propriété. Au niveau économique, ceci apparaît comme une exigence posée par le cycle de valorisation du capital où la vitesse de rotation du capital est la plus déterminante.

Mais en Algérie, comme nous le verrons pour la cession des biens de l'Etat, les méthodes de calcul des rémunérations des différents éléments du prix par les usagers-occupants nous amènent à relativiser la dimension économique liée à la rotation du capital public au profit d'autres hypothèses dont essentiellement la *privatisation de la rente urbaine*.

5 - Problèmes fonciers et rente urbaine.

a) La rente urbaine : L'activité du logement a besoin du sol urbain dont l'emplacement a une importance.

A la différence de l'activité agricole qui se reproduit chaque année, elle est versée annuellement, la rente urbaine est une transaction définitive car le sol est immobilisé pour une longue durée. Le prix du sol urbain est cette rente qui révèle un rapport social entre le propriétaire et le promoteur (l'acheteur) [Lipietz, op cité]; en fait un troc du droit juridique de disposer du sol contre une part du profit sous les apparences de l'achat-vente d'un bien économique (le terrain).

Nous essaierons de voir qu'avec les prix administratifs des sols, l'Etat algérien, en plus de la rente absolue (prix administrés négligeables par rapport aux prix de marché) permet l'appropriation privée de la rente urbaine, les prix ne tenant pas compte de l'emplacement des sols. Ce qui se traduit par des surprofits dans le cas de la promotion privée et par une rente de situation dans le cas des lotissements et des coopératives immobilières selon leur emplacement.

b) La propriété du sol :

Le monopole de l'Etat en matière de propriété foncière a été constitué par l'ordonnance de 1971 portant " *Révolution agraire* " et par la constitution des réserves foncières communales pour les sols non agricoles (loi du 20/2/1974). Cependant des terres concernées par la *Révolution agraire* non nationalisées sont devenues constructibles par l'extension des agglomérations. Ces terres se trouvent ainsi intégrées aux périmètres urbains et leur éligibilité au statut des sols constructibles va revivifier le marché privé du foncier avec la loi d'orientation foncière du 18/10/1990. Celle-ci va libéraliser les transactions (réintroduction du notariat privé) sur les terrains constructibles et agricoles mettant fin au monopole de l'Etat pour ce qui reste du foncier urbain non intégré dans les réserves foncières à cette date.

Nous essaierons de voir le processus de privatisation de la propriété publique sur les sols urbains déjà construits par la cession des biens de l'Etat et sur les sols constructibles :

- Par les lotissements des communes : en propriété privée individuelle où les couches sociales se distribueront selon l'importance et l'emplacement des opérations (ici les couches moyennes et commerçantes participant à l'économie informelle),
- Par les coopératives immobilières : en propriété privée individuelle des parcelles et en « *copropriété* » (réappropriées par la suite) pour le surplus de terrain compris dans l'assiette foncière globale. Les couches les plus représentées sont les fonctionnaires et responsables locaux ou du centre; l'emplacement du sol de la coopérative dépend alors de la position plus ou moins élevée dans la sphère sociale (de la proximité des centres de décision),

- Par la promotion privée destinée à la vente : au profit des entrepreneurs-promoteurs et leur clientèle comme surprofits fonciers sur des opérations d'habitations de haut standing sur des poches urbaines publiques à forte valeur foncière (rente de localisation).

III- ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

1- L'internationalisation de la production :

Certains sous-systèmes productifs (ou filières) sont mondialisés (exemple : électronique) alors que d'autres fonctionnent sur des espaces segmentés ou localisés (BTP, agro-alimentaires...). Au sein de ces sous-systèmes, les acteurs ont des stratégies répondant à des logiques différentes. Il existe plusieurs forces de structuration et donc de conditions d'existence des filières qu'il importe de restituer dans les ruptures actuelles : concentration sur les nœuds stratégiques ou diversification des activités [J-H. Lorenzixi].

La décennie 1970 a été caractérisée par une montée en puissance de nombreux pays du Sud (Nouveaux Pays Industrialisés) [Lipietz Axii] et par une certaine déconnexion de la conjoncture (ralentissement) dans le Nord [Judet Pxiii].

La décennie 1980 a connu une convergence dans la gestion du poids de la dette : la baisse des prix des matières premières conjuguées à une croissance de la contrainte extérieure a impliqué une récession durable dans les pays du Sud (excès de capacités de production installées dans les années 1970 et chute de l'investissement). Les programmes d'ajustement structurel (PAS) dont l'objet est de retrouver les conditions de la croissance ont entraîné des plans déflationnistes de simples rééquilibrages financiers [cf. les tentatives monétaristes : M.H. Benissadxiv] et une désindustrialisation [voir Lipietz A. sur la crise du "fordisme périphérique" xv].

Enfin, les révolutions technologiques en cours au sein des systèmes productifs ont-elles modifié durablement les hiérarchies Nord/Sud et les avantages comparatifs? [F. Yachirxvi].

Les pays du Sud ont-ils les capacités organisationnelles pour se resituer positivement dans la division internationale du travail [Lipietz, op cité] ou de pratiquer des déconnexions maîtrisées [S. Aminxvii] et génératrices de progrès de productivité ou refuser le développement [S. Latouchexviii].

2- Le marché du BTP dans le Tiers-Monde :

Dans la décennie 1970, les grands pays du Sud (surtout exportateurs de pétrole) ont constitué des marchés porteurs pour les firmes du Nord dans le domaine du bâtiment. Or, depuis la décennie 1980, il y a renversement de tendance; il y a depuis 1983 détérioration de l'activité de bâtiment dans ces pays (baisse des commandes, résiliation de contrats, arrêt des chantiers...). Ceci était du, dans un climat de marasme international, aux mesures d'austérité financière de la part de pays fortement endettés et plus particulièrement des pays exportateurs de pétrole touchés par le renversement des prix du pétrole. Il en résulte une baisse des exportations de matériaux, chantiers, construction de logements, etc., de la part des firmes transnationales.

Cette compression des marchés touche les entreprises du Nord mais aussi celles du Sud qui étaient compétitives dans le BTP et de l'ingénierie de bâtiment (firmes du Brésil, Corée du Sud, Inde, etc.) et conduit à une accentuation de la concurrence internationale. De plus en plus les firmes étrangères doivent sous-traiter avec les firmes locales, " de plus en plus les contrats ne seront enlevés dans ces pays (du Sud) que contre un engagement financier, un réel transfert de technologie et de formation professionnelle de techniciens locaux " [J. Lempérièrèxix].

En Algérie, les firmes asiatiques (Chinoises, Indiennes) puis Turques ont précédé les firmes européennes pour la construction du logement, les enveloppes de prix étaient encore peu attractives ; mais la crise de 2008 qui perdure envoie déjà les entreprises espagnoles et portugaises en prospection sur ce marché.

Présentation de l'étude

Toute industrie fait partie de l'ensemble plus vaste qu'est l'économie nationale ; ainsi les règles de fonctionnement de cette dernière influent fortement sur cette industrie. L'environnement est générateur d'effets externes sur le fonctionnement des entreprises et donc de l'industrie : économies et déséconomies externes affectant les coûts de production, les prix, la rentabilité, la productivité, etc.

L'approche par le concept de filière ou sous système productif peut être un découpage pertinent pour l'analyse des systèmes productifs. Il s'agit de saisir les liens (technologiques) qui peuvent unir des activités distinctes par leurs produits. C'est un ensemble de branches qui entretiennent entre elles des échanges plus intenses qu'avec les autres. C'est un ensemble articulé d'activités économiques intégrées ; intégration consécutive à des articulations en termes de marché, de technologie et de capitaux.

Au niveau des chapitres I et II, l'analyse de la place et des activités de la construction essaiera de rendre compte de ces différentes articulations pour la filière de la construction à partir d'agrégats macro-économiques et des TEI décennaux depuis quarante ans ainsi que la dynamique de la filière autour des mutations technologiques.

Le chapitre III concernera l'analyse des enjeux et des acteurs de la production du logement en particulier.

La filière est un lieu de firmes reliées entre elles et à leur environnement par un ensemble complexe de liens. Elle est dotée de lois propres de fonctionnement qui lui confèrent une dynamique spécifique. Cette dynamique dépend de l'état et de l'intensité de la concurrence régnant dans cette filière, ainsi que des stratégies mises en œuvre par les firmes tout particulièrement celles dominantes qui imposent de fait leur comportement au reste de la filière. C'est-à-dire l'ensemble des décisions et moyens que ces firmes engagent en vue de s'isoler du jeu des forces concurrentielles qui pèsent sur elles.

Ce concept de sous système productif ou filière n'est pas seulement un outil à des fins d'analyse de la logique de l'économie globale mais aussi un outil de description et d'analyse des enjeux, des stratégies des acteurs et donc de la dynamique de la filière elle-même (sa structure, et les choix stratégiques de ses entreprises dominantes).

Ainsi, les performances des entreprises peuvent être appréciées du point de vue :

- De l'aptitude des entreprises de la filière à couvrir leurs coûts et satisfaire en même temps la demande (qualitativement et quantitativement) sur le marché national ;
- De la contribution de la filière à la satisfaction des grands équilibres économiques du pays : croissance, emploi, prix...

Enfin, le chapitre IV traitera de la nécessaire intervention de l'Etat dans la construction du marché d'un bien à caractère aussi bien économique, social que politique dans la gestion de la paix sociale.

En effet, il n'y a pas de liens de causalité entre les bonnes performances des entreprises et celles de la filière qu'elles composent ; l'intérêt individuel des entreprises ne correspond pas nécessairement à celui de la filière et de l'ensemble de l'économie. Le degré et la nature de l'intervention de l'Etat dans la vie économique joue également sur les structures industrielles. L'Etat impose des normes dans le processus de production ou dans la spécification des produits ou directement sur les structures (grands projets ou micro-entreprise, accession à la propriété ou location, etc.).

L'intervention des pouvoirs publics doit veiller au maintien de la cohérence économique et de la cohésion sociale sur laquelle repose toute économie nationale.

Notes :

- 1 - J. de Bandt : in "Les tiers nations en mal d'industrie ", Economica 1988.
- 1 - R. Boyer (sous la direction) : " Capitalisme fin de siècle" - PUF, 1986.
- 1 Bélaid Abdeslam : "Le hasard et l'histoire"- entretiens avec M. Benoune et El-Kenz, ENAG, Alger, 1990.
- 1 - De Bernis : " Les industries industrialisantes"
- 1 - G. Corm : "Le nouveau désordre mondial" - Editions La Découverte, Paris, 1993.
- 1 - P.S Thierry : "La crise du système productif algérien"- thèse de doctorat d'Etat en Sciences économiques, Grenoble, 1982.
- 1 - P. Huggon : "Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers-Monde "- Revue du Tiers-Monde, n° 82, 1980.
- 1 - D. Liabes : "Contradictions sociales ou contradictions de la socialisation"- Séminaire, Sétif, Avril 1986.
- 1 - Belmihoub M.C : "Stratégie des firmes" - Séminaire, Sétif, Avril 1986.
- 1 - Lipietz A. : "Le tribu urbain" - Maspero.
- 1 - J-H Lorenzi et J.L Truel : "Se diversifier par la stratégie des filières " in L'Expansion, 1980-1981, pp 98-106.
- 1 - Lipietz A : "Le Kaléidoscope des " Sud "" in capitalisme fin de siècle, PUF, 1986.
- 1 - P. Judet note que les taux de croissance pour cette période dans les NPI sont largement supérieurs à ceux des pays de l'OCDE, in " Les Nouveaux Pays Industrialisés ", Economie et Humanisme, 1986.
- 1 - M.H Benissad : "La réforme économique en Algérie" - OPU, Alger, 1991.
- 1 - A. Lipietz : "La crise du fordisme périphérique" - in Espaces et Sociétés, n° 44, 1984, pp 51-78.
- 1 - F. Yachir : "Le facteur transnational dans l'économie arabe contemporaine"- in Mondialisation et accumulation, Forum du Tiers-Monde, L'Harmattan, 1993, pp 83-128.
- 1 - S. Amin : "La déconnexion" - Editions de Minuit, 1985.
- 1 - S. Latouche : "Faut-il refuser le développement?" - PUF, Paris, 1986.
- 1 - J. Lempérière : "Les difficultés de la construction; symptômes de la crise du Tiers-Monde" décembre 1983, cité par P. Huggon (op.cité).

CHAPITRE I. LA CONSTRUCTION DANS L'ECONOMIE NATIONALE

... Quand le bâtiment bloque tout baigne

... Dans le bâtiment l'argent coule à flot...

B. Sansal : « le serment des barbares »

CHAPITRE- I- LA CONSTRUCTION DANS L'ECONOMIE NATIONALE

La rareté des études sur l'importance et la nature des mécanismes et de la structure de production de logement a renforcé l'idée que, pour les pays en voie de développement, la maîtrise de leur croissance, le rééquilibrage de la balance commerciale et l'indépendance progressive de leur économie passent par la constitution d'une industrie lourde capable par ses effets d'entraînement de susciter la création d'activités à l'aval et de transformer en même temps les techniques de production de l'ensemble de l'économie.

La construction, du moins pour le logement, dont les effets d'entraînement sont surtout à l'amont par ses achats à tous les secteurs en tant que « meilleur client » de l'économie nationale, ne semble pas être retenue parmi les secteurs dits productifs.

Sur le plan économique, le secteur du BTP et en particulier le logement génère de nombreuses activités et permet de créer des emplois, d'utiliser des ressources et de faire circuler des richesses en favorisant l'investissement. Si l'industrie de la construction peut jouer un rôle prépondérant durant les premières périodes de développement économique c'est parce que les changements dans ce secteur ont des répercussions dans plusieurs autres domaines.

Le niveau de satisfaction des besoins en logements dépend en général du degré de développement atteint, et en particulier de la capacité de réalisation du secteur de la construction qui représente un des éléments déterminants du niveau de développement global. Par ses effets économiques en amont et sa capacité de mobilisation du travail, la construction est une activité motrice qui peut rendre compte de la capacité d'une économie de prendre en charge la satisfaction d'un besoin social aussi important que le logement et de soutenir une croissance continue.

Le logement et la construction entretiennent de ce point de vue, des effets socio- économiques capables de propager les bienfaits de la croissance et d'assurer une des finalités du développement.

En Algérie le « mythe des biens vacants » (A ; Benachenhou - in Cahiers du CREA, 76) a constitué un obstacle au développement du secteur de la construction de logements. L'option fut donnée à l'accumulation puisque l'investissement dans le logement doit provenir de l'épargne prélevée des revenus créés par les secteurs dits productifs de l'économie, d'où la priorité donnée au développement des industries de « base ».

Dans les pays sous développé, le capital étant rare, la mesure de son volume peut s'exprimer en fonction de la renonciation à la consommation [Aydalot Ph., 1971(i)]. Cette argumentation semble être à l'origine de l'acceptation de la théorie du « logement à priorité inférieure » [Abrams, Ch., 1970 (ii)].

Section -I- BÂTIMENT ET CROISSANCE

I-1-Le logement et les théories du développement économique :

I-1-1- la théorie néoclassique :

Les néoclassiques considèrent que la productivité du capital constitue la mesure déterminante de l'apport de différents secteurs économiques au processus de la croissance. Etant donné le faible rendement sur le capital, le logement est considéré comme un bien peu productif et donc exclu des secteurs porteurs de la croissance.

La question du logement sera abordée par rapport à son rôle dans les pays en phase de développement. Selon une première conception, les pays aux premiers stades du développement économique doivent s'abstenir de dépenser sur des biens de consommation future comme le logement. Leur économie doit être dirigée vers la production de biens qui augmentent la productivité comme les machines, les semences, le bétail, les chemins de fer ou routes. Les subventions au logement ne favoriseraient pas une amélioration de la productivité du travail ou une hausse du niveau général de la production.

Pour une autre ligne de pensée, les subventions au logement sont considérées nécessaires dans la mesure où elles sont maintenues au strict minimum. Millikan (1953) (1) notait que pour augmenter la production de 1\$ il fallait 7\$ dans le secteur du logement et seulement 1,8\$ dans l'industrie de l'acier ; ce ratio production/capital (productivité moyenne des capitaux) sert à confirmer l'idée selon laquelle le logement (bien de consommation improductif) ne figure pas parmi les secteurs porteurs du développement économique.

Ces conceptions suggèrent que le secteur du logement n'entraîne pas d'externalités, que le choix d'un individu n'influence en rien les possibilités de consommation ou de production dans les autres secteurs de l'économie.

Des auteurs vont remettre en question le critère de la productivité des capitaux pour évaluer l'importance des différents secteurs et leurs apports respectifs à la croissance. Anizon A. (1976) (2) : « l'idée fautive, mais largement répandue dans certaines écoles de pensée, selon laquelle ... (la production de logement) ne mériterait pas d'intérêt particulier puisqu'il s'agirait d'une activité improductive par nature ». La production de logement est une activité productive qui peut avoir des effets d'entraînement significatifs sur les autres secteurs de l'économie.

I-1-2- la théorie de la croissance endogène :

Dans les modèles de croissance endogène, l'investissement dans le capital humain influence sur le taux de croissance lui-même. A la différence des néoclassiques, cette théorie considère comme centrale les influences réciproques qui relient les différents facteurs de production (humains et physiques) et se soucie des liens qui existent entre les secteurs économiques pour identifier les interactions positives qui peuvent renforcer le processus de croissance.

D'après la théorie du développement cumulatif de Myrdal (1971), la croissance économique procède en deux étapes de changements primaires et secondaires. Les changements primaires doivent être provoqués par des politiques gouvernementales qui favorisent certains secteurs et contribuent à l'essor de la productivité et du savoir faire. Ensuite, ces progrès économiques se répercutent dans tous les secteurs par un phénomène de spirale du changement où l'on observe une amélioration continue de la productivité, de la technologie, du revenu et des niveaux de vie.

Selon ce schéma, l'importance du logement se manifeste lors des changements secondaires. Dans un premier temps, la croissance se produit dans les secteurs agricoles et industriels subventionnés et c'est la hausse des revenus qui favorise la création d'un parc adéquat de logement. Le logement peut donc jouer un rôle déterminant dans le processus de croissance économique de par son influence positive sur la productivité du travail dans tous les secteurs de l'économie.

Le logement et plus largement l'habitat est l'une des principales consommations humaines donc une de ses principales productions ; même si cette activité se situe à l'aval dans le système productif, elle n'en joue pas moins un rôle important dans l'économie.

Le bâtiment est susceptible d'exercer un rôle moteur sur l'économie dans son ensemble. Les pouvoirs publics tentent souvent par des programmes de relance d'utiliser la construction comme vecteur pour soutenir la croissance. Mais on trouve aussi la construction impulsée par une croissance générale de l'économie. Ce sont ces deux aspects qui seront abordés dans ce qui suit.

I-2-Le bâtiment inducteur de croissance

I-2-1- La construction moteur de la croissance :

La construction a été associée à une croissance cumulative du produit intérieur et de l'emploi et elle a concerné particulièrement le logement. En Algérie, durant la première période de relance de 1970-80, la valeur ajoutée de la construction croît plus vite que l'économie, elle passe de 9,3 à 12,1% du PIB avec un taux de croissance annuel de 17% pour la construction contre 7% pour le PIB [Banque Mondiale, 1984 (3)].

Tableau N°1 - Contribution de la construction au PIB

Pays	PNB/H \$ US		VA IND %PIB		VA BTP %PIB		Taux/an de crois 1970-80 (%)		Taux/an de crois 1960-70 (%)		Construction en %FBCF 1980
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	PIB	BTP	PIB	BTP	
Algérie	752	1919	14	11,2	9,3	11,2	7	17,4	4,3	-1,6	46,7%
Egypte	197	609	22	28,1	4,7	5,5	7,2	2,9	5,3	6,7	43,4
Libye	6647	9598	2,1	4,2	7,4	9,5	2,5	13,2	24,4	----	67,4
Maroc	340	843	16,2	17	4,2	6,8	5,6	9,4	4,4	6,6	49,9
Tunisie	371	1263	9,2	13,9	6,3	7,7	7,5	10,4	4,5	1,8	50,3
Turquie	541	1352	16,9	21,5	7,3	5,2	5,6	5,6	6	7,5	57,7

Source : Banque Mondiale : « l'industrie de la construction » - *Economica-1984*

Durant la deuxième période de relance à partir de 2000 qui a vu la massification des programmes de logements, la part de la valeur ajoutée du secteur BTP était souvent comprise entre 12 et 20% du PIB et autour de 16% des emplois [A. Benachenhou, 2009 (4)]

Tableau N°2 - Croissance et productivité du travail-1990-2005

	Période	Agriculture	industrie	BTP	Adm.	Autres	Total
Croissance du PIB(%)	1990-1999	4,7	0,2	0,3	3,2	1,4	1,5
	2000-2005	5,3	2,2	6,1	3,4	5	4,5
Croissance Emploi(%)	1990-1999	1,7	1,7	1,5	2,9	2,7	1,9
	2000-2005	7,3	7,3	5,9	1,3	6	4,6
Contribution à l'emploi T.(%)	1990-1999	24,3	13,4	16,3	26,1	20	100
	2000-2005	27	8,5	16,7	26,6	23,2	100
Contribution Au PIB (%)	1990-1999	21,5	-5,9	12,7	42	29,7	100
	2000-2005	40	2,3	20,7	7,8	29,2	100
Productivité Du travail (%)	1990-1999	- 0,3	- 0,7	0,1	0	- 2,8	- 1,2
	2000-2005	- 0,2	1,3	0,4	3,3	- 3,8	- 0,1

Source : A. Benachenhou : « la fabrication de l'Algérie »- *Alpha Design- 2009*

Si la croissance des deux périodes a été impulsée par la dépense publique, à la différence de la première, celle des années deux mille plus extensive a eu un effet limité sur l'ensemble de l'économie par son extraversion (boom des importations) qui se reflète dans la stagnation de la productivité dans le BTP et l'industrie suivie d'une baisse générale de la productivité et de l'augmentation de l'emploi à durée déterminée qui représente 67% de l'emploi global dont 69% ne sont pas affiliés à la sécurité sociale comme 80% des employés du BTP (ONS, 2009).

Cette extraversion du BTP va se traduire au niveau de la balance commerciale par une augmentation rapide des importations de produits des différents secteurs fournisseurs mais aussi des services dont la balance extérieure connaîtra une évolution spectaculaire (en 2004, 32,4% de plus qu'en 2003 et 20% de plus en 2005 (4,6 mds \$) à 12 milliards de \$ dès 2010) et pour ce poste, le BTP est le deuxième importateur après le secteur des hydrocarbures.

Le secteur de la construction, un des secteurs moteurs, en plus des entreprises étrangères qui réalisent près des deux tiers des programmes de logements, va faire un appel massif à l'importation des matériaux de construction dès le début du programme de relance en 2003 qui vont connaître des taux de croissance élevés par rapport à 2002 : ciment 70% ; bois 61% ; constructions préfabriquées 56% ; fils et barres de fer 55% [A. Benachenhou, *ibid.*].

En sens inverse avec la crise des revenus pétroliers de 1985-86, la récession a touché en premier lieu le BTP avec la chute des mises en chantier. Pendant la période des années 1990-99 (endettement et PAS), la croissance de la V.A. de la construction (0,3%/an) était inférieure à celle du PIB (1,5%) et celle de l'emploi (1,5%) par rapport à l'emploi total (1,9%). Au niveau des pertes d'emplois entre 1994 et 2001, le BTP en constituera l'essentiel avec 62,50% (162 838 représentant 27% des effectifs du BTP dont seulement 611 dans le privé sur un total de 260 283 licenciements) par la dissolution de 815 entreprises publiques [Musette, 2003 (5)].

La liaison entre construction et croissance est très apparente dans les pays en développement ; le tableau de la Banque Mondiale montre que malgré les disparités diverses, il n'y a guère de pays qui connaissent une croissance élevée (supérieure à 5%) sans que l'industrie de la construction contribue pour une certaine part au Produit Intérieur Brut. C'est l'impulsion donnée à la construction des infrastructures urbaines et au logement qui a ouvert successivement des marchés aux industries intermédiaires (ciment, verre, bois,...), puis aux industries sidérurgiques, aux industries chimiques (peinture, ...).

D'autre part, la valeur brute de la construction constitue plus de la moitié des investissements fixes bruts dans la plupart des pays en développement (voir tableau N°3- Banque Mondiale, dernière colonne). En effet, tout investissement nouveau a besoin de sa logistique en BTP (« contraintes en BTP »). En générale l'activité de cette industrie a donc tendance à augmenter au fur et à mesure que se développent les ressources essentielles du pays et ne plafonne à un certain niveau qu'après que le pays ait atteint un stade avancé de développement économique.

Il est évident que le processus de développement n'est pas simple ; la construction est liée à de nombreux secteurs de l'économie dont elle reçoit ou auxquels elle fournit (sa branche Bâtiments non résidentiels, TP et Génie Civil) de nombreux facteurs de production. Son importance même peut donc se transformer en obstacle au progrès, en particulier dans les pays qui ne disposent pas de capacités nationales dans les secteurs intermédiaires industriels.

Aux effets de la construction sur la croissance s'ajoutent les effets sur l'emploi : sur le total des emplois, la part de la main d'œuvre employée est de 7,7% pour treize pays en développement ayant un PNB par habitant compris entre 1200 et 2300 \$, sensiblement la même que celle des pays riches (7,4%).

Si on ajoute l'emploi informel (non compté dans les données de la Banque Mondiale) à la part de 3,2% dans les 12 pays à faible revenu où le logement est réalisé à pratiquement 100% hors marché monétaire, la part de cette main d'œuvre ne devrait pas être loin de celles des autres catégories de pays.

Tableau N° 3 -L'emploi dans la construction et sa contribution au PIB (1980)

Pays	PNB/H \$ US	M. Œuvre BTP %Total	PIB/H./BTP \$ US	FBCFBTP/ FBCFtot
Moyenne 16 pays	4 500 à 13 500	7,4	22 500	
Moyenne 13 pays	1 100 à 2 300	7,7	5 490	
Dont Algérie	1 920	<u>10,2</u>	<u>8 970</u>	46,7%
Et Tunisie	1 310	9,7	3 138	50,3
Moyenne 12 pays	180 à 720	3,2	2 609	
Dont Egypte	580	4,5	2 266	43,4

Source : Banque Mondiale- *Economica-1984*

Les effets sur l'emploi sont à la fois quantitatifs et qualitatifs ; une grande partie de la demande de main d'œuvre pour le bâtiment est satisfaite par des ouvriers non qualifiés qui sont formés ensuite à des tâches plus complexes. La construction dans les pays en développement est souvent la seule solution de remplacement de l'industrie manufacturière, parce qu'elle peut s'adapter aux besoins de la main d'œuvre agricole pendant la saison des récoltes. Ceci semble légitimer la mise en œuvre de politiques de relance sur la base de programmes d'investissements en BTP dont sont escomptés des effets multiplicateurs.

Par ailleurs, une analyse comparative des salaires horaires [Strassman,(6)] dans des groupes de pays à niveau de développement différent, montre une progression plus rapide des salaires dans la construction par rapport à ceux de l'industrie, avec un taux de croissance respectif de 5,8 contre 4,8%/an pour les pays intermédiaires et 3,9 contre 3,7%/an pour les pays industrialisés.

I-2- 2- Effets multiplicateurs :

Le tableau Entrées-Sorties (TES) de la comptabilité nationale permet d'évaluer les effets d'entraînement de l'activité de la construction sur le reste de l'économie. Pour chaque branche, la production moins les consommations intermédiaires (achats auprès des autres branches) égale la valeur ajoutée. Or la branche BTP est caractérisée par l'importance de ses consommations intermédiaires.

Si l'activité bâtiment non résidentiel et les TP ont des effets d'entraînement en aval, ceux induits par l'activité logement ont des effets en amont comme « meilleur client » de l'économie nationale. La croissance se répercute en chaîne sur l'ensemble des branches en tant que fournisseurs. En sens inverse la production du BTP est peu destinée à des emplois intermédiaires puisqu'elle constitue essentiellement de la Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) ce qui fait apparaître ce secteur comme le « *meilleur client* » de l'économie nationale, il achète plus qu'il ne vend à chacun des autres secteurs. Sa croissance se répercute en chaîne dans l'ensemble de l'économie notamment les secteurs des ISMME, des matériaux, bois, services aux entreprises, verre,...

Le modèle de Léontief permet de calculer les effets d'une augmentation de la production du BTP sur la production des autres branches. A partir du Tableau-Entrées-Sorties de la comptabilité nationale on peut calculer les coefficients multiplicateurs qui expriment le rapport entre la demande adressée au BTP et la production des autres branches.

- A partir de la formule : $D = X - AX$, où :
- D est la demande finale adressée au BTP ;
 - X : la production des branches ;
 - A : la matrice des coefficients techniques.

On obtient X la production des branches induite par une demande D adressée au BTP par le calcul matriciel : $X = (I-A)^{-1} D$

Les études menées [A. Boubil, 1980(7)] font ressortir un coefficient multiplicateur élevé propre au BTP. En France il est de l'ordre de 2. Un milliard d'unité monétaire dépensé dans le BTP entraîne une augmentation totale de la production de l'ensemble des branches de 2 milliards. Ces études font remarquer que le BTP arrive en tête des branches du point de vue du multiplicateur.

T-N°4- Augmentation de production consécutive à une augmentation de milliard d'unité monétaire de la demande finale du BTP (en millions)

Branches	Agri-culture	Energie	ISMME Dont :	Produits. Intermé-diaires	Biens équipement	Biens consommation	BTP	Ser-vice	Tot.
Production (X)	17	186	487	(267)	(131)	(89)	1000	267	1957

Source : A. Boublil « construction, cadre de vie et croissance » -1980-PUF

Les branches qui sont en relation avec la construction vont connaître une augmentation de leurs ventes dans les mêmes proportions que l'augmentation de la demande (D) adressée à cette dernière mais l'influence ne se fait pas seulement et de manière directe sur les secteurs fournisseurs. Ces mêmes secteurs vont à leur tour avoir des effets d'entraînement sur les secteurs avec lesquels ils entretiennent des relations et ainsi de suite les itérations continuent jusqu'à ce que les effets soient négligeables ou nuls.

Le calcul de l'ensemble des effets induits ne peut être opéré qu'au sein de modèles économétriques. « Si le TEI est triangulaire, dans ce cas le nombre d'itérations est très limités » [M. Dowidar, 1978 (7)].

En Algérie, les coefficients multiplicateurs (voir Tableau- section II et calcul en annexe du chapitre) vont être supérieurs à 2 (2,24 en 1979), car la plus grande part des investissements durant la période des plans, depuis le Triennal de 1967 et surtout depuis 1974 (2,10), a été allouée au secteur de l'industrie suivi du BTP. C'est donc le secteur de l'industrie avec des investissements publics qui passeront de 13% du PIB en 1967 à 65% en 1977, qui va être fortement moteur de la croissance.

L'arrêt des investissements industriels au plus fort de la rente pétrolière dès 1980 et la réorientation des ressources vers les infrastructures et le logement vont rendre le BTP suivi des « services » l'essentiel inducteur de la croissance (le coefficient passe de 2,24 à 2,38 en 1989). Son rôle moteur va s'accroître suite au processus de désindustrialisation par le PAS (le coefficient est de 2,40 en 2000) et par le désengagement de l'Etat des investissements industriels après la sortie de l'accord d'ajustement et prolongé même après le rétablissement des finances extérieures, en 2011, il est de 3,27, suite aux importants programmes publics de grandes infrastructures et de logements.

Mais cette accentuation des effets d'entraînement n'est pas le résultat d'un changement dans les structures productives mais le seul effet demande, ceci est illustré par l'analyse de la croissance du coefficient multiplicateur entre l'année 2000 et 2011 (de 2,40 à 3,27) donnée par le calcul matriciel désagrégant la formule en « Effets Structure » et « Effets Demande » (voir annexes du chapitre):

$$\Delta X = (\text{INVMAT}/2011 - \text{INVMAT}/2000) D/2011 + \text{INVMAT}/2000 (D/2011 - D/2000)$$

La croissance est négative en termes, de changements dans les structures productives ou technologiques (moins (-) 556,87 milliards DA), la croissance est par contre largement influencée par la demande (plus (+) 26 152,82 milliards DA) confirmant ainsi le processus de désindustrialisation qui touche l'économie algérienne depuis le PAS et la politique de non intervention de l'Etat ne semble pas s'infléchir malgré les vellétés affichées par les pouvoirs publics depuis le répit permis par la crise de 2008 qui a ébranlé le consensus néolibéral autour du FMI et de la Banque Mondiale.

T-n°5- nature de la croissance (ΔX) entre 2000-2011 (en millions DA courant)

Branche	6	7	8	9	13	18	Rest. Eco	Total
A	-1 089466	2 905924	148344	-1 191468	3 165034	-3 418084	-1 077157	-556873
B	2 565895	3 839673	2 034473	2 222348	4 653389	1 891765	8 945279	26 152822
Total	1 476429	6 745537	2 182817	1 030879	7 818423	-1 526320	7 868122	25 595948

$$A = (\text{INVMAT}/2011 - \text{INVMAT}/2000) D/2011 ; B = \text{INVMAT}/2000 (D/2011 - D/2000)$$

Entre 2000-2011, la croissance due au changement de structure ne semble que l'œuvre du secteur des matériaux de construction et du bois ; les « services aux entreprises » régressent fortement et n'arrivent pas à combler l'effet demande. La croissance globale est due à l'« effet demande » puisque l'augmentation de la productivité de l'ensemble de l'économie, ainsi que les productivités des branches n'est apparemment que le résultat de l'emploi informel dont les salaires logés dans l'Excédent Net d'Exploitation (voir plus loin « emploi informel ») viennent gonfler le niveau de la VA. Les ISMME sont les plus touchés par la désindustrialisation opérée depuis le PAS et le BTP dont la productivité (VA/ emploi) a baissé de en termes constants de 404,5 en 2000 à 316,64 millions DA en 2011, dominé par des entreprises privées peu outillées. Nous développeront plus loin dans la Section II, l'analyse au niveau sectoriel et au Chapitre deux, l'analyse des agrégats d'entreprises.

La période 1974-1979, montre aussi une baisse de la productivité globale (sauf les ISMME dont l'indice de productivité était de 85 contre 38 pour le BTP ; T-n°48) et plus importante encore pour la construction (de 37 000 en 1973 à 32 000 DA constant en 1978 :T-n° 47) due au manque de maturité des collectifs de travail et aux sureffectifs des entreprises publiques de bâtiment nationales et régionales nouvellement créées et équipées en procédés industriels de construction.

T-n°6- nature de la croissance (ΔX) entre 1974-1979(en millions DA courant)

Branche	ISMME	MTX	BTP	Chimie	Bois	SevETS	RestEcon	Total
A	3264	-4553	-1278	4951	3742	-17179	6557	-4496
B	23803	17610	16678	29840	14603	26156	71286	199976
ΔX	27067	13057	15400	34791	18344	8977	77843	195480

$$A = (\text{INVMAT}/1979 - \text{INVMAT}/1974) D/1979 + B = \text{INVMAT}/1974 (D/1979 - D/1974)$$

T.n°-7- Production apparente – BTP – Prix constants 1978

	1967	1973	1977	1978	1992	1994
PIB (Mrds DA)	4,6	7,1	11,6	12,8	26	15,2
Emploi (millier)	71	190	364	399	684	600
PIB/emploi (DA)	64 790	37 370	31 860	32 000	38 000	25 300
S.Public/PIB	37% (1)	47%	79%	73%	73%	40%

(1)- 1969

Source: MPAT 1978; MUCH 1992; ONS-D.St. n°232

Mais la connaissance du fait qu'une branche absorbe une certaine partie de la production d'une autre branche (l'information donnée par les coefficients de débouché) peut-elle faciliter l'analyse de la prévision économique (pôle moteur de croissance) car en économie sous développée l'hypothèse de la stabilité des coefficients techniques reste faible du fait de l'incorporation de technologie nouvelle ainsi que la stabilité des coefficients de débouché (influencés par des changements techniques ou des variations dans la structure des prix). Le TEI peut paraître livrer l'image d'une société industrielle homogène, parfaitement équilibrée, dans le sens que toute modification de la situation d'une branche se répercute nécessairement sur la situation des autres branches.

D'autre part, même si l'incidence des relations intersectorielles ne saurait être ignorée, pour déterminer s'il existe un pôle moteur dynamisant l'économie nationale, il est vrai aussi que la croissance économique relève de l'ensemble des jeux impliqués par les interactions et corrélations des différentes couches sociales. C. Palloix (cité par K.Sahbi (9)) : « *Quel crédit peut-on accordé à la hiérarchie des industries d'un système productif, réduit à l'épaisseur de coefficients techniques relatifs à ...des échanges (approvisionnement-livraison) mais vide de tout acte productif* »

a)-Les relations interindustrielles du BTP :

La branche BTP consomme productivement les ventes intermédiaires de toutes les branches à l'exception de quatre d'entre elles : « Services et Travaux Pétroliers », « agro-alimentaire », « cuirs et peaux » et « services aux ménages » dont les fournitures sont nulles ou très faibles.

a)-En premier lieu, elle est fortement dépendante de deux secteurs celui des ISMME et des matériaux de construction dont la part à eux deux dans ses consommations intermédiaires représente 55 à 72% selon les périodes.

Des « ISMME », en tête, jusqu'à la fin 1980 où les moyens de réalisation étaient encore essentiellement composés des entreprises publiques (74% de la VA du BTP) bien équipées en matériels, procédés de construction industrialisés et dont les inputs provenaient essentiellement de ces secteurs industriels.

Quatre vingt dix pour cent des investissements du BTP sont réalisés auprès de la branche des industries mécaniques et le taux de consommations de fonds fixes (CCF) passe de 2,84 à 7,38% de la production brute du BTP entre 1974-79. Ce taux ne cessera pas de chuter de 5% en 1989 à 3,5% en 2000 ; il atteindra en 2011, au moment même des grands programmes, son niveau le plus bas à 2,35% illustrant le peu d'équipement des entreprises de réalisation du secteur et la désindustrialisation qui touche l'économie globale et particulièrement la construction.

En effet, les montants des consommations de fonds fixes ajoutés aux fournitures intermédiaires par les ISMME leur donnent un taux de participation dans la production brute du BTP en régression (de 20% en 1974-1979 à 15,35 en 1989 et 9,95% en 2000), et s'il y a une reprise de ce taux en 2011 à 16,25%, les fournitures sont alors assurées par des ressources où la part des importations a atteint 85% . En volume, la production industrielle ne cessera pas de baisser depuis le PAS avec un taux de croissance annuel négatif de moins 8% atteint en 1999 (Graphe n°3)

De la branche « Matériaux de Construction » qui prend la première place au dépend des ISMME après la dissolution des entreprises publiques (PAS : 1994-1998) et la phase de désindustrialisation en général (les fournitures des ISMME chuteront à 6,44% des CI du BTP en 2000 contre 10,35% en 1989 et 17,33% en 1974) et de l'industrie de la construction en particulier, maintenant dominée par un secteur privé peu équipé et réalisant sa rentabilité de manière extensive en exploitant une main d'œuvre précarisée et peu qualifiée.

L'apparition des entreprises étrangères (2/3 des programmes de logements et presque la totalité des grands équipements et infrastructures) dès 2001 ne semble pas renverser la position de tête du secteur des matériaux comme fournisseur (16,93% des CI) par rapport à celui des ISMME (13,90% des CI) en 2011 même si cette présence a atténué cet écart qui était en 2000 respectivement de 27,99 contre 6,44%.

b)-Les fournitures de la branche «Services aux Entreprises » au BTP sont essentiellement constituées du poste « Engineering » (Process, Bâtiment-Génie Civil, TP, Architecture,..). Ces fournitures n'ont pas gardé une position stable dans les TEI décennaux :

- La diminution constatée de leur part (de 4,55 à 2,49% des CI) entre 1974-79, même si leur valeur a été multipliée par 1,6 en termes courants est le fait de la création des grandes entreprises publiques de bâtiment qui ont intégré en leur sein des structures d'études propres à leurs procédés de construction industrialisés importés accompagnées souvent d'assistance technique étrangère.
- En 1989, la chute de cette part (1,18 contre 2,49% en 1979), est elle due à la crise des équilibres extérieurs (1985-86) qui va entraîner un arrêt des grands chantiers et au peu de sollicitations et de rémunérations des BET et aux « services aux entreprises » par des entreprises privées à faibles capacités et se retrouvant seules sur le marché de la réalisation. En valeur, l'augmentation de 1,6 fois par rapport à 1979 ne suit pas celle des consommations intermédiaires multipliées elles par 3,6.
- Cette situation perdurera jusqu'en 2000 où la part « services aux entreprises » sera au plus bas (0,73% des CI) ; son augmentation en valeur courante, 4,3 fois celle de 1989 (quand les CI sont elles multipliées par huit), n'est due qu'au niveau atteint par l'inflation dans la décennie (autour de 30%/an).
- Avec le retour des grands plans de relance (rétablissement des équilibres extérieurs et remboursement anticipé de la dette extérieure), la part de la branche « Services aux Entreprises » et notamment dans sa partie « Etudes » va connaître en 2011 un bon considérable en valeur courante (7,5 fois celle de 2000 avec un taux d'inflation de 4%/an de moyenne) face à une augmentation de 4,5 du total des consommations intermédiaires et sa part repasse de 0,73 à 1,24%. Au niveau de la part des importations de cette branche, on retrouve les mêmes taux en 2011 (69,40% imports/ressources de la branche) que ceux de 1974 (66%) avec le lancement des premiers plans de relance du BTP suite à l'augmentation des revenus pétroliers de 1973, sauf que ce ne sont plus les entreprises algériennes du BTP qui s'équipent mais il s'agit d'importations nettes de services d'études au service d'entreprises étrangères. Ces taux sont descendus à 14,60 en 1989 après la chute de ces mêmes revenus (voir T- Etudes).

T-N°8- Consommations Intermédiaires du BTP et coefficients techniques

Code NSA-Branche	1974		1979		1989		2000		2011	
	CI*	Cij/Xj	CI*	Cij/Xj	CI*	Cij/Xj	CI*	Cij/Xj	CI*	Cij/Xj
1-Agr-Pêche	24,2	0,32	28,1	0,12	32,8	0,04	139	0,03	2 201	0,09
2-Eau-Energie	12,2	0,16	33,1	0,14	122	0,15	1 026	0,18	3 089	0,13
3-Hydrocarb	126,5	1,69	379,6	1,66	1 493	1,85	6 321	1,14	5 475	0,22
4-Serv.Tr.Pétri	-----	----	00,0	0	00	0	00	00	00	00
5-Mines et carrières	237,2	<u>3,17</u>	605,5	<u>2,65</u>	3 280,2	<u>4,07</u>	15 587	<u>2,81</u>	15 388	<u>0,63</u>
6-ISMMEE	1 298,4	<u>17,3</u>	3 003,1	<u>13,2</u>	8 348,1		35 731	<u>6,44</u>	338 644	<u>13,89</u>
7-Matx Constr.	730,7	<u>9,75</u>	2 153,9	<u>9,43</u>	9 773	<u>12,1</u>	155 267	<u>28</u>	412 691	<u>16,93</u>
8-BTPH	7,6	0,10	198,5	0,87	188,1	<u>0,23</u>	796	0,14	690	0,03
9-Chimie-	1682	<u>2,24</u>	348	<u>1,52</u>	2 325	<u>2,88</u>	10 956	<u>1,97</u>	233 023	<u>9,56</u>
10-IAA	-----	---	00,0	0	532,1	0,66	2 253	0,41	1 951	0,08
11-Textile-Confection	08	<u>0,11</u>	39,4	0,17	269,8	0,33	1 142	0,21	989	0,04
12-Cuir-Chaussures	-----	---	00,4	0	01,1	0	00	00	04	00
13-Bois-Papier-Liège	317,3	<u>4,23</u>	847	<u>3,71</u>	4 467,8	<u>5,54</u>	24 788	<u>4,45</u>	126 737	<u>5,20</u>
14-Industries-diverses	31,5	<u>0,42</u>	04,7	0,02	92,2	0,11	391	0,07	338	0,01
15-transp-Comtion	189,2	<u>2,53</u>	471,9	2,07	499,5	0,62	2 115	0,38	1 832	0,08
17-Hôtel-Café-Resto	29,7	<u>0,40</u>	191,7	0,84	235,3	0,29	996	0,18	863	0,04
18-Services aux ETS	341,1	<u>4,55</u>	568,2	<u>2,49</u>	951,2	<u>1,18</u>	4 027	<u>0,73</u>	30 267	<u>1,24</u>
19-serv. aux Ménag.	-----	----	242,7	1,06	254,1	0,31	1 076	0,19	932	0,04
Total	3522	<u>47,0</u>	9115,8	<u>39,9</u>	32865	<u>40,7</u>	262615	<u>47,4</u>	1175115	<u>48,21</u>
Pr. Brute(Xj)	7494,2	100	22830	100	80679	100	554661	100	2437680	100%

Source : calcul à partir des TES-ONS -* Consommations Intermédiaires en millions DA (courants)

Cij = CI de la Branche j(BTP) – Xj = production de la branche j (BTP)

b)-Extraversion de la filière de la construction.

Les effets d'entraînement attendus pour une filière peu internalisée (filiale éclatée) devraient être profitables aux pays en développement, mais avec la mondialisation, « *Keynes est mort* » [A. Benachenhou, ibid.] et la construction en l'absence d'une offre nationale hors énergie, devient le « meilleur client » des économies extérieures.

Le niveau atteint (25%) par le taux des achats du BTP sur l'ensemble des ventes intermédiaires de tous les secteurs en 2011 et la part prise par les importations dans les ressources des six secteurs fournisseurs (75% autour de 60% depuis 1974, 52% en 1989 -T n°10), signifient que la dynamique du secteur de la construction ne booste guère l'activité économique dans son ensemble et encore moins le secteur industriel, puisque celui-ci est descendu à moins de 5% du PIB en 2013. En effet, la part des importations de ces six secteurs sur les importations totales du pays représente 70% ; en valeur courante leurs importations ont été multipliées par 5 alors que leurs productions ne l'a été que de 2,9 entre 2000-2011.

L'évolution de l'indice de la Valeur Ajoutée de l'industrie manufacturière montre une chute de la production depuis la crise des revenus extérieurs en 1986 certainement due à la chute de l'approvisionnement extérieur du secteur en semis produits et en inputs en général,

notamment le renouvellement des équipements dont les derniers acquis dataient déjà de huit ans.

En effet, dans un contexte de désindustrialisation globale et sous prétexte de répartir la réduction des importations sur l'ensemble des postes dont le volume global a peu baissé, ce sont surtout les demandes, rejetées par les décideurs (« Commission des grands équilibres » créée au début des années quatre vingt), d'importations de matières premières et de semi-produits destinés aux entreprises publiques qui mettent en cause l'activité du potentiel productif. Ceci au moment où les liaisons verticales avec les firmes étrangères restaient encore plus importantes que les liaisons horizontales entre branches industrielles et entreprises nationales. L'inachèvement des filières industrielles, en plus de la faible rentabilité des entreprises publiques (argument de leur restructuration), sera la cause du faible taux de couverture de la demande du secteur de la construction dont l'approvisionnement va dépendre de l'étranger et donc de l'état des finances extérieurs.

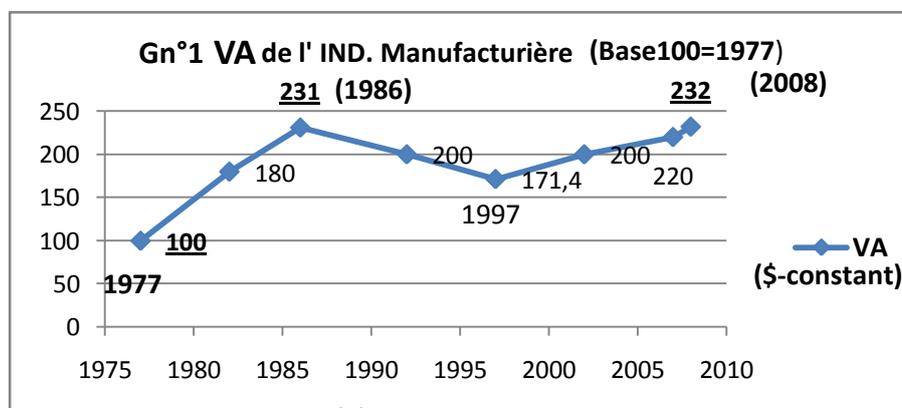
L'évolution de la part de la Valeur Ajoutée de l'industrie va connaître une baisse continue depuis le début des années quatre vingt (de 22,5 en 1985 à 15,9% en 2000) pour atteindre 5% du PIB en 2013.

T n°9 - Evolution de la structure de la VA par secteur Hors Hydrocarbure

Sect.	1985	1989	1992	1995	1997	2000
Agriculture	14,7	20,7	21,8	18,5	17,6	18,3
Industrie	22,5	19,4	21,6	18,2	16,2	15,9
BTP	25,2	21,9	19,1	20,0	20,1	18,8
Serv. M/ds	37,6	38,0	37,5	43,2	46,1	47,0
Tot.HHy	100	100	100	100	100	100

Source : ONS

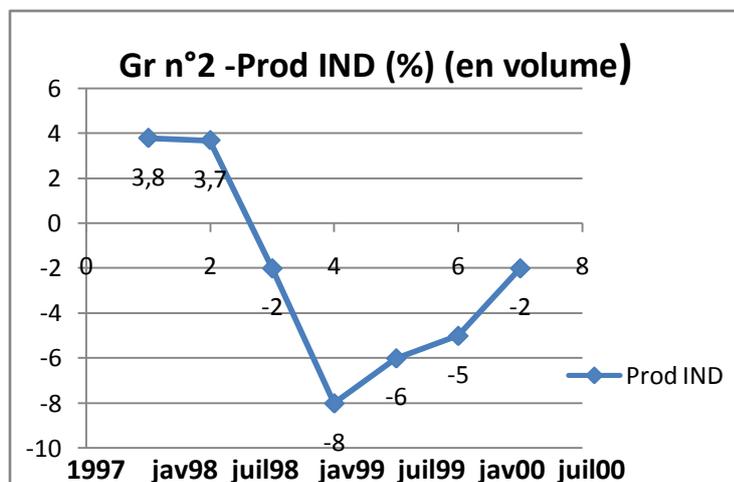
Le niveau de production de 1986 en régression durant dix ans ne sera atteint progressivement qu'en 2008 avec le rétablissement des approvisionnement en



inputs par les importations au profit des entreprises privées puisque les taux de croissance de la production manufacturière publique continue à être négatifs de -1 à -6,2 entre 2002-2007

(-1,3 en 2004, -4,5 en 2005, -2,2 en 2006 et -3,1 en 2011) au moment où la croissance du PIB hors hydrocarbures était autour de 6%/an pour la même période [A . Benachenhou, ibid.].

Le tableau n°10 sur la croissance de la part du privé dans la Valeur Ajoutée totale au



dépend des entreprises publiques dissoutes, montre la structure de ces entreprises privées. Celles dont la taille est constituée de plus de 10 salariés ne participent guère à plus de 3% de la VA totale. Ceci illustre la faiblesse de la majorité des entreprises privées quant à leur niveau d'équipement, l'impossibilité de remontée de filière, leur courte durée de vie et donc le peu de potentiel qu'elles peuvent constituer pour une substitution aux importations.

Malgré les velléités de relance des entreprises publiques par le gouvernement (programme partenariat public-privé (PPP)) depuis le relâchement des pressions extérieures suite à la crise financière de 2008, la part du secteur public dans la Valeur Ajoutée Totale hors hydrocarbure ne cesse de diminuer (de 52% en 1985 à 15% en 2010).

T- n°10-Evolution de la VA en % Hors Hydrocarbure

	1985	1989	1992	1995	1997	2000	2005	2010
ET. Publ	52,7	39,4	37	31,9	27	22	19	15
ET.Priv>10 Salariés	3,3	3	2	2,2	2	2,7	81	85
ET.Priv<10 Sal	44	57,6	61	35,9	71	75,3		

Source ONS

L'évolution dans le secteur de la construction est plus accentuée ; la part du public dans la VA du BTP passe de 64% en 1989 à 30% en 2001 puis à 11% en 2010. Le privé avec 89% de la VA représente 95% de l'emploi dans le secteur mais avec une moyenne de 5, 79 salariés par entreprise [Musette, Hammouda, op. cité) ce qui les a exclues des marchés publics par manque de moyens et de niveau de qualification.

T n°11 - Evolution en % VA – (Public-privé)

	1989		1994		2001		2005		2010	
	Pub	Priv								
BTP	65	35	40	60	30	70	20,2	79,8	11,4	88,6
Tot. Nat.	54	46	53	47	53	47	57	43	48	52
T HHydro	41	59	35	65	23	77	19	81	15	85

Source : Comptes Economiques ONS

Les entreprises privées n'ont pas pour autant pris le relais du secteur public productif. Elles réalisent l'essentiel de leur production dans le domaine de l'agro-alimentaire, en particulier la minoterie semoulerie triturant du blé importé et surtout d'industries « *diverses* » multipliées par la réorientation de capitaux vers des secteurs plus prometteurs de profits (importations).

Ainsi et vu la faiblesse de l'offre locale, la demande importante de la construction profitera surtout aux secteurs économiques extérieurs puisqu'elle sera pour une grande partie satisfaite par le recours aux importations pour les fournitures d'intrants et aux entreprises étrangères pour les travaux de réalisation.

1-2-3-Meilleur client :

A partir de l'effet de domination tel qu'il a été défini par F. Perroux(10), H. Aujac(11) élargit cette définition au TEI : « dans la société des industries et puisque nous nous plaçons sur le seul plan des liaisons techniques, une industrie exerce une influence sur une autre quand elle lui achète une partie de sa production ». Définir ainsi la dépendance sectorielle par la demande aboutit à ce qu'elle détermine l'offre. Ceci peut être accepté dans le contexte de la construction car il s'agit souvent de programmes nationaux de relance par la demande publique budgétisée et où doivent être planifiés les niveaux de production nécessaires des industries fournissant les inputs.

La nature de l'industrie de la construction c'est la production de capital, mais un capital qui, au moins pour le logement n'est pas productif d'activité à l'aval puisqu'il s'agit d'un « *bien de consommation finale* ». Cette caractéristique du « *produit* » logement est sans doute à l'origine de l'oubli dans lequel les responsables tiennent cette activité parmi les secteurs productifs.

Si les effets de l'industrie de la construction et surtout du logement ne sont pas identiques à ceux des secteurs dits productifs (sidérurgie, mécanique, etc.), il est important d'insister sur les effets réels d'entraînement de cette activité sur le reste de l'économie en soulignant la valeur et la nature des liaisons amont en tant que client de l'économie.

Globalement on peut remarquer que les effets induits par cette activité sur les autres secteurs nationaux peuvent être plus réduits (évasion d'activité) dans un pays sous développé que dans un pays industrialisé à cause de l'importation des achats directs (équipements) ou indirects (ceux réalisés par l'industrie des matériaux de construction). Alors que les consommations intermédiaires réalisées à l'intérieur du pays industrialisé sont de l'ordre de trois quart, celles réalisées chez des fournisseurs locaux atteignent à peine la moitié pour les pays sous développés.

Au niveau de la valeur ajoutée et des pays ayant atteint un certain stade de développement, le taux de croissance des revenus dans la construction ont une progression plus rapide que ceux des autres industries (5,8 contre 4,8%/an : pays intermédiaires et 3,9 contre 3,7%/an : pays avancés) [P. Strassman, *ibid.*].

a)-Importance des achats du BTP :

Au sein du TEI, le « *noircissement* » quasi-total de la colonne BTP indique que cette branche se situe en aval de toutes les branches notamment industrielles et constitue, ainsi pour elles, un important débouché. Les produits de ces branches sont, directement donc, indispensables pour la mise en œuvre du procès de production du bâtiment et indirectement par le truchement des différents inputs dont dépendent les branches en amont des activités de la construction.

A.Boublil (op. cité) relève que : « sur 38 branches considérées, la branche BTP est le premier client dans six cas et l'un des quatre premiers dans dix sept cas. Elle représente près de 60% des débouchés de l'industrie des matériaux de construction, 16% du verre, 10% du bois et 7,5% de la sidérurgie ».

Les activités du bâtiment nécessitent pour leur mise en œuvres le concours systématique de tous les secteurs économiques ; sur les 19 secteurs qui composent le TEI algérien, le BTP a des relations, en première position, avec 14 secteurs ; les trois autres restants n'ont de relations (ou négligeables) avec aucun autre secteur (achats et ventes pour eux-mêmes) :

T-n°12-Relations « meilleur client » dans le TEI algérien

Branches Meilleur Client																Total
8- BTP	MC	1	2	3	5	6	7	9	11	13	14	15	16	18	19	14
4-Serv.Tr-Pétroliers	MC	2	5	6	7	9	11	13	14	15	16	18				11
10- IAA	MC	1	2	3	5	6	7	9	11	13	15	18				11
3-Hydrocarbure	MC	2	4	6	7	9	13	15	16	18						09
6-ISMME	MC	2	7	9	11	13	14	15	16	18						09
12-Cuire-Peaux	MC	1	2	3	6	9	11	13	16	18						09
19-Serv.aux Ménages	MC	2	3	6	7	8	9	13	15	18						09
11-Textiles	MC	1	2	3	9	13	14	15	16	18						09
1-Agr-pêche	MC	2	3	6	9	13	15	18								07
16-Hôtel-Café-Rest.	MC	1	2	7	9	10	15	19								07
5-Mines-Carières	MC	2	3	6	13	16	18									06
13-Bois-Liège	MC	2	9	14	15	16	18									06
7-Matériaux-Constr.	MC	2	5	13	18											04
9-Chimie	MC	2	5	7	18											04
2-Energie-Eau	MC	14	15													02
14-Industries diverses	MC	7	9													02
18-Serv.aux Ets	MC	2	15													02
15-Transport Com.	MC	14														01

Aussi, les activités du BTP supposent-elles l'existence d'une infrastructure économique, notamment industrielle, développée, intégrée et diversifiée, capable de mettre à la disposition des activités de construction et de celles situées à leur amont, les différents inputs nécessaires à leur fonctionnement. Cette dépendance de la construction ainsi que son rang comme client vis-à-vis de presque toutes les branches de l'économie est rendue par le tableau sur l'importance du BTP dans leurs ventes productives respectives. Ces données indiquent la part relative des consommations intermédiaires (CI) des activités de BTP par rapport aux ventes globales à titre de consommations intermédiaires d'une branche donnée.

T-N°13 - Importance du BTP dans les ventes des autres branches- Comme « Meilleur Client » -

Années	1974		1979		1989		2000		2011	
	Code NSA-Branches	Rang	%*	Rang	%*	Rang	%*	Rang	%*	Rang
1-Agriculture-Pêche	6	01,15	6	00,29	--	00,10	14	0,04	6	00,35
2-Eau-Energie	8	04,17	9	05,83	9	04,50	14	0,10	11	01,80
3-Hydrocarbures	4	04,20	3	06,40	3	03,31	04	1,60	6	00,53
4-Serv.trav.pétroliers	--	00,00	--	00,00	--	00,00	---	---	--	00,00
5-Mines et carrières	1	<u>49,80</u>	1	<u>54,45</u>	1	<u>64,24</u>	01	<u>71,89</u>	2	<u>25,26</u>
6-ISMMEE	1	<u>32,10</u>	1	<u>29,30</u>	1	<u>32,13</u>	01	<u>26,33</u>	1	<u>66,52</u>
7-Matx Construction	1	<u>78,91</u>	1	<u>84,76</u>	1	<u>88,84</u>	01	<u>97,00</u>	1	<u>88,00</u>
8-BTPH		3,38		---		--	---	---	--	
9-Chimie-Plastique.	5	<u>07,00</u>	1	<u>10,70</u>	1	<u>17,02</u>	03	<u>14,75</u>	1	<u>56,10</u>
10-Ind.Agro-Aliment.		00,00	--	00,00	--	03,82	06	02,10		00,70
11-Textile-Confection	--	00,66	2	1,61	3	04,20	02	07,83		01,07
12-Cuirs-Chaussures	--	00,00	--	00,00	--	--	---	---		00,08
13-Bois-Papier-Liège	1	<u>30,24</u>	1	<u>34,28</u>	1	<u>44,02</u>	01	<u>50,90</u>	1	<u>49,50</u>
14-Industries-diverses	1	<u>41,87</u>	16	02,9	2	06,67	06	04,90		00,05
15-transport-Com.	1	08,57	2	08,29	3	07,00	08	02,40		01,07
17-Hôtel-Café-Resto	6	14,28	1	<u>37,85</u>	3	<u>10,00</u>	08	02,12		01,03
18-Services aux ETS	1	<u>20,5</u>	2	<u>13,30</u>	6	<u>6,32</u>	03	<u>10,70</u>	2	<u>22,34</u>
19-serv. aux Ménag.		00,00	1	33,00	3	23,27	03	07,34		01,83
Total BTP		<u>14,46</u>		<u>14,62</u>		<u>16,60</u>		<u>15,60</u>		<u>25</u>

Source : A partir des TES-ONS -%*=(Achats (CI) en % des ventes de chaque branche)

Sur le total des consommations intermédiaires, la part des achats de la construction dans les ventes intermédiaires des différents secteurs (14,40 en 1974 et 25% en 2011) est élevée par rapport à celle des ventes, elle vient juste après celle des hydrocarbures (18,31 et 19,70%) en 2011, elle passe même en première position. Les variations des coefficients de vente entre 1989 et 2000 mais surtout entre cette dernière date et 2011, sont tellement importantes qu'elles vont influencer jusqu'aux coefficients techniques qui, en général varient peu sur le court terme.

T-n°14-La place des industries dans l'activité d'approvisionnement et d'écoulement

	ACHATS	VENTES	ACHATS	VENTES
	2011		1974	
Branches	%	%	%	%
1-Agr.Pêche	6,56	13,33	4,87	8,56
2-Eau-Energ	2,55	3,52	0,68	1,2
3-Hydroc	20,85	21,93	18,31	12,37
4-S.Tr.Pétr	5,79	3,64	7,2	10,41
5-Mines	0,40	1,30	0,63	1,95
6-ISMME	4,50	10,84	6,99	16,61
7-Mtx	1,19	9,98	0,7	3,8
8-BTP	26,64	1,61	14,46	0,92
9-Chimie	2,12	8,84	3,54	9,86
10-IAA	13,43	5,87	13,95	7,42
11-Textile	0,69	1,96	8,23	4,93
12-Cuir	0,08	1,12	2,07	0,62
13-Bois	0,45	5,45	2,73	4,3
14-Ind.Divers	0,21	1,24	0,24	0,31
15-Transp-	12,42	3,64	4,13	7,88
17-Hot.Rest	0,82	1,77	1,19	0,46
18-Serv ETS	0,68	2,88	0,88	6,84
19-Ser.Méng	0,63	1,08	1,13	11
Total	100	100	100	100

En effet, la part des achats du BTP dans les ventes intermédiaires de l'ensemble de l'économie passe d'un taux constant autour de 15% depuis 1974 à 25% en 2011 avec une augmentation en valeur courante de 4,5 fois celle de 2000, quand le total national de ces ventes n'a été multiplié que de 2,8. Les variations, par rapport à 2000 au niveau des taux de croissances des coefficients (achats BTP/ventes de la branche) et des valeurs courantes (indice des prix non alimentaires de 2%/an entre 2000 et 2011), les plus remarquables concernent les branches :

- « N°9- Chimie et Plastique » respectivement de 14,75 à 56,1% (coefficients) et 21,3 fois (valeur) ;
- « N°6- ISMME » de 26,33 à 66,50% et de 9,5 fois (valeur);
- « N°18- Services aux Entreprises » de 10,70 à 22,34% et 7,5 fois
- « N°18- Services aux Entreprises » de 10,70 à 22,34% et 7,5 fois
- « N°13-Bois, Papier, Liège » stable à 50% mais la valeur est multipliée par 5,10 ;
- La branche « matériaux de construction » avec presque le même coefficient connaît un taux de croissance en valeur (x2,6) équivalent à celui de l'ensemble de l'économie (x2,8).

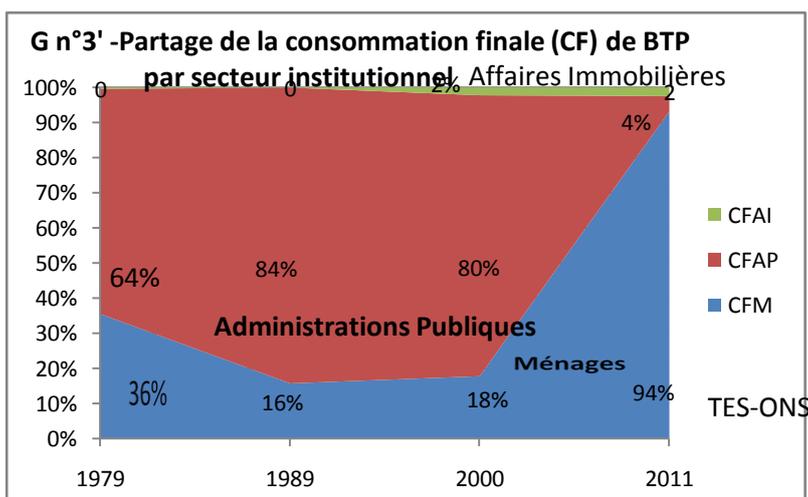
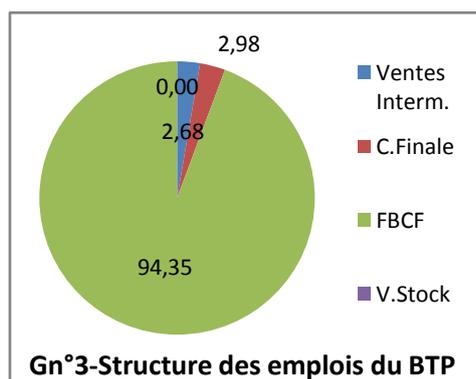
Ce sont essentiellement les variations dans les coefficients et les valeurs des branches de la « Chimie » et des « ISMME » qui bouleversent la structure de la matrice des ventes puisqu'elles vont, en 2011, totaliser 48,6% des achats du BTP (contre 17% en 2000) au dépend des « Matériaux » (de 59 à 35%) et des « Mines et Carrières » (de 16,70 à 0,5%) dont la valeur est divisée par huit.

TN°15 - Participation des six branches dans les CI du BTP(%)

Branches	2000	2011	Evolution
ISMME	13	28,8	x 9,5
Chimie	04	19,8	x 21,3
Matériaux	58	35	x 2,66
Mines	16	00,5	: 8
Bois	09	10,8	x 5,1
Tot. CI BTP	100	100*	
Million DA**	262949	1174364	x 4,5

-* Autres- 5,1% -** Indice des Prix Produits non alimentaires moyen 2%/an 2000-2011

Le BTP réalise donc en tant que client près de 95% de ses achats auprès de six branches (n°5, 6, 7, 9, 13 et 18) dont il est le premier client. En revanche, sa faible part (0,92%) dans les ventes est due au fait que sa production soit surtout destinée à la FBCF (autour de 95% contre 2 à 3% de ventes intermédiaires ; (GR-n°3- structure des emplois)). Ceci est une caractéristique plus prononcée dans les pays en développement où d'une part, il s'agit surtout de constructions neuves car l'urgence dicte plutôt l'augmentation du parc et d'autre part, la faiblesse de l'appareil productif en matière de travaux dans la réhabilitation (maîtrise d'œuvre, entreprises qualifiées, etc.) entraîne peu d'activités d'entretien et de réparation.



Même si sa part reste encore très faible (2,98% contre 94,35% FBCF), l'essentiel du chiffre d'affaire des travaux d'entretien et de réparation sont de plus en plus réalisés pour le compte des ménages aux dépens des administrations publiques.

Après une période de stagnation autour de 16 à 18% depuis la crise des années quatre vingt dix, la part des ménages dans les consommations finales passe de 18% en 2000 à 94% en 2011. A partir de 2000, le rétablissement des revenus des ménages, la croissance du taux de propriétaires et les différentes aides carcasses a relancé la demande des ménages en matière de réhabilitation des constructions et de finitions des carcasses.

I-3-Le bâtiment induit par la croissance. Le cycle immobilier et le cycle économique :

Lorsqu' on parle de crise économique, on fait souvent référence au cycle immobilier. Le terme de cycle fait référence à une périodicité autour d'une tendance de longue période avec deux phases : une ascendante (pic) et l'autre descendante (creux).

Les études menées sur les cycles immobiliers s'organisent autour de l'objectif:

- Mener des études de théories économiques : en ce sens les analyses renvoient à des théories endogènes du cycle, celui-ci résultant de déséquilibres ou lié à l'instabilité propre au système économique, soit à des théories exogènes, le cycle étant provoqué dans ce cas par des chocs extérieurs au système.
- Les travaux à réaliser sont d'abord de nature statistique ou économétrique (Etats-Unis).

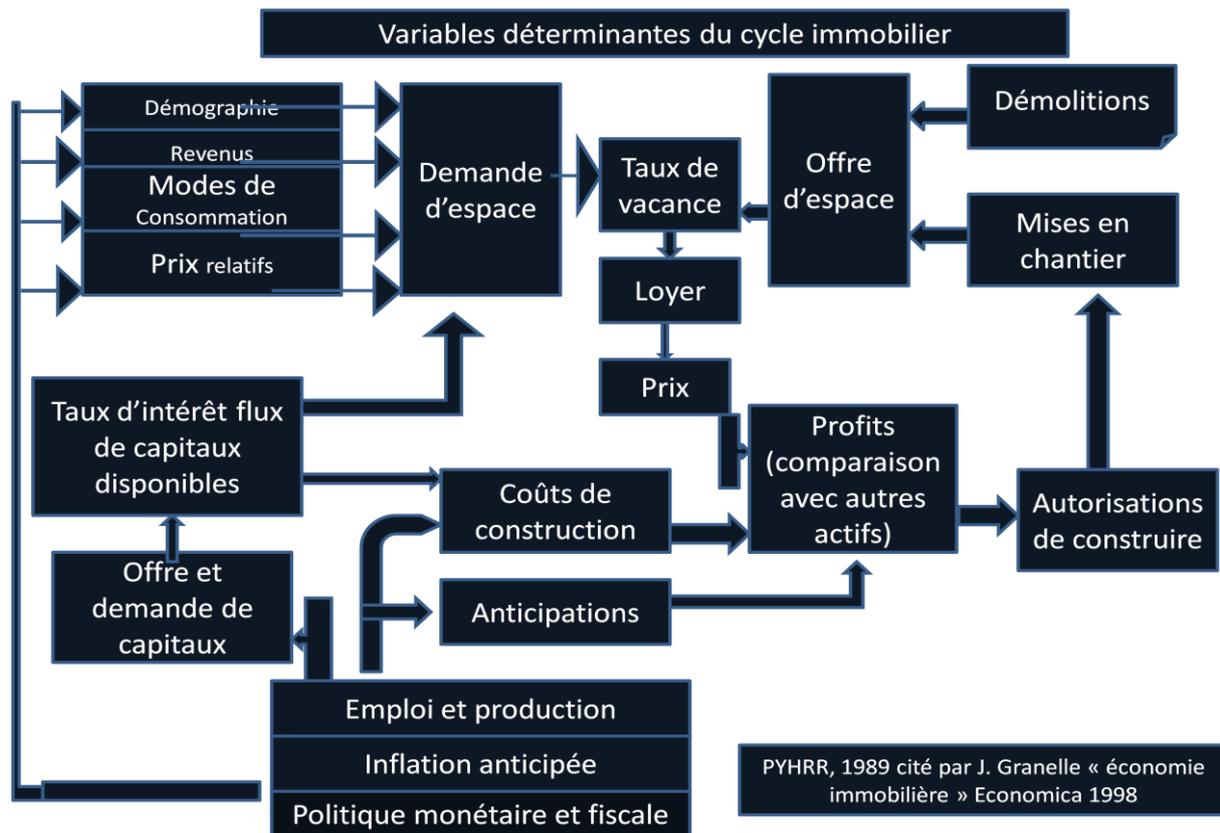
I-3-1-Interactions entre cycle immobilier et cycle économique :

Le problème se pose de savoir comment évolue la construction (particulièrement en pays avancés) par rapport aux phases d'expansion et de récession de l'économie. Les investissements dans la construction de logements représentent souvent une variable en avance sur la conjoncture. En récession, les mises en chantier de logements repartent avant l'économie générale, tandis qu'en expansion elles précèdent le renversement de conjoncture.

I-3-1-1- Variables explicatives du cycle immobilier :

Le graphique suivant présente de manière synthétique les diverses variables susceptibles d'agir sur le cycle immobilier : variables réelles, monétaires et financières et variables inhérentes aux délais de production.

G-N°4 - Variables déterminantes du cycle immobilier



- Facteurs démographiques :

L'incidence des variables démographiques est sensible, il y a une certaine corrélation entre le nombre annuel des mises en chantier et l'accroissement annuel du nombre de ménages. L'évolution du nombre de ménages résulte aussi bien de l'évolution de la population totale que des changements de comportement telle que la décohabitation.

Sauf en cas de situation de « baby-boom », impliquant des pénuries quantitatives, les facteurs démographiques ressortent davantage du long terme. Ce sont les changements dans les comportements de cohabitation qui sont devenus un facteur important dans l'évolution du nombre de ménages.

▪ **Produit national brut et revenu :**

Dans les pays avancés, l'influence des revenus apparaît déterminante dans l'investissement en logement des ménages. En période d'expansion le pouvoir d'achat des ménages augmente, ce qui permet d'accroître leurs investissements en logement. À l'inverse en récession les ménages sont obligés de contracter ces investissements. Ces mécanismes relatifs aux revenus sont à relier aux fluctuations du taux d'épargne. À la fin de la phase de récession le taux d'épargne baisse, tandis qu'il augmente à partir du milieu de la phase d'expansion, permettant aux ménages d'accroître leur patrimoine.

b)-Variables monétaires et financières

▪ *Coût et disponibilité du crédit :*

En expansion, l'industrie est prioritaire dans la demande de crédit. Il s'ensuit une faible disponibilité du crédit pour le logement, ce qui explique la baisse des mises en chantier en expansion.

En récession, l'industrie demande peu de crédits et le logement dispose d'une offre de crédit accrue, ce qui augmente les mises en chantier. Cependant, ce caractère contra-cyclique a été remis en cause par les réformes qui ont affecté le système de financement du logement, en particulier l'introduction du prêt hypothécaire à taux variables (cf. - Financement du logement), qui a permis de desserrer la contrainte de disponibilité du crédit pour le logement. Depuis cette évolution dans le financement du logement, les mises en chantier se présentent comme une série en avance du cycle économique général.

Avant chaque récession les taux d'intérêts ont tendance à augmenter du fait d'une demande très forte de crédit et des politiques monétaires restrictives. Or le logement est très sensible à la hausse des taux d'intérêt ; son activité diminue donc avec le reste de l'économie. Pendant la période de récession qui suit, la demande de crédit autre que celle du logement étant faible, les taux d'intérêt diminuent ce qui favorise la reprise du logement qui anticipe celle de l'économie globale. Quand cette dernière entre en croissance, la demande en crédit de tous les secteurs peut être satisfaite tant que les taux n'atteignent pas un niveau trop élevé. Mais aujourd'hui, dans les pays avancés, la banalisation (titrisation des prêts hypothécaires, etc.) des systèmes de financement du logement pousse à des fluctuations accrues de la production.

▪ *Les politiques conjoncturelles :*

La construction et en particulier la construction de logement est très dépendante de la politique conjoncturelle. En période d'expansion il y a en général apparition de tensions inflationnistes amenant les pouvoirs publics à des politiques monétaires restrictives (notamment hausse des taux d'intérêt) en même temps que des mesures budgétaires pour réduire certaines dépenses ce qui affecte directement le logement : hausse des taux et compression des aides publiques. A l'inverse, le logement étant souvent un secteur privilégié de la relance de l'économie, des politiques keynésiennes peuvent être adoptées en cas de récession.

c) - Variables inhérentes aux délais de production

Le cycle immobilier peut aussi être expliqué par la longueur du processus de production : partie droite du graphique n°4 - où interviennent des délais entre prix, profits anticipés, autorisations de construire, mises en chantier et offre d'espace. Les délais à partir de l'achat du terrain à l'achèvement de la construction sont en moyenne de deux à trois ans auxquels il faut ajouter environ la même durée pour achever la commercialisation.

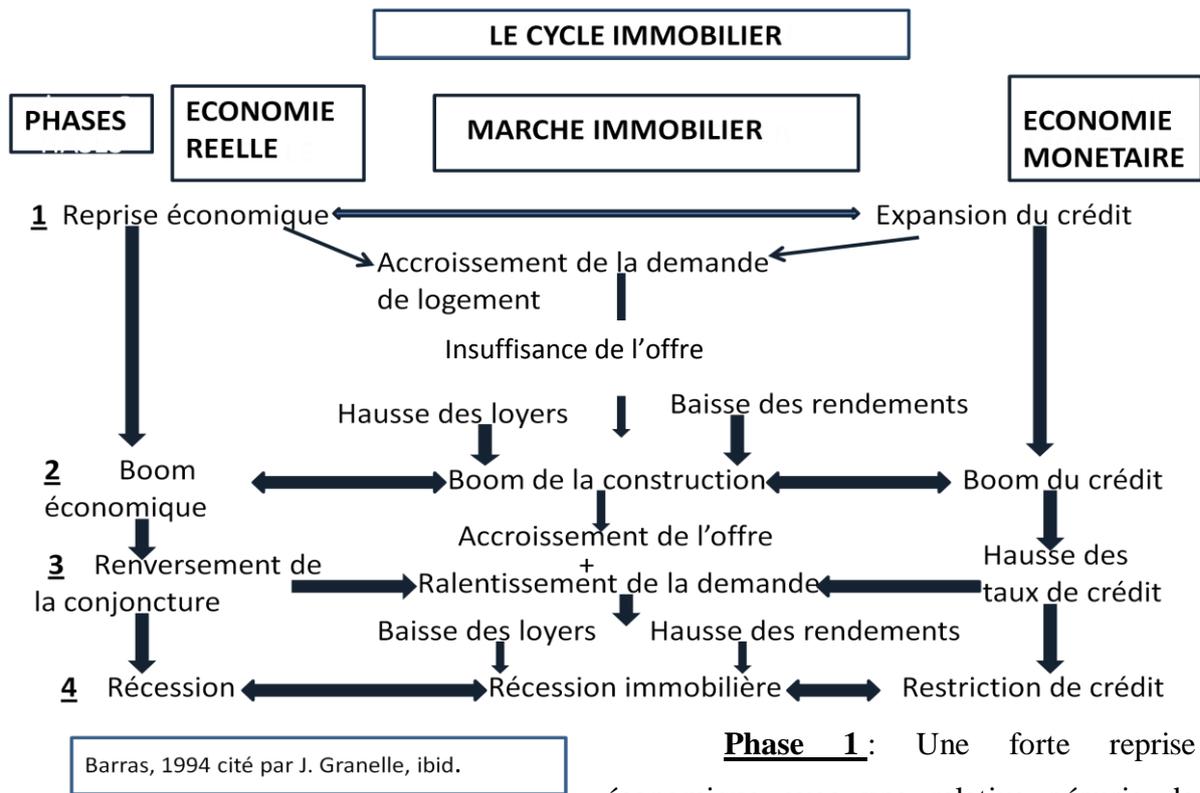
Aussi la bonne adaptation de l'offre et de la demande est-elle problématique car les promoteurs doivent prévoir plusieurs années à l'avance l'évolution d'une demande instable, et dont l'instabilité est due à sa grande sensibilité aux changements des conditions de financement et de l'environnement politique, social ou monétaire.

Une augmentation imprévue de la demande provoquée, par exemple, par une politique monétaire plus libérale, nécessite une offre nouvelle (le stock vacant ne suffisant pas) qui ne peut répondre dans l'immédiat à cause des délais de production ; il s'ensuit une augmentation des prix qui va avoir deux effets : elle incite à la mise en chantier de nouveaux logements et après un certain temps un retournement de la demande lorsque ces logements seront au stade de la commercialisation avec un excédent d'offre. Cet excès ne pouvant être réduit par une diminution des prix (demande inélastique à court terme), entraîne un arrêt des mises en chantier jusqu'à ce que la croissance de la demande relance de nouveau le marché. La construction de logement paraît ainsi, comme vouée à l'instabilité.

I-3-2 Déroulement du cycle immobilier

Il y a une relation étroite entre cycle économique général et cycle immobilier. Le schéma présente les phases du cycle en relation avec les variables de l'économie réelle et de l'économie monétaire.

Graphique n°5 - Le cycle immobilier



Phase 4 : l'activité économique générale est en ralentissement. Le taux de chômage s'accroît, le pouvoir d'achat des ménages diminue. La demande baisse alors que de nouveaux immeubles sont terminés ou sont même encore en construction. Les investisseurs doivent faire face aux charges d'intérêt alors que les logements ne sont pas occupés. Dans l'ensemble les prix des actifs sont bas et les faillites se multiplient.

Ce schéma du cycle immobilier ne tient pas compte du rôle de la spéculation (le dernier exemple en date fut celui des « subprimes » aux Etats-Unis). Les tests de volatilité excédentaire (bulles immobilières) tendent à prouver que les prix des actifs immobiliers sont affectés par d'autres variables en dehors des fondamentaux et les bulles des derniers cycles immobiliers tendent à le prouver au dépend des variables microéconomiques traditionnelles (prix, quantités).

Conclusion :

Nous avons essayé de relier le bâtiment à des perspectives macroéconomiques en analysant les effets inducteurs du bâtiment sur l'économie nationale et les effets induits par le rythme de croissance de l'économie des pays avancés sur le bâtiment associés au cycle de l'immobilier. Ceci étant que ces deux problématiques sont bien distinctes, en effet, le bâtiment demeure un secteur qui a l'avantage d'exercer simultanément d'importants effets économiques et sociaux et de ce fait, il aura toujours une place privilégiée dans la croissance.

Si l'activité de production de logements n'est pas considérée comme « productive » au sens où on l'entend généralement, puisqu'il ne s'agit pas de biens servant à la production, elle est caractérisée par l'importance des effets d'entraînement sur le reste de l'économie du fait de l'importance et de la variété des liaisons qu'elle entretient avec les activités situées à l'amont. La diversité des produits auxquels elle fait appel la classe parmi les « *meilleurs clients* » de l'économie ; la valeur des achats nécessaires pour produire un logement représente près de 55% de sa valeur totale, mais en cas de défaillance de l'offre locale d'intrants, les effets induits s'évadent vers l'étranger jusqu'à 30% de la valeur totale.

D'autre part, les incidences de la production de logements sur les revenus distribués sont importantes compte tenu de la nature « *labor intensive* » de cette activité ; les effets de revenus ont même tendance à croître au fur et à mesure que les pays se développent puisque les salaires (1/3 de la valeur du logement) tendent à progresser plus vite dans la construction que dans l'ensemble du secteur industriel.

Aujourd'hui, dans les pays en développement les politiques keynésiennes de relance profitent aux importations du fait de la faiblesse de leur secteur productif local ; pour les pays avancés les politiques keynésiennes sont épuisées, aussi et compte tenu des impératifs de finances publiques est-il moins possible que dans le passé de compter sur le bâtiment pour soutenir la croissance.

Section -II- LES ACTIVITES DE LA CONSTRUCTION DANS L'ECONOMIE

Spécificités du secteur de la production :

- *Le caractère forain de la production* : alors que les autres industries produisent toujours dans un même lieu (l'usine ou la fabrique), le lieu de production de bâtiments qu'est le chantier change au gré de la demande et des disponibilités de terrains. Il ne dure que le temps d'une construction.
- *Le caractère saisonnier* : les activités de la construction restent fortement dépendantes des conditions atmosphériques et climatiques entraînant des interruptions du procès de production.
- *Les contraintes administratives et techniques* : le procès de production est soumis à des conditions particulières. « Construire procède de l'esprit de dérogation, puisque toute construction est par nature interdite. Elle doit faire l'objet d'un permis... Cet exemple montre à quel point la construction est dépendante des pouvoirs publics ; règlement national de construction, code de l'urbanisme, code des marchés publics... » [A. Boubilil, op.cit.].

En plus de l'exigence d'un marché conforme, le démarrage des travaux ne peut s'effectuer sans la constitution de divers dossiers auprès de diverses instances administratives et techniques. Pendant le procès de production, la poursuite des travaux est soumise à la diligence des organismes de contrôle technique. La libération contractuelle et le recouvrement des retenues et cautions financières n'interviennent qu'après la prononciation officielle de la réception définitive à l'appréciation du maître d'ouvrage. Ceci fausse la concurrence entre des entreprises à situations financières différentes, les unes à la recherche d'un plan de charge pour leurs équipements (pouvant soumissionner à des prix très bas), les autres en situation de survie.

- *Le caractère commandé et discontinu* : un mode de production artisanal, la forme et le contenu de chaque ouvrage sont commandés et définis au détail près par le client (promoteur assisté du Maître d'œuvre). L'entrepreneur apparaît comme un producteur de second plan, le producteur primaire étant le Maître de l'ouvrage qui commande et finance la production. Ce caractère de travail commandé met l'entreprise en situation de risque perpétuel de ne pas renouveler son plan de charge. Ceci explique pourquoi la fonction de production est plutôt utilisatrice de main d'œuvre que d'équipements. A. Lipietz(13): « *la gestion d'exploitation de l'entreprise de bâtiment exclue la forme « polyphasée continue », où les rentrées régulières assurent l'amortissement du capital fixe et le roulement du capital circulant ... Cela se traduit surtout par l'impossibilité*

pour l'entreprise de s'équiper en capital fixe « lourd », et secondairement de former une main d'œuvre qualifiée ».

- *Une réalisation monétaire aux délais très longs* : Entre la soumission, l'ouverture des plis, la notification de l'octroi du marché, la passation du marché et enfin l'ordre de service, un délai trop long s'écoule pour des entreprises qui restent engagées tout au long de ce processus et qui ne sont même pas retenues. Pour celles qui bénéficient du marché les prix prévisionnels sont rarement exacts de par:
 - Les surprises du sol : les études de sol sont souvent absentes et les erreurs doivent être corrigées à pied d'œuvre et supportées par l'entreprise. Parfois ils sont occupés illicitement et les délais d'installation de chantier seront prolongés d'autant plus.
 - Les impondérables du travail sur chantier dont l'avancement dépend de la maîtrise d'un procès de travail complexe et par la présence différenciée de la sous traitance, par rapport à l'usine.
 - Le comportement du maître d'ouvrage demandant des modifications tout au long des travaux, en cas de non paiements des avances à temps et plus souvent de non recouvrement de créances sur Etat, obligeant les entreprises à recourir à l'emprunt bancaire.
 - Le comportement de l'entreprise de bâtiment : les entreprises de bâtiment tiennent rarement une comptabilité de chantier, ensuite il est souvent difficile de ventiler les frais généraux sur un chantier du fait de la concomitance de plusieurs opérations d'importance variable.
 - Le risque de faillite : « telle est la vie de l'entreprise, ce poker permanent : faire des prix bas par rapport au prix moyen pour avoir des affaires et craindre le pépin grave qui vous enfoncera » [G. Blachère, (14)]. Du fait de ces problèmes de prix et des commandes aléatoires, le secteur du bâtiment enregistre le plus grand nombre de faillites.
- *La nature de la division du travail* : Plusieurs professions interviennent sur le procès de production et celles-ci sont autonomes (études, corps de métiers) ; « il est classique de dénombrer une quinzaine de corps d'état sur un même chantier » [P. Chemillier (15)]. Durant les travaux, des agents techniques indépendants de l'entreprise de réalisation (Maître d'œuvre et organisme de contrôle technique) interviennent pour assurer le suivi et le contrôle de qualité de l'exécution des travaux.

Par ailleurs, le peu d'innovations technologiques a fait que le secteur de la construction reste celui dont les besoins en main d'œuvre qualifiée sont les plus élevés.

- *La longueur du temps de production* : le cycle de production est particulièrement long. Le nombre d'heures consacrées à la construction d'un logement moyen varie de quelques trois mille heures à mille deux cents pour les entreprises les moins industrialisées (panneaux lourds). « Notre civilisation n'aura en effet, trouvé la clef du problème de son habitat et de son logement que lorsqu'elle aura amené les techniques de la fabrication de la maison au niveau de celles des fabrications des automobiles, des matériels électroniques et de l'ensemble des produits qu'elle utilise » [J.E. Havel (16)].

II-1-Place de la construction dans l'économie nationale

Les entreprises de BTP font appel à un grand nombre de branches industrielles et de services. Ceci conduit à retenir aussi la notion de filière construction, qui intègre les industries qui y sont liées et les services en amont et en aval.

Il s'agit d'évaluer la place qu'occupe la construction et en particulier la production du logement par rapport au développement économique en essayant de rapprocher les données disponibles et certains agrégats de la comptabilité économique nationale.

Quelques concepts relatifs à la construction de logement :

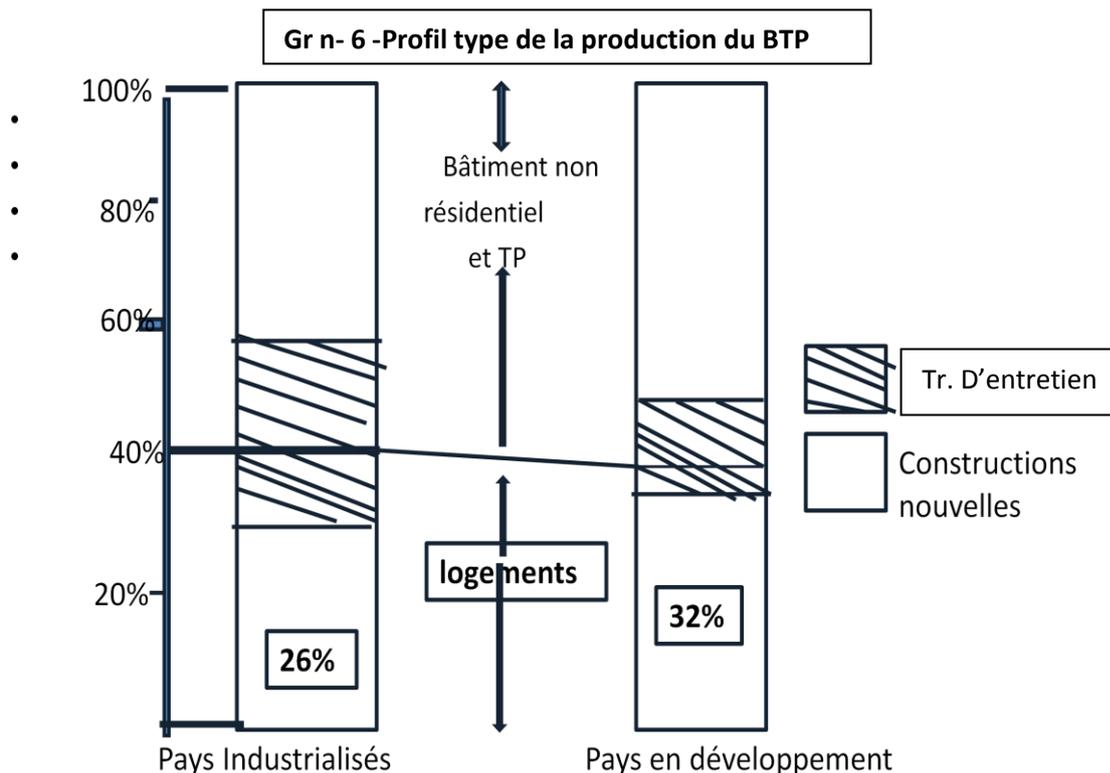
- « **Production** » de l'industrie de la construction: il s'agit du chiffre d'affaires réalisé par cette industrie soit au titre de constructions nouvelles soit au titre de réparations et d'entretien.
- « **Valeur Ajoutée** » :c'est le chiffre d'affaires moins les achats ou prestations que la construction réalise auprès des autres secteurs primaires ou industriels (matériaux, équipements, etc.) et des activités de services (transports, banques, etc.).
- « **Formation Brute de Capital** » : cela concerne la constitution de capital nouveau, d'investissements durables, ce qui exclue les réparations et l'entretien. Pour l'industrie de la construction, la formation de capital représente toutes les constructions nouvelles, qu'il s'agisse de logements ou d'infrastructures et d'équipements publics ou privés, c'est-à-dire *l'investissement réalisé par un pays en constructions nouvelles*.

Il n'est pas possible d'isoler à partir des statistiques de la construction, celles concernant plus précisément la production du logement. L'Algérie ne disposant pas de compte « logement », les données étant agrégées au sein du secteur « BTP », l'analyse portera sur l'ensemble de ce secteur avec des considérations touchant au logement quand les informations

sont disponibles. D'autre part, les données comptabilisées dans les statistiques nationales ne se rapportent qu'au marché monétaire, la part de l'activité non monétaire est très importante dans la production de logement dans les pays en développement.

II-1-1- le logement et l'activité de la construction

L'analyse du profil du secteur (graphe n°6) permet de déterminer la valeur de la production pour les travaux d'entretien et de réparation et pour les constructions nouvelles.



Source : D.A.Turin op.cité

Travaux d'entretien et réparation : Alors que les travaux d'entretien et de réparation représentent 33% de la production de l'industrie de la construction dans les pays industrialisés, ils n'en constituent que 14% dans les pays en développement ; il ne s'agit pour l'essentiel de ces travaux que de l'entretien des infrastructures routières et de transport ; seul 3% concernent l'entretien des logements soit cinq fois moins que dans les pays avancés. Les pays en développement sont plus préoccupés, d'une part, par des rattrapages quantitatifs et d'autre part, le manque d'entreprises spécialisées dans la réhabilitation des logements expliquent cet écart avec les pays avancés qui disposent d'un parc important nécessitant des réparations et des réhabilitations dictées par l'évolution de la demande d'habitat. L'essentiel donc de la production des pays en développement (86%) représente des constructions nouvelles c'est-à-dire de la « Formation Brute de Capital » contre 2/3 pour les pays industrialisés.

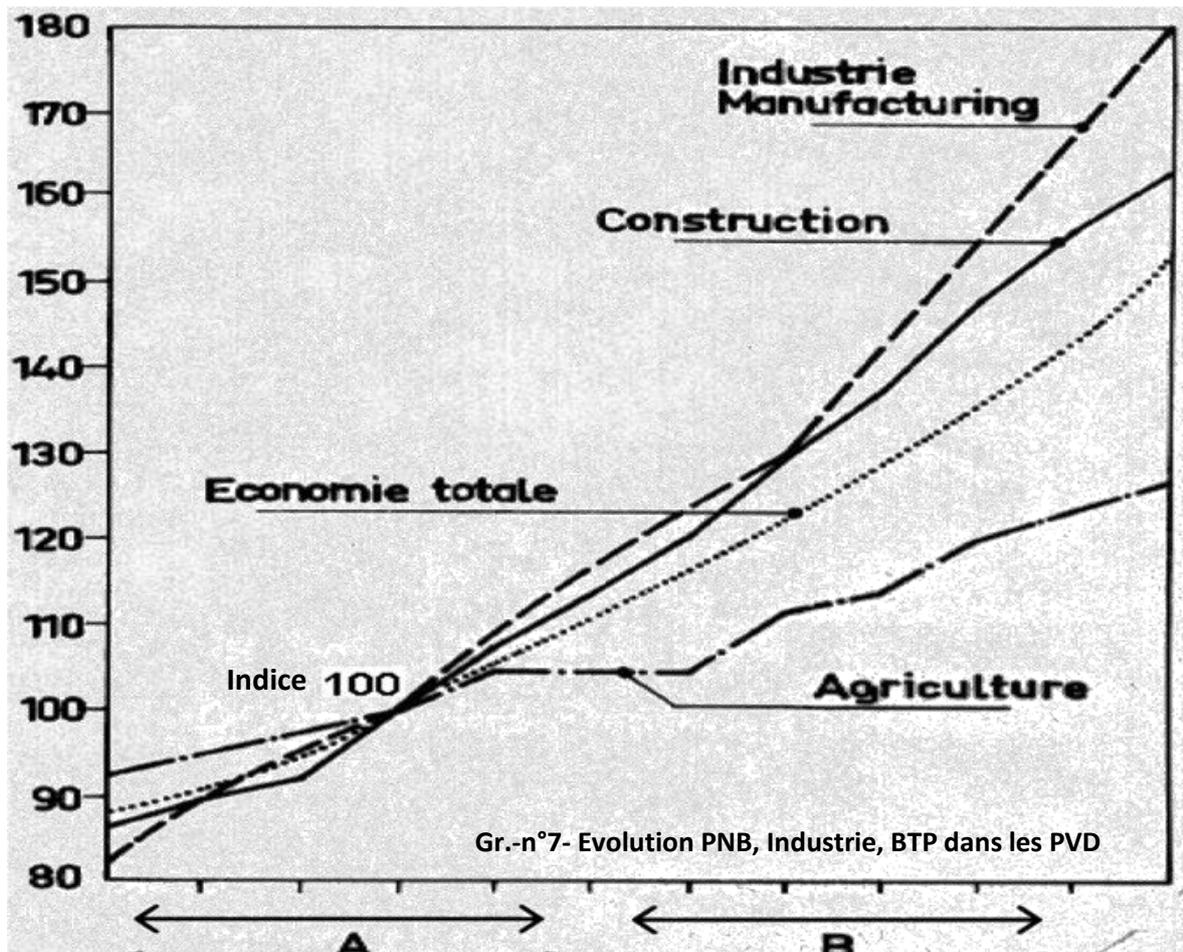
- *La construction de logement* : la part des logements dans l'ensemble de la production des constructions nouvelles n'est pas sensiblement différente d'un pays à l'autre (environ 40%). Mais rapportée à la valeur total du chiffre d'affaires du secteur (constructions neuves plus entretien), la part du logement représente le 1/3 dans les pays en développement et le 1/4 dans les pays industrialisés. Ainsi le logement dont la part paraît constante dans la formation de capital de la branche BTP participe plus à l'activité de cette branche dans les pays en développement. Dans ces derniers pays les statistiques doivent être corrigées du fait de l'importance du marché non monétaire et de l'autoconstruction.

II-1-2- Place de la construction dans la production nationale :

L'apport de la construction dans la production nationale correspond à la Valeur Ajoutée par cette industrie au titre des constructions nouvelles comme des travaux d'entretien et de réparation.

Globalement, la part de la construction a tendance à augmenter plus vite que la production nationale au fur et à mesure du développement d'un pays. A un stade de développement plus avancé, la production de l'industrie de la construction suit le même rythme que la production nationale. Le schéma suivant indique les taux de croissance de différents secteurs selon une première phase de développement (Phase A) puis à un stade plus avancé de croissance (Phase B) [P. Strassmann, *ibid.*].

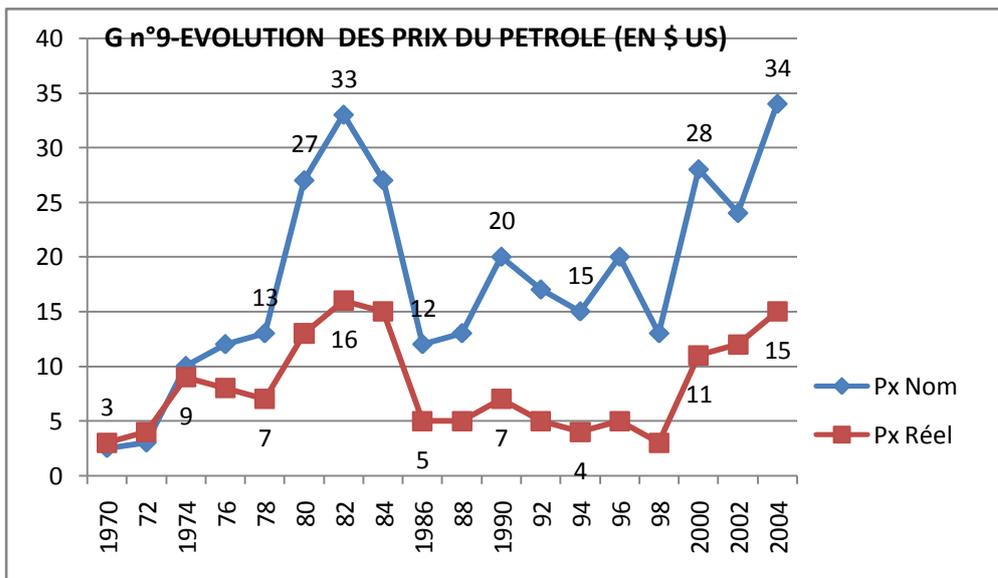
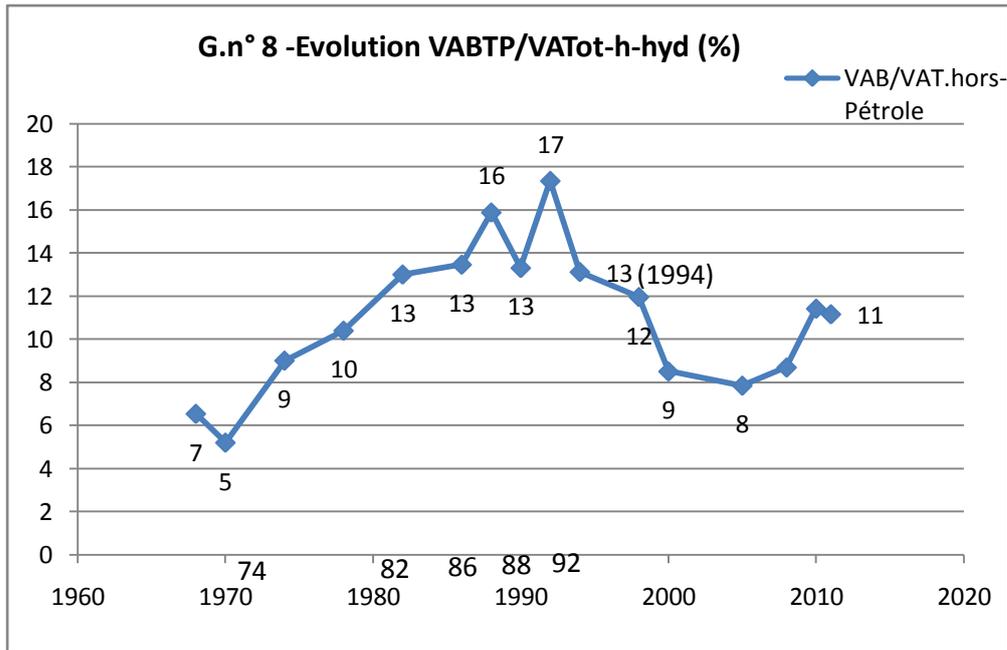
Dans une première étape la construction se développe plus vite que la production intérieure mais moins rapidement que le secteur industriel, puis son taux suit celui de ce dernier qui a encore besoin de logistique infrastructurelle pour ses projets d'investissement. Dans les pays industrialisés, le taux de croissance de la construction tend à s'éloigner de celui du secteur industriel et suit le rythme de l'économie globale voire même s'en déconnecter avec la banalisation des systèmes de financement.



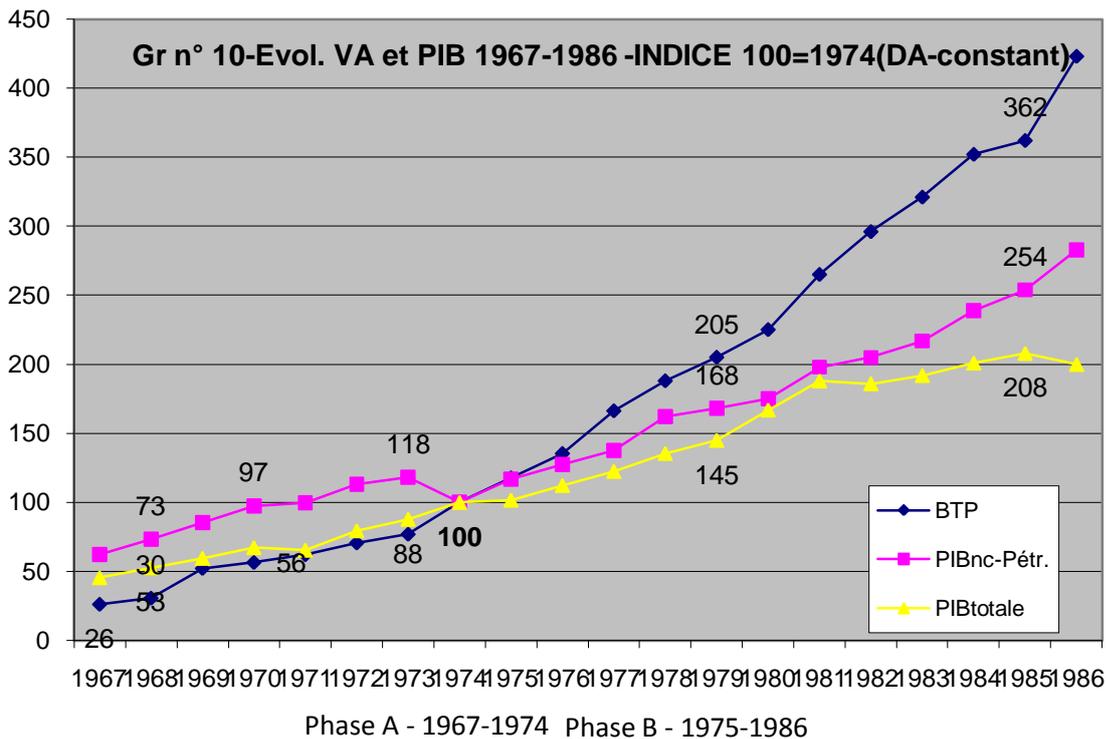
Source : P. Strassmann : « l'industrie de la construction dans les PVD »-MIT

En Algérie et sur le long terme la contribution de la Valeur Ajoutée de la construction à la Valeur Ajoutée nationale a connu une évolution contrastée. Elle offre entre 1970 et 2005 la forme d'un V renversé (graphes suivants) correspondant à la même allure, avec un léger décalage (délais de mise en chantier), que la courbe des prix du pétrole ; le pic de l'année 1992 fait suite à la première guerre du Golf. La reprise de la courbe à partir de 2005 est due au programme de relance (2004-2009) par de grands projets d'infrastructures et de logements confiés à des entreprises étrangères, permis par les remontées des cours du pétrole dès 2000.

Le cycle immobilier, s'il est permis d'en parler pour un pays rentier, ne semble être lié qu'à l'évolution du niveau de la rente minière sans relation avec les différentes variables économiques (niveau des taux d'intérêt, de l'épargne, du taux d'inflation, etc.) comme pour les pays avancés.



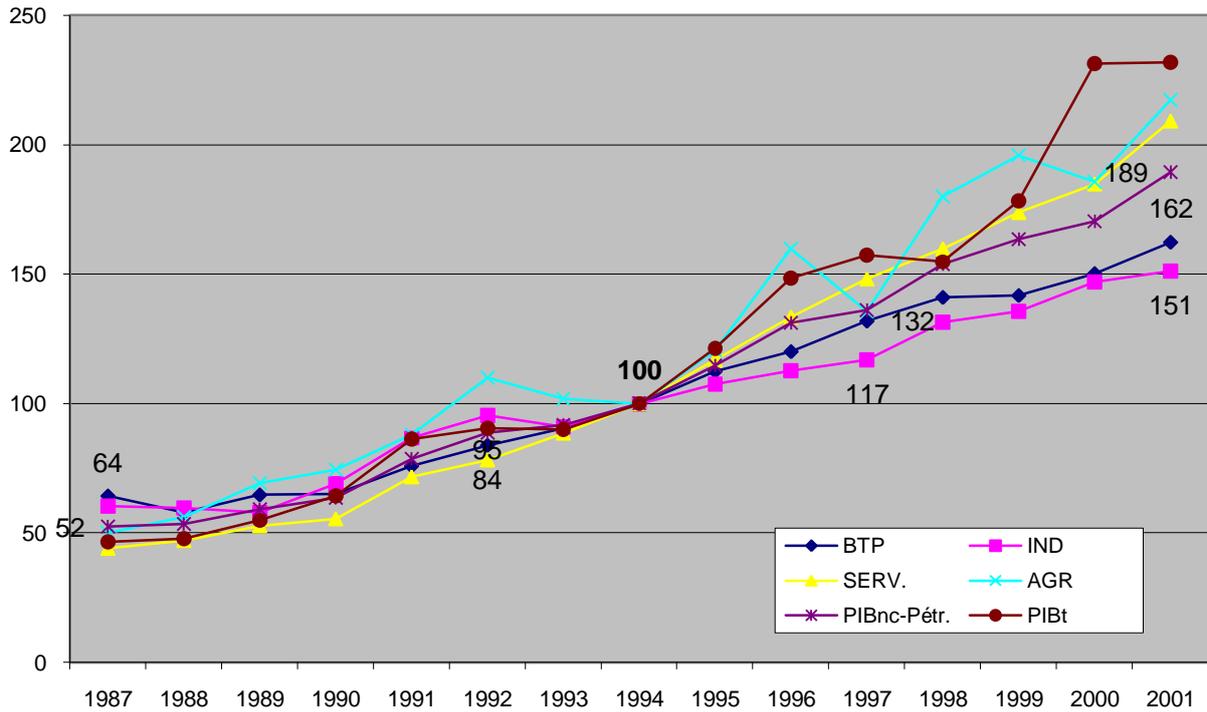
Si on considère que l'année 1974 (1^{er} choc pétrolier), avec le lancement du deuxième Plan constitue le début de la phase B (initiation du processus de développement), les constatations précédentes sur l'évolution des différents secteurs par phase pour les pays en développement restent valables pour l'Algérie, comme le montre le graphe suivant (jusqu'à la crise de 1986).



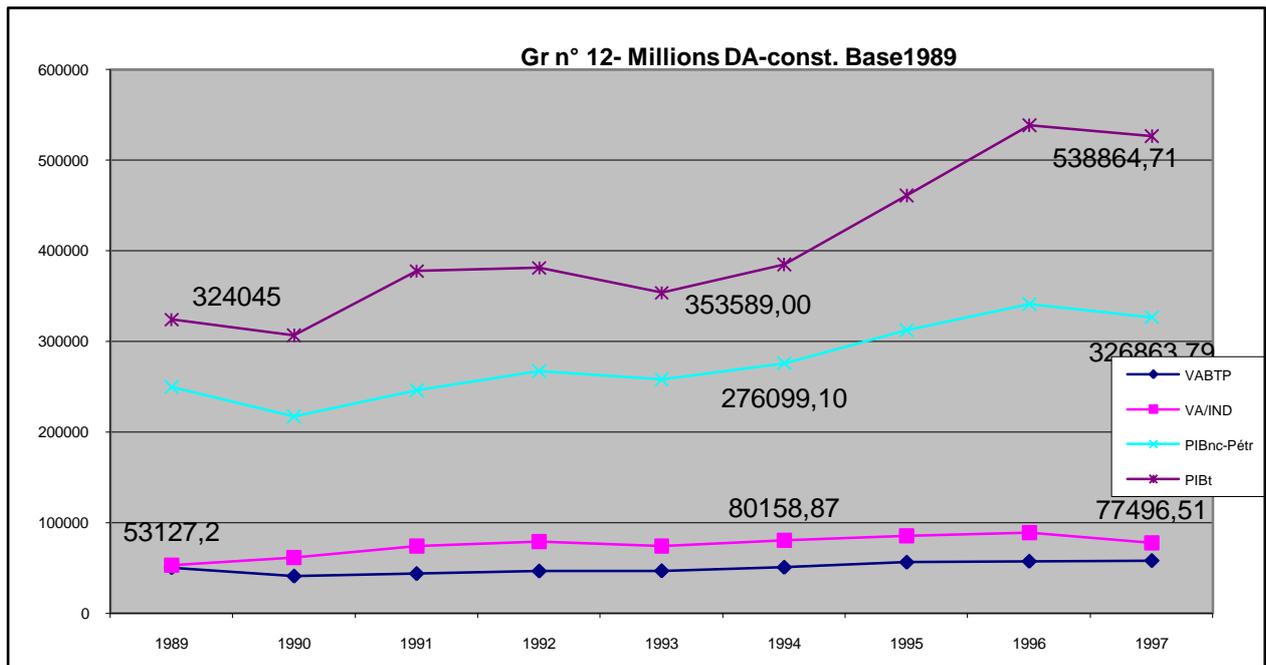
En effet, la construction avant l'augmentation des prix du pétrole de 1973, est loin derrière le secteur industriel considéré prioritaire au niveau du 1^{er} plan quadriennal ; mais les pouvoirs publics se sont rendu compte que les projets industriels prenaient des retards à cause de la faiblesse du secteur du BTP (« *contraintes en BTP* »). Le 2^{ème} P.Q. (1974-78) va doter le secteur de grands moyens de réalisation et les taux de croissance de la construction (indice 205 en 1979 et 362 en 1985) suivent un rythme élevés (près de 20%/an) et vont être supérieurs respectivement à ceux de la PIB totale (145 et 208) et PIB hors hydrocarbures (168 et 254).

La rapide progression (de 205 en 1979 à 362 en 1985) de la construction est le fait de la décision de la remise en cause des projets industriels au profit de la consommation (Programme Anti Pénurie- PAP) et des programmes d'infrastructures et surtout de logements (« *programme-préfa* » : importation de logements finis préfabriqués) financés grâce au deuxième choc pétrolier (en 1980 le prix du baril 33\$ en termes réels équivalait 80 \$ de 2005). Ceci jusqu'à la crise des revenus pétroliers de 1986 qui va entraîner une longue période de croissance (en DA courants avec des taux d'inflation de 20 à 30%/an en moyenne) en dessous de celle de l'économie (de l'indice 100 en 1994 à 162 contre 189) mais supérieure à l'industrie (de 100 à 151) jusqu'en 2001.

Gr N° 11-VA/Sect-1987-2001(DA-Courant) Ind.100=1994

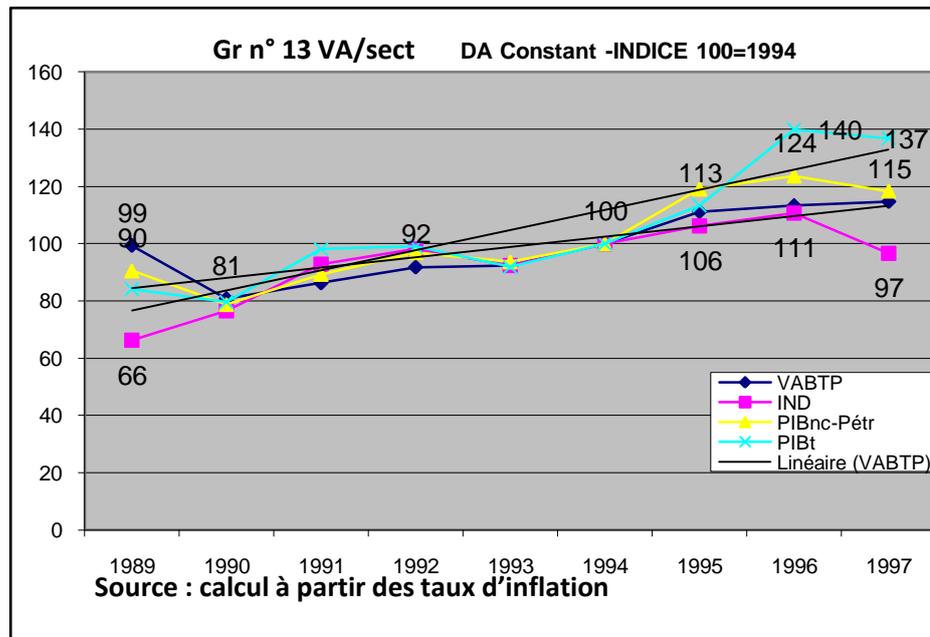


En valeur constante (graphes suivants), il y a stagnation de la construction (VA de 51,633 à 57,285milliards de DA de 1989 à 1997 ; 1,4%/an) et de l'industrie (VA de 53,12 à 77,49 ; 1,8%/an en moyenne) du fait du PAS et de la dissolution des entreprises publiques et des politiques d'austérité qui suivront ; le taux de croissance du BTP va suivre celui de la PIB hors hydrocarbure.



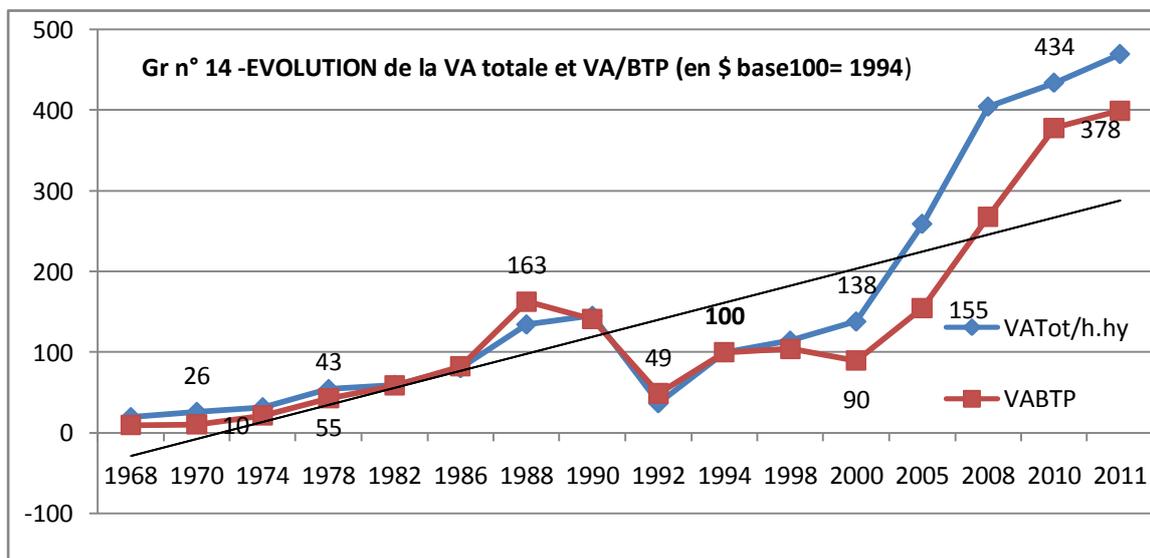
Le processus de désindustrialisation entraîne un décrochage du taux du secteur industriel dès la deuxième année du PAS (de l'indice 111 à 97 en 1997) par rapport au deux autres et la baisse du taux de croissance de la PIB n'est atténuée que par le maintien de programmes de construction de logements dont les approvisionnements par importation seront assurés par une ligne de crédit extérieure (Eximbank 400 millions \$) pour amortir les effets sociaux du PAS.

Sur la longue période, et en dollar courant la VA BTP suit l'évolution de la VA totale mais réagit plus sensiblement à chaque variation de cycle. L'évolution du BTP est plus rapide en période



de croissance (1974-1987), et baisse en premier en cas de récession (PAS 1994).

Le creux de 1990 est dû à la dévaluation du DA (de 8,96 à 21,87 DA/\$) suite au premier accord de Facilité de Paiement du FMI de 1989. Après la reprise des cours du pétrole en 2000, le rythme de la construction va augmenter rapidement puis suivra celui de la VA totale quand les grands projets du programme de relance seront réalisés (autoroutes, barrages, etc.).

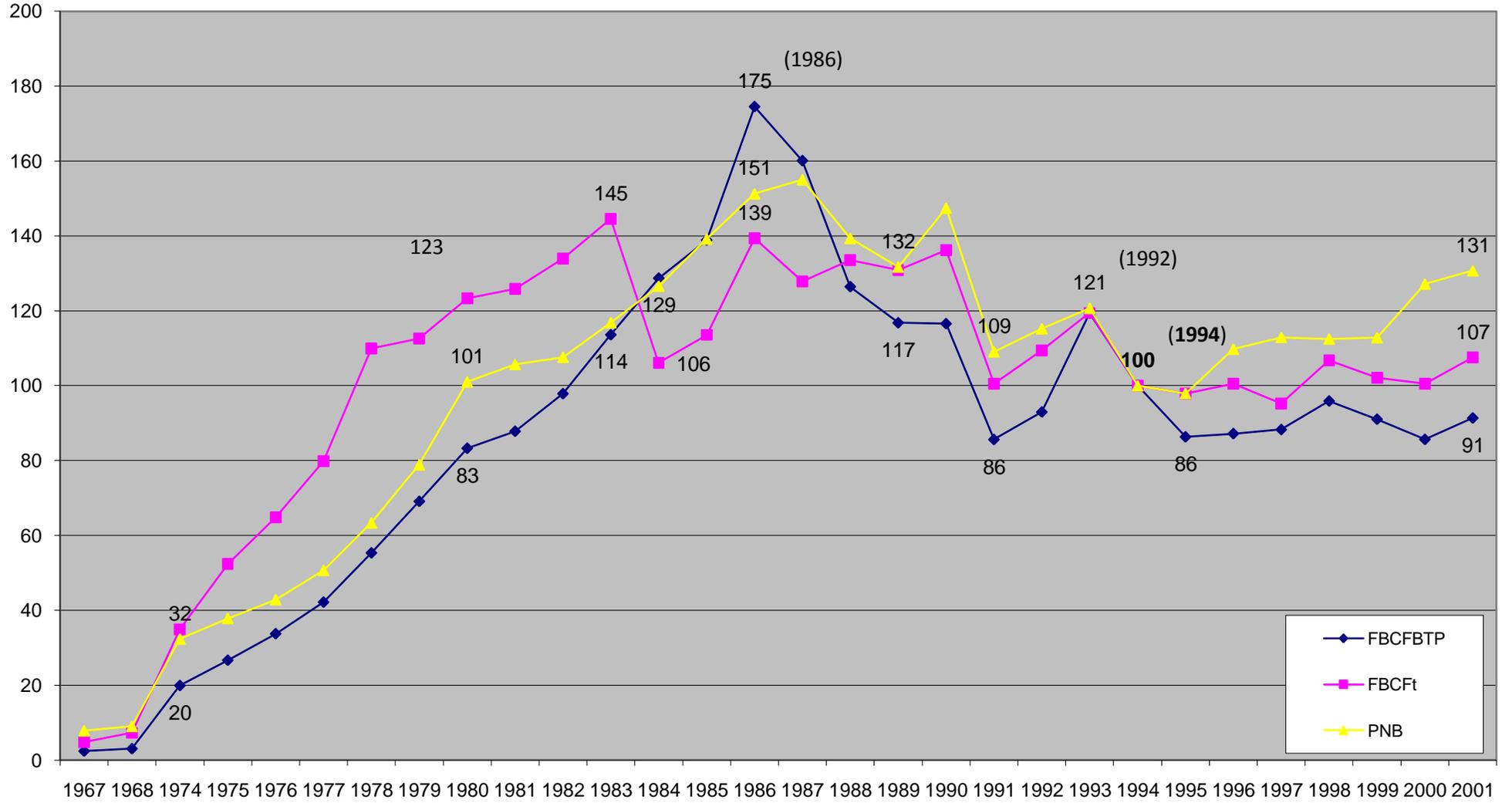


▪ II-1-3-La Formation de Capital de la construction dans l'investissement et le produit national

Quelque soit la situation de l'économie globale, le BTP demeure une composante importante de l'investissement national et l'essentiel de sa production constitue de la formation de capital (FBCF : constructions nouvelles). Comme pour la Valeur Ajoutée, on note une progression importante de la Formation de Capital émanant de la construction au fur et à mesure du développement d'un pays.

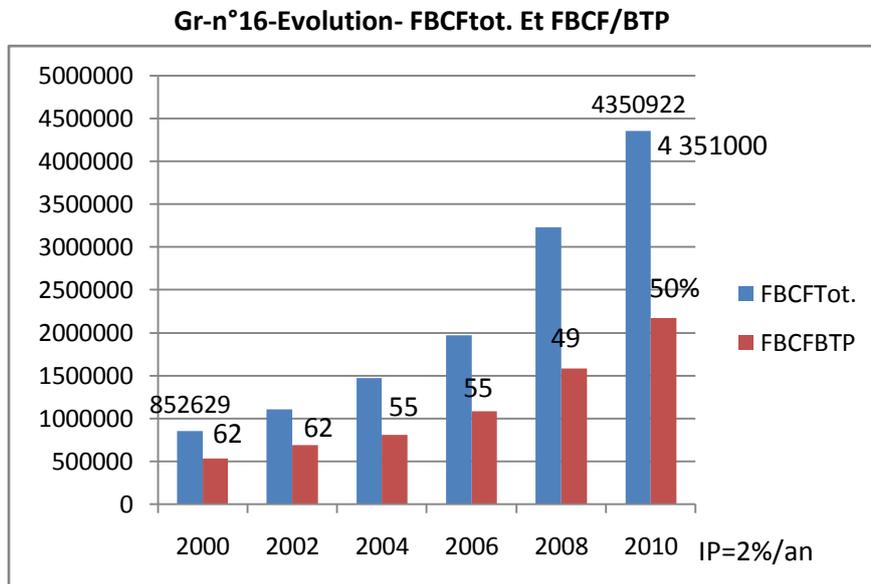
La FBCF du BTP évolue au même rythme que le PNB sinon plus vite en période de relance (graphe n°15). Avec la crise de 1986 sa décroissance va être aussi plus rapide (de l'indice 175 à 86 en 1991) que celle du PNB (indice 109) et de la FBCF totale, confirmant sa sensibilité aux changements des cycles. Cette baisse de la FBCF de la construction se maintiendra de 1986 à 2000 (indice 91) malgré l'« embellie » très courte de 1992 (indice 121 ; guerre du Golf) avant d'être la première à pâtir du PAS avec la dissolution de presque toutes les grandes entreprises publiques de BTP.

Gr n°15- Evolution- FBCF: Indice 100=1994 (en \$.US)



Par ailleurs, il ne semble pas que le niveau de développement d'un pays influe sur la part de l'investissement réalisé par la construction dans l'investissement national puisque dans tous les groupes de pays le pourcentage oscille constamment entre 40 et 60% [D. A. Turin (17)].

Le graphe n°16- montre une évolution en valeur importante de l'investissent national (de 853 en 2000 à 4 351 milliards de DA courants en 2010 mais avec un indice des prix (IP) faible de 2%/an des produits non alimentaires. D'autre part, comme la part de la FBCF de la construction est caractérisée par une certaine stabilité (autour de 50%), la croissance du Capital Fixe produit par la branche « bâtiment » tend à s'accélérer dans les mêmes termes que l'investissement total et plus rapidement que le PNB.



Cette constatation est importante car elle signifie que dans la phase de développement d'un pays, l'industrie de la construction aura un rôle croissant dans l'économie et même si pendant quelque temps un gouvernement peut mettre l'accent sur tel ou tel investissement (équipement en machines plutôt que construction), un équilibre s'établira sur une longue période entre les deux types d'investissements qui peuvent jouer parallèlement un rôle moteur.

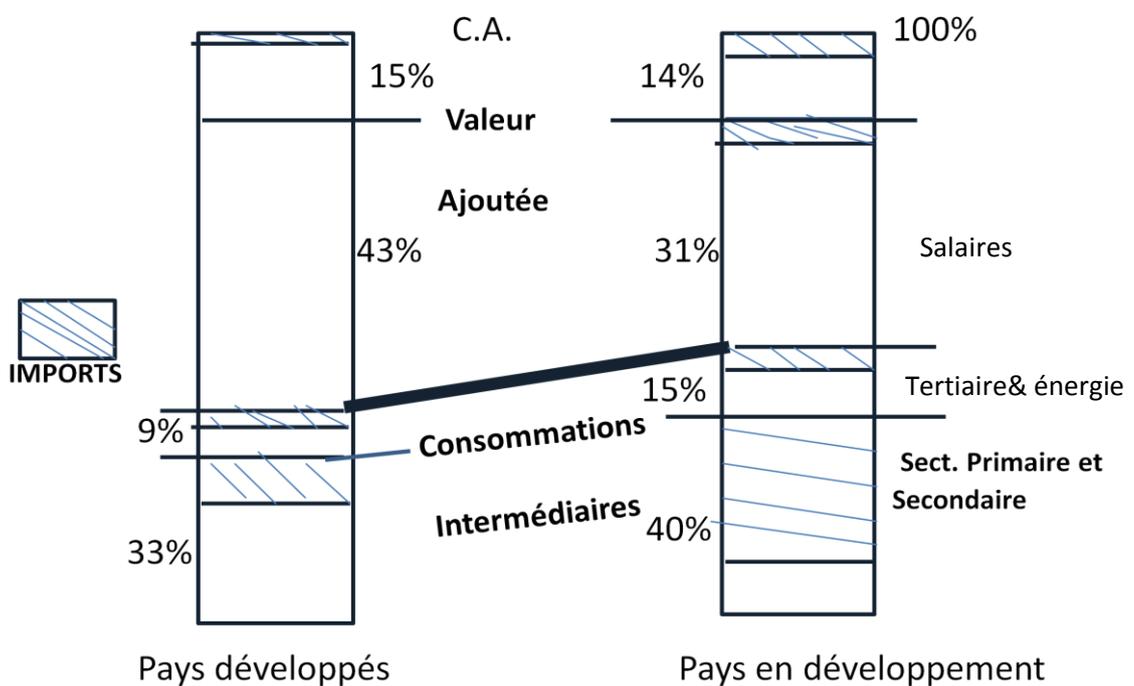
▪ *I-1-4- La construction de logement dans la production et l'investissement national*

La part du logement dans l'ensemble des constructions représente 40% de façon constante (graphe n° 6), cette part est approximativement de 20% de l'investissement national quelque soit le niveau de développement d'un pays.

Dans la mesure où l'investissement national tend à croître rapidement avec le développement d'un pays et puisque les éléments qui le constituent restent dans le même rapport, on peut estimer que le poids relatif du logement dans le développement va être croissant avec l'effet d'agglomération des populations dans les centres urbains. Dans ce cas la proportion de l'habitat « spontané » en périphérie de ces centres aura tendance à s'accroître si la réponse à la demande en termes de quantités et de prix est défailante.

▪ I-1-5- Incidence de la construction sur les autres activités

G n°17 - APPORTS DES DIFFERENTS SECTEURS A LA CONSTRUCTION



Source: D A Turin op. cit.

Rapporté à la valeur totale de la production du secteur, les achats effectués auprès de fournisseurs locaux représentent 25% du total dans un pays en voie de développement contre 33% dans un pays développé. Par rapport aux consommations intermédiaires les proportions sont respectivement d'environ 50% et 75%.

Au fur et à mesure qu'un pays en développement utilise des matériaux classiques dits « modernes » (produits de ciment et fer) le manque à gagner par l'industrie locale s'accroît puisque plus de la moitié des fournitures peut provenir de l'étranger. Dans ces pays, la Valeur Ajoutée par la construction étant plus faible que dans les pays industrialisés, les salaires y sont moins élevés, les effets d'entraînement sont relativement plus intenses et le seraient infiniment plus si l'appel à des matériaux ou équipements étrangers était plus réduit.

Nous pouvons saisir ces effets d'entraînement à partir du Tableau Entrées-Sorties en calculant les augmentations de la production des autres secteurs pour une demande finale supplémentaire du BTP. En utilisant la méthode (voir annexe I) de la matrice inverse multipliée par le vecteur D pour une demande supplémentaire du BTP en gardant les demandes des autres secteurs inchangés, nous obtenons la production (X) induite par branche et de toute l'économie en additionnant la colonne du produit matriciel : $X = (I-A)^{-1} D$.

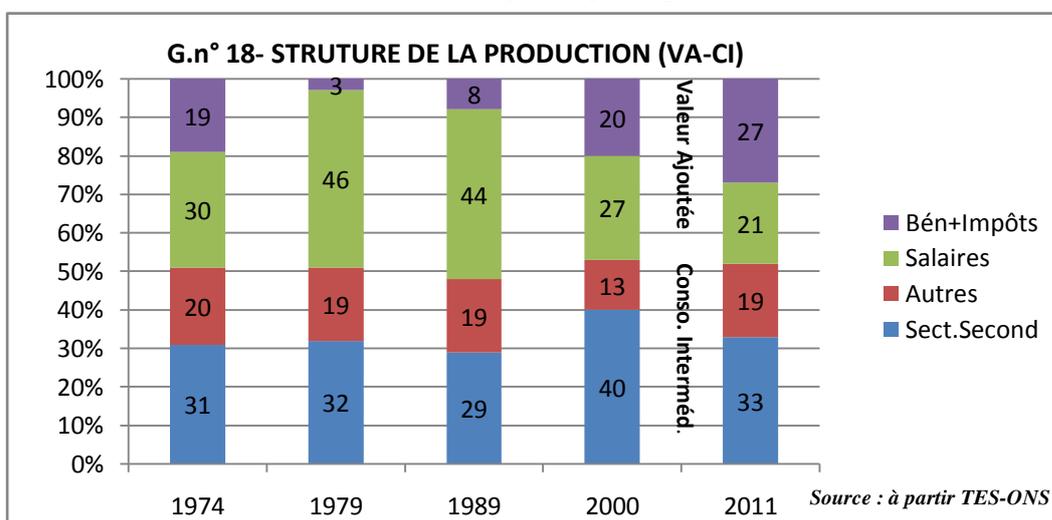
T-n°16- Augmentation de la production (X) pour une demande supplémentaire du BTP. (en millions DA)

Branches	ISMME	Matx	BTP	Chimie	Bois	Serv ETS	Rest Eco	Total	Coef.M
Production X-2011*	14 988	148874	100 000	34 648	72 733	11 813	15 478	327 078	3,27
X-2000*	6 937	88 275	100 000	6 232	33 206	5 144	502	240 488	2,40
X-1989**	1 026	7 631	10 000	1 145	2 758	968	331	23 897	2,38
X-1979**	1 065	7 119	10 000	780	2 279	794	247	22 384	2,24
X-1974**	976	6 521	10 000	533	1 475	1 380	172	21 077	2,10

A partir des TES- agrégés à 7 branches- *Demande 100 Mrds DA et **10 Mrds DA

En effet, le coefficient multiplicateur est supérieur dans les pays en développement, du fait de la part des Consommations Intermédiaires qui est plus importante dans la structure de la production. En Algérie, ce coefficient est au-dessus de celui de la France (égal à 2) où la part de la VA est plus importante dans la structure de la production du fait de salaires plus élevés ; il atteint les taux les plus élevés (3,27 et 2,40 en 2011 et 2000) quand la part des CI est la plus forte (53% et 52%, Graphe n° 18).

C'est aussi en 1979 que les effets d'entraînement sur le secteur industriel sont les plus importants du fait des mutations technologiques par l'utilisation de procédés industriels de construction entre 1974-1978. Sa part dans la production induite par une demande additionnelle du BTP passe de 5,74% en 1979 à 2,9% en 2000 et 3,75% en 2011 au profit des « matériaux de construction » et « bois » (38% et 18%) après la disparition du secteur de la construction de l'outil industriel des entreprises publiques.



La faiblesse du secteur industriel peut être un frein à l'essor des activités du bâtiment en cas de renversement des revenus extérieurs. Le ratio des importations rapportées à la somme des ressources (diminuées de la marge commerciale et des transferts de produits) pour une branche donnée permet d'approcher approximativement le concours des importations de cette dernière à la satisfaction directe de la branche BTP.

***T-N°17- Part des Importations sur les ressources de chaque branche:
(Six premières branches)***

Années	1974	1979	1989	2000	2011	Evolution 2011/2000
Code NSA-Branches	%*	%*	%*	%*	%*	%**
5-Mines et carrières	21	22	18	21	43	R x 3,6 I x 7,6
6-ISMMEE	<u>80</u>	<u>67</u>	<u>67</u>	<u>80</u>	<u>85</u>	<u>R x 4,9</u> <u>I x 5,2</u>
7-Matx Construction	55	26	18	38	26	R x 1,1 I x 0,7
9-Chimie-Plastique.	52	54	58	62	71	R x 4,3 I x 4,9
13-Bois-Papier-Liège	51	33	39	56	38	R x 1,6 I x 1,1
18-Services aux ETS	<u>66</u>	<u>61</u>	<u>14,60</u>	<u>50</u>	<u>69,40</u>	<u>R x 8,4</u> <u>I x 12</u>
Total (6 branches)	<u>61</u>	<u>59</u>	<u>52</u>	<u>64</u>	<u>75</u>	<u>R x 4,2</u> <u>I x 5</u>
Total ImpNat/T.Ress	25	20	19	15	21	R x 3,4 I x 4,6
T . ImpN/R Hors HYDR	33	25	23	23	29	R x 3,6 I x 4,5
T.Imp 6branches/T.Imp	<u>71</u>	<u>75</u>	<u>61</u>	<u>65</u>	<u>70</u>	
T.6branches (RTot)	R	<u>26 973</u>	<u>55 723</u>	<u>155 415</u>	<u>958 728</u>	<u>4 034 376</u>
Million DA (I Tot)	I	<u>16 392</u>	<u>32 633</u>	<u>80 895</u>	<u>614 906</u>	<u>3 032 448</u>
Xion Brute 6Brches	7012	17459	57995	251210	804461	X 3,2
Imports six BranchesBTP	1983	3835	12226	149420	677768	X 4,5

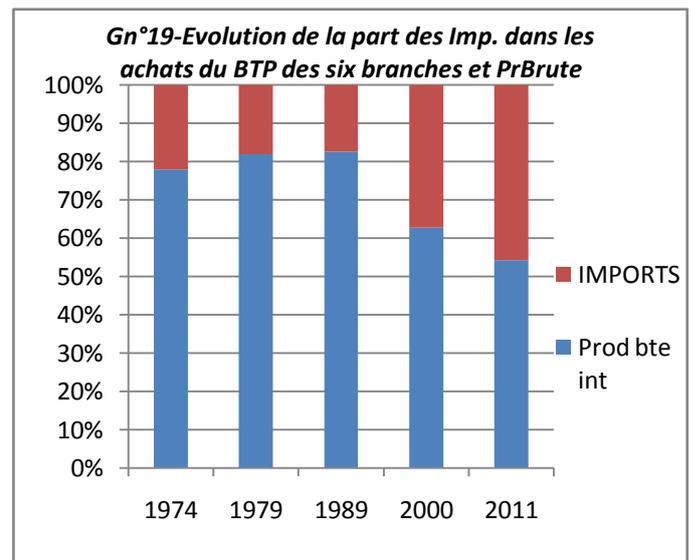
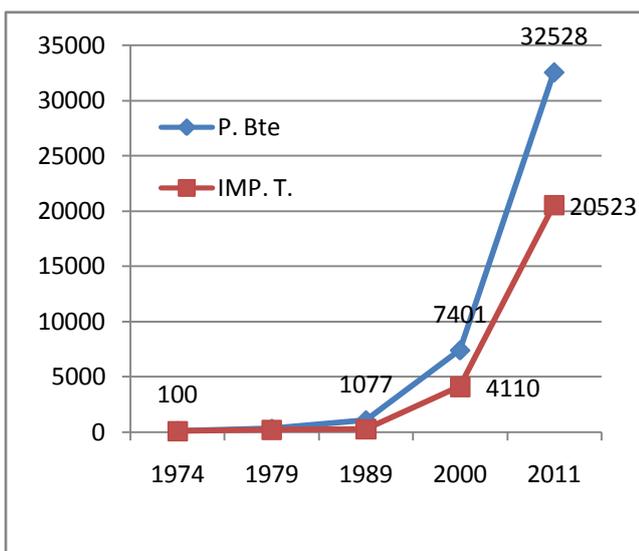
Source : à partir des T.E.S-ONS-Taux calculés pour les seules branches situées en amont du BTP
- %* Imports de la branche/T. Ressources de la branche (moins marge commerciale)- %** - taux de croissance de l'indice des prix non alimentaire moyen de 2%/an pour la décennie. -R=Ressources-I= Imports

Les plus grandes branches importatrices sont de manière générale, les branches qui sont en amont du BTP. Le classement selon l'importance du taux d'importation et celui du taux des « débouchés » laisse apparaître que les dix premiers fournisseurs du BTP sont tous classés parmi les treize premières grandes branches importatrices de l'économie nationale.

Les importations des six branches en amont du BTP représentent à elles seules entre 65 et 75% du total des importations du pays. Alors que la moyenne nationale des importations sur les ressources est autour de 20% (entre 23 et 33% hors Hydrocarbures) celle des six branches se situe autour de 60% dont les plus fortes sont celles des ISMME (entre 67 et 85%) et des Services Engineering (entre 60 et 69%) qui ne fléchissent qu'en période de baisse des revenus extérieurs (à 67% les ISMME en 1989 et 2000 et à 14,6 en 1989 et 50% en 2000 pour les services engineering).

Le rythme de croissance des importations des six branches situées en amont est plus élevé que celui des productions locales et leur part dans les ressources de ces branches ne cesse d'augmenter ce qui signifie que la couverture des besoins se fait de plus en plus par l'appel à l'extérieur.

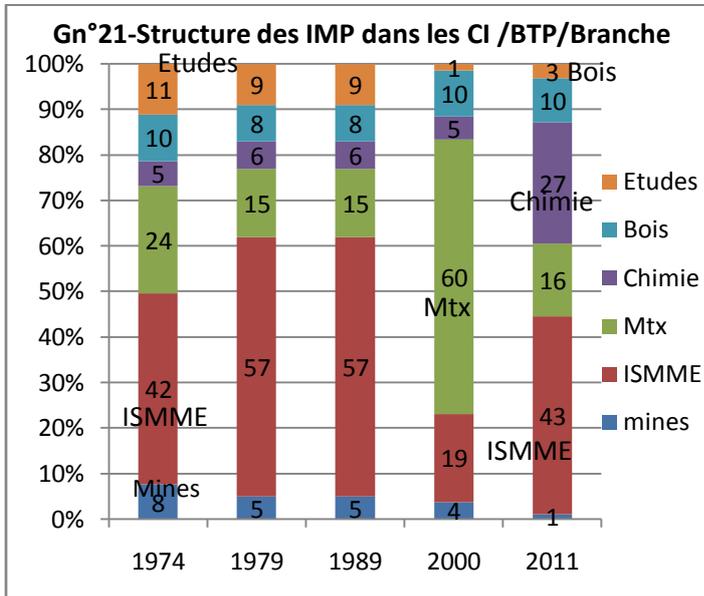
Gr- N°20-Evolution de la productions brute du BTP et des Imports des 6 branches (base 100=1974)



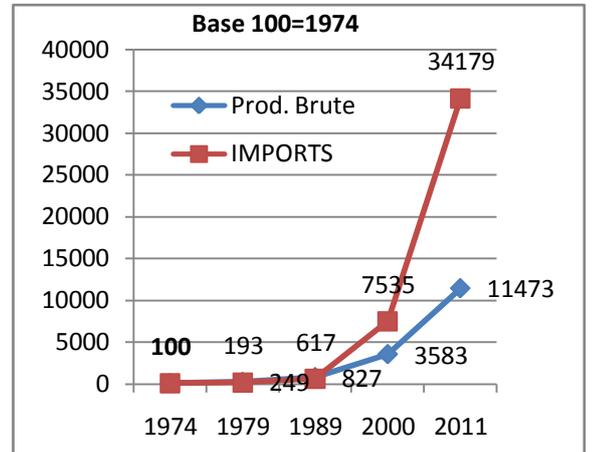
L'analyse de l'évolution des importations en valeur en 2011 par rapport à 2000 montre que l'augmentation de la demande du BTP (le ratio achats à l'économie passe de 15% à 25%) a été satisfaite par le recours à l'importation (Graphe N°19 et 20) ; au niveau national, les ressources ont été multipliées par 3,35 dont 5,58 pour les importations et pour les six branches 4,20 dont 5 pour les imports. En volume, l'évolution concerne :

- Les ressources des ISMME (x 4,9 de 459,5 à 2 239 milliards DA) dont 85% sont des importations,
- Les ressources des Services aux Entreprises (x 8,4 de 86,6 à 729,9 milliards DA) dont 69% sont des importations que se partagent les Hydrocarbures et le BTP,
- Les importations des Mines et Carrières (x 7,6 de 4,89 à 37,3 milliards DA),

- Une baisse des importations des « Matériaux » de 60,4 à 45,5 milliards DA, du fait de l'autosatisfaction en ciment (1,8 millions de tonnes importées pour une production de 18 millions).

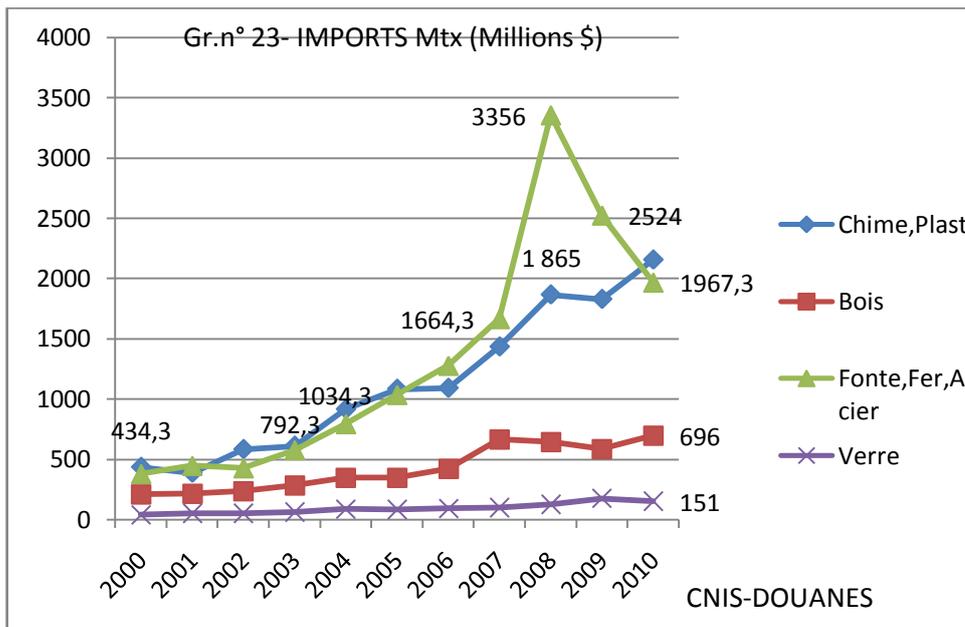


G n°22 : Evolution Prod Brute et Imports six branches destinées au BTP



Source : Calcul à partir du TES-ONS

Ce recours à l'extérieur concerne tous les intrants et même le ciment malgré une croissance importante des capacités de production installées (18 millions de tonnes), puisque les quantités importées vont doubler en 2012 par rapport à 2011, même si elles ne présentent que 10% des besoins.



L'indice de l'évolution à la baisse de la production industrielle publique depuis 1989 des principales branches qui fournissent les intrants du BTP montre le processus de désindustrialisation.

T n°18- Indice de la production industrielle publique : Base 100=1989

	2006	2007	2008	2009
6-ISMME	60,9	55,4	57,6	62,9
7-Matx	113,0	116,1	114,2	113,1
9-Chimie	70,5	67,4	69,1	70,5
13-Bois	24,9	23,2	20,4	16

Source : ONS

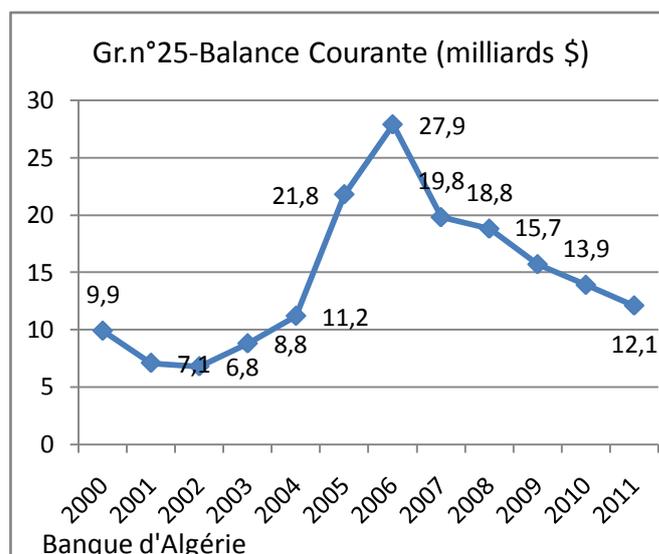
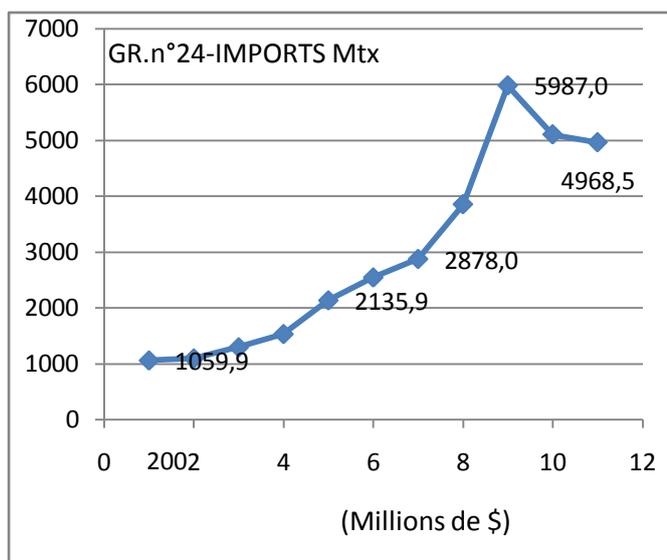
La croissance timide du secteur des matériaux est elle le fait d'investissements privés dans des productions peu capitalistiques (céramique, granito, etc.) ou des nouvelles lignes des cimenteries. La dissolution des deux grandes entreprises publiques qui activaient dans l'industrie du bois a laissé le champ au développement de nombreux opérateurs de l'« import-import » fournisseurs de petits artisans dans une activité de menuiserie archaïque sans possibilité de standardisation ou d'industrialisation.

La production des intrants du BTP ; même si elle connaît un regain depuis 2008, n'a pas été compensée par l'investissement privé surtout face aux besoins des grands programmes de relance en infrastructures et logements d'où l'évasion de plus en plus de l'activité au profit de l'étranger illustrée par l'augmentation de la facture des importations de la dernière décennie.

C'est surtout le fer qui représente la plus grosse facture avec 1,967 en 2011 et 2,9 milliards \$ en 2013, soit 4,16% du total des importations contre 0,380 Mds \$ en 2000 ; en volume, la production nationale ne couvre qu'un cinquième des besoins (1/5 millions de T). Les achats à l'extérieur connaissent, depuis 2008, une progression moyenne de 50%/an. En volume, les quantités importées sont passées de 1,38 en 2000 à 4,35 millions de tonnes en 2009 pour revenir à 2,95 en 2010.

Les importations de bois en progression constante autour sont de 2,6 Mds \$ en 2011 et 2,9 en 2013. Leur volume sera multiplié par deux entre 2000 et 2010 (0,615 à 1,39 millions de tonnes).

Pour la période 2000-2012, l'évolution des importations des matériaux et produits pour la construction semble suivre la même courbe que celle de la Balance Courante.



Les achats du BTP auprès de la branche « Services aux Entreprises » comprend essentiellement le poste « Etudes » quand il s'agit d'importations, car ce poste n'est ni comptabilisé à part ni rattaché à chaque branche.

La contribution de cette branche dans les CI du BTP mais aussi des Hydrocarbures (devenus son premier client) reste très sensible à la courbe des revenus extérieurs du pays. En effet, en 1989 par rapport à 1979, la chute de ses importations, passant de 61 à 14,6 % des ressources et en valeur courante de moins 60% en DA et de moins 80% en \$, se répercute directement sur son rang (de n°2 à 6^{ème}) alors que ses prestations globales au BTP n'ont pas diminué (568 à 951 millions DA). Cette augmentation est le fait du recours à la maîtrise d'œuvre locale pour répondre à la demande d'étude après la crise des revenus extérieurs de 1985.

En 2000, d'une part, ce sont les dévaluations successives depuis 1989, qui vont renchérir les importations de la branche « Services aux ETS » puisque en \$ US courant l'augmentation n'est que de 50% contre 1348% en DA courant avec des prestations au BTP qui remontent à 10,7% de ses ventes et un 3^{ème} rang derrière les hydrocarbures (26,75%) et les transports (21,4%).

D'autre part, la dissolution des grandes entreprises publiques fortement consommatrices de services et un secteur privé, dominant mais peu équipé et versé dans des pratiques informelles, auront un impact sur la croissance des prestations vendues au BTP.

En 2011, l'évolution est importante en termes réels (valeur multipliée par 10 et 2^{ème} rang) et en termes relatifs (ratio des Imports/Ressources = 70%) puisque l'indice des prix des produits non alimentaires n'augmente que de 2% en moyenne depuis 2000. Si ces taux sont proches de ceux de 1974, ce n'est plus la demande de l'outil de production national, mais celle de grands

projets d'entreprises étrangères dans la construction, qui redonne la place à la branche (22% de ses ventes) notamment pour son poste « engineering » dans les consommations productives du BTP. Ceci montre que les restructurations des années quatre vingt en délestant les entreprises publiques de leur fonction « engineering » n'ont pas permis la capitalisation (« transfert de technologie ») de l'expérience d'industrialisation des années soixante dix et donc la mise en place de capacités d'études et de maîtrise d'œuvre nationales.

Le résultat se traduit aujourd'hui par une évolution importante des importations en général, mais aussi par l'explosion du montant des importations de services facteurs et surtout non facteurs autour de 12 à 14 milliards \$ selon les années (T-N°18) alors que ces postes ne sont plus obérés par les intérêts de la dette extérieure (remboursements anticipés) comme c'était le cas avant 2004. Il s'agit maintenant de profits rapatriés des sociétés surtout pétrolières (5 à 6 milliards \$) et une autre grande partie pour les importations de services d'études et d'engineering dans le secteur des hydrocarbures et dans le BTP.

Hors, l'évolution de la balance courante montre déjà des signes inquiétants puisqu'elle présente pour le premier semestre 2013 un déficit de 1,2 milliards de \$ avec une clôture presque équilibrée (+0,13Mrds\$) de la balance globale contre un excédent de 10 milliards \$ en 2012 et 20 en 2011.

T-N°19- Etudes (engineering) BTP / Total –Ventes –« 18-Services aux ETS » -1974-2011

Année	Rang	Achats « Etudes » BTP/Total Ventes		Imports « Etudes » dans les achats du BTP(estimation)			Taux de croissance des imports		Taux de Change pour 1\$
		%	Millions DA*(1)	% (2)	Millions DA*1x2	Millions \$* US	DA* (%)	\$ S* (%)	DA
1974	1	20,60	341	66	225	54			4,18
1979	2	13,30	568	61	346	90	54	67	3,85
1989	6	06,32	951	14,6	139	18	-60	-80	7,60
2000	3	10,70	4 027	50	2 013	27	1 348	50	75,2
2011	2	22,34	30 267	70	21 187	290	953	974	73

Source : calcul à partir TES-ONS *DA et \$ courant- (2)= IMP/Ressources du « 18- S.ETS »

T-N°20 Rapatriements de revenus (millions \$ US)

Année	1974	1979	1989	2000	2006	2011
Services non facteurs	437	2178	1470	931	4 780	8 460
Serv. facteurs	255*	1310*	1878*	498*	6 940	6 500
Total	692*	3488*	3348*	1428*	11720	14 960

Source : Balance des paiements- Banque d'Algérie -*+intérêts de la dette

I-1-6- Effets sur l'emploi :

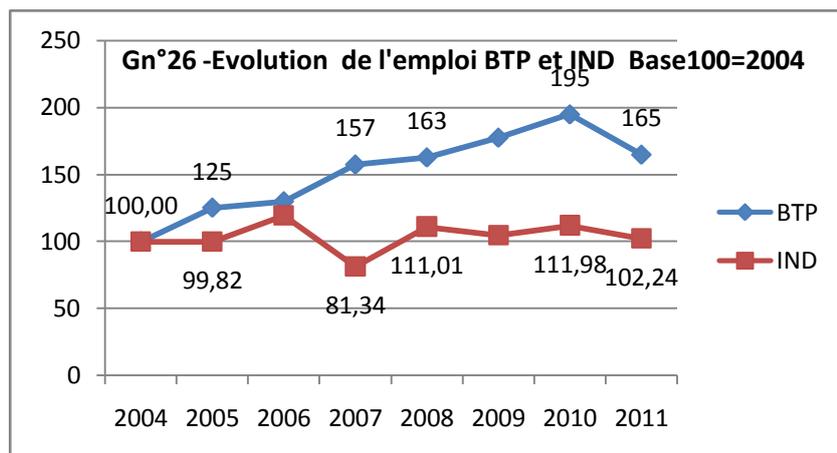
Le bâtiment est une industrie de main d'œuvre, il s'agit d'une activité peu capitalistique. La nature foraine de la production fait que les investissements rapportés à des indicateurs d'activités représentent toujours une part relativement plus faible que les autres industries.

L'élément du caractère peu capitalistique du bâtiment est l'importance du poste représenté par les salaires et les charges sociales. En général, on estime que le BTP emploie plus de personnes que l'industrie pour une même production. La faiblesse de la concentration des entreprises, la prédominance des petites entreprises (moins de 10 salariés) ne poussent pas à la recherche d'économies d'échelle et donc à s'équiper. D'un autre côté, le bâtiment est en général, un secteur abrité de la concurrence internationale et ne subit pas la contrainte extérieure obligeant à la concentration.

Le nombre d'heures travaillées est plus important dans le bâtiment par rapport aux autres secteurs. Il subsiste aussi une importante différence en matière de qualification du travail, et contrairement à ce que l'on croit en général, la main d'œuvre ouvrière y est plus qualifiée (une qualification acquise souvent sur le « tas ») que dans les secteurs industriels.

Les statistiques d'emploi représentent un excellent indicateur pour déterminer l'importance que revêt la construction de logement et des équipements annexes dans l'activité générale d'un pays. Il n'est pas possible d'isoler les données pour le logement, aussi on traitera des statistiques de la branche BTP.

La construction en Algérie se situe à un niveau très élevé dans sa contribution à l'emploi total (12 à 18%), aussi bien par rapport aux pays industrialisés (6 à 10%) qu'aux pays en

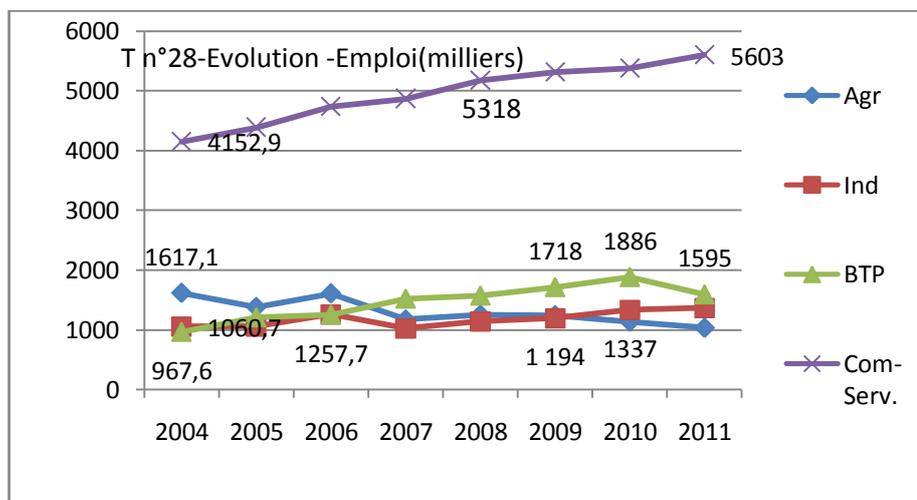
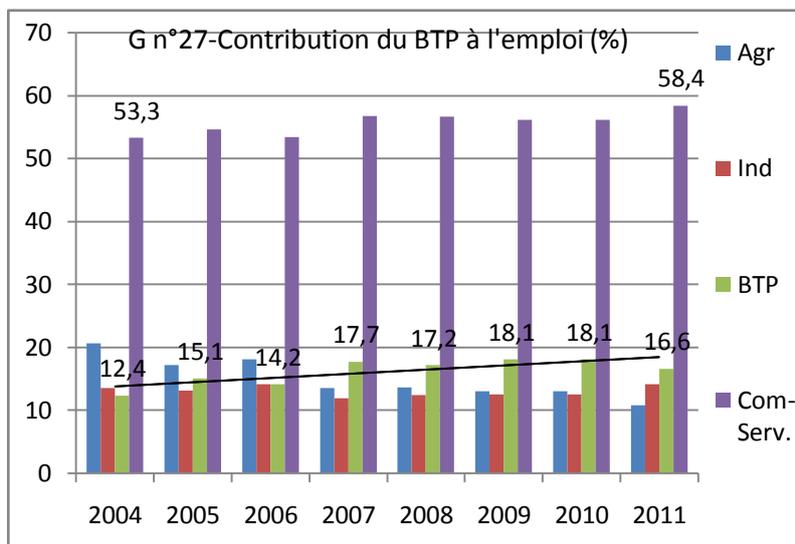


développement (entre 2 et 6%). Avec le plan de relance de 2004-2009, le BTP va devenir le deuxième employeur après l'administration et les services. L'infléchissement du taux en 2011, est du à la fin des grands projets dont les échéances étaient prévues pour 2009.

En effet, et à la différence des années soixante dix, les retards et les surcoûts dans les réalisations ne sont plus causés par les pénuries d'intrants et la « non efficacité » des entreprises publiques aujourd'hui remplacées par de grosses entreprises étrangères, mais le plus souvent par la non maturation des études, la capacité d'absorption du secteur et la faiblesse de la productivité de l'économie en général. Le financement des restes à réaliser va constituer plus de la moitié (180 sur 280 milliards de \$) du programme 2010-2014 avec une enveloppe pour la construction annoncée de deux millions de logements.

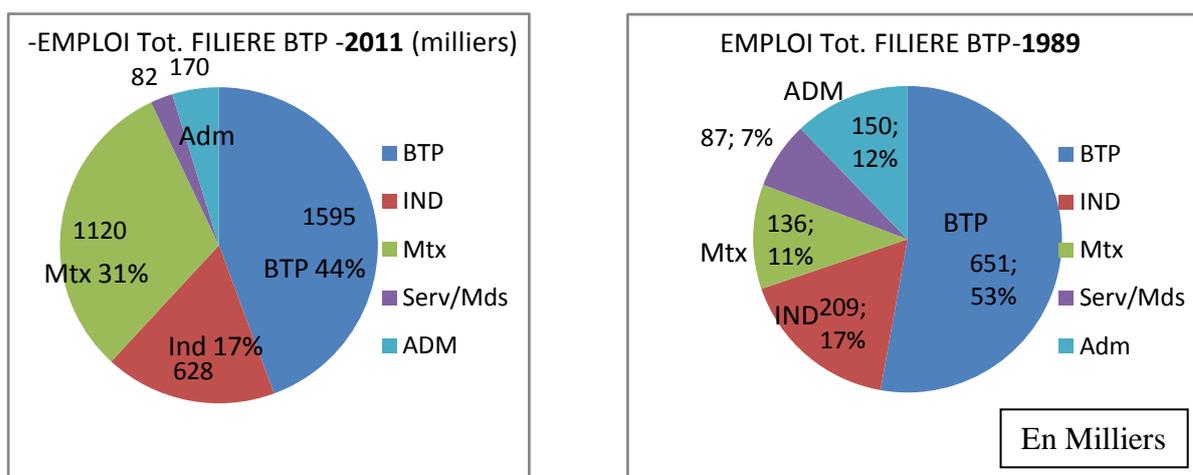
La croissance de l'emploi (G. n°26) montre l'impact que peut avoir la construction avec toutes les activités induites dans des pays où la structure industrielle est faible et qui n'engendre que peu d'emplois et avec lenteur.

En effet, depuis le rétablissement des agrégats macro-économiques, les programmes de relance par les dépenses publiques, en s'interdisant (depuis le PAS) d'intervenir au niveau de la sphère industrielle (laissée à l'initiative privée nationale ou étrangère restées très timides) a hypothéqué une éventuelle reprise de l'emploi industriel qui aurait pu être entraîné par la demande du BTP comme l'illustre assez bien l'écart dans le graphe précédent entre l'évolution des indices de l'emploi du BTP et de l'emploi dans l'industrie.



La main d'œuvre employée dans les industries liées à la construction (matériaux, matériels, services, etc.) n'est pas comptabilisée de façon distincte, aussi et à partir des coefficients techniques et des données sur l'emploi par secteur, est-il possible d'avoir une idée de grandeur sur l'emploi global de toute la filière BTP, c'est-à-dire la part de l'emploi des autres secteurs qui participent comme fournisseurs à la branche BTP.

Gr-n°29- Emploi total de la filière BTP/ secteur (milliers)



De nombreuses activités gravitent autour de la branche du BTP et peuvent être retracées dans le cadre de la filière construction. En Algérie, les informations sur l'emploi sont trop agrégées pour pouvoir saisir exactement la part de chaque segment de cette filière, nous donnerons dans les graphiques suivants (Gr. n°30 et 31) pour mémoire les segments dont nous ne disposons pas de données mais qui sont comprises dans le total des emplois. Il est certain que ce total ne comprend nullement l'emploi informel dont les taux dans cette filière sont les plus élevés (cf. plus loin « processus d'informalisation »).

En général, la filière construction peut être décomposée en quatre sous ensembles :

- 1^{er}) - les activités représentées par les entreprises de BTP et les entreprises industrielles qui lui sont liées (matériaux de construction, industries connexes, etc.) ;
- 2^{ème}) – il est composé de services liés directement au BTP (conception, services immobiliers, promotion, location de matériels) ;
- 3^{ème}) - il est constitué par les services marchands connexes dont une partie de l'activité dépend de la construction ou de l'immobilier (banques, transports, assurances, notariat et divers) ;
- 4^{ème}) - il s'agit des différentes administrations (locales, centrales, de contrôle etc.).

L'évolution de l'emploi dans la filière est très différenciée selon les catégories d'activités. Les effectifs des matériaux de construction ont fortement augmenté aux dépens de ceux de l'industrie. L'information sur l'emploi dans le tertiaire (notariat, services immobiliers, etc.) étant inexistante, il est difficile d'évaluer le degré de tertiarisation de la filière.

La filière de la construction représente en 1989, 27,4% de l'emploi total (1,233/4,515millions) en emplois directs dont 14,4% pour la seule branche BTP (0,651millions représentant 53% de l'effectif de la filière) et 13% les autres secteurs (0,582millions). En général, à un emploi dans le BTP semble correspondre un emploi dans les autres secteurs pour leur participation dans la filière ce qui semble rejoindre la proportion du multiplicateur de production.

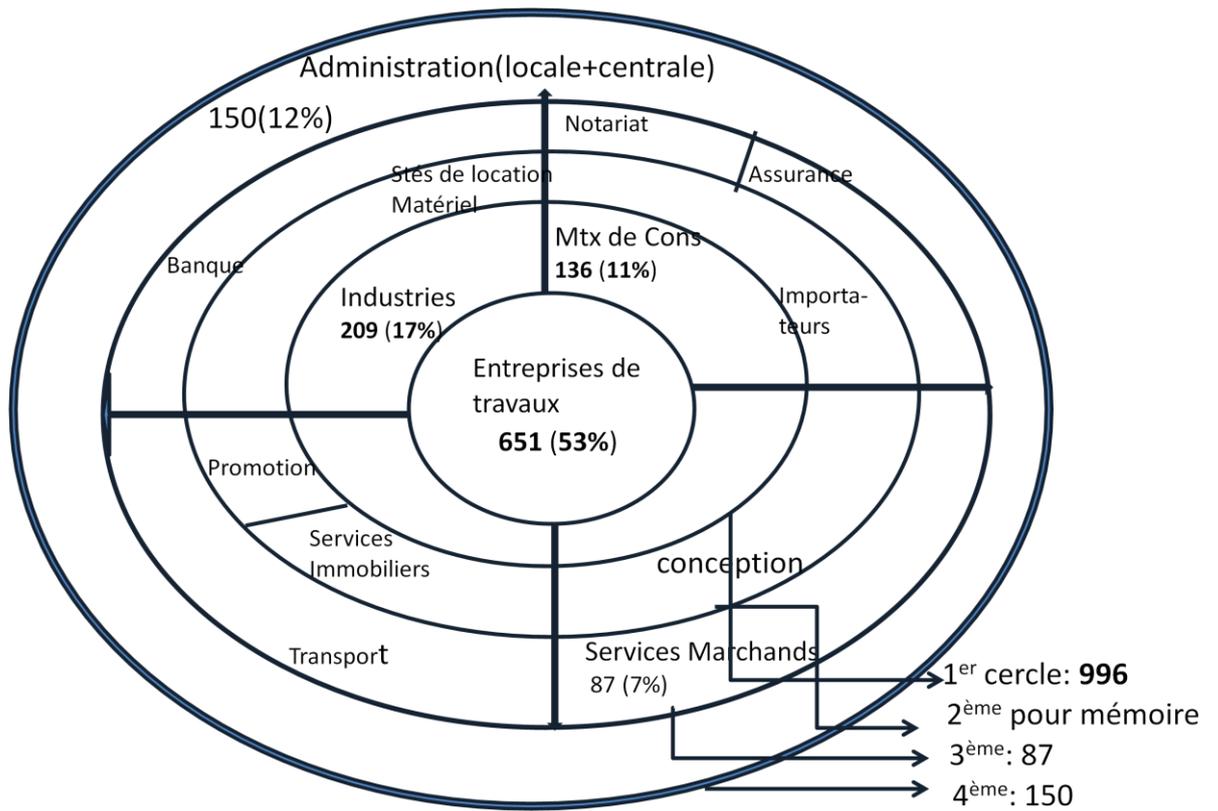
Si l'emploi dans la filière de la construction connaît une évolution timide entre 1989 et 2000 (de 1,233 à 1,591 millions soit +129%), entre 2000 et 2011, la filière gagne presque deux millions d'emplois (de 1,591 à 3,595 millions) ce qui fait passer la contribution de la totalité de la filière BTP à l'emploi total à 37,7% (27% en 1989).

Le secteur industriel lui ne suit pas cette évolution et même si sa part relative reste inchangée (17%), sa croissance en terme de volume d'emplois entre 2000 et 2011 est nettement inférieure à celle de la filière (158 contre 226%), au BTP (221%) et à celle du secteur des matériaux (530%) dopé par la mise en service de nouvelles capacités de production de ciment et de nombreux investissements privés (PMI) dans les produits céramiques. Ceci confirme la faiblesse du secteur industriel (sur 43700 entreprises privées dans l'industrie seules 12% ont plus de 10 salariés en 2002-ONS) et la désindustrialisation déjà constatée en termes de fournitures d'où l'évasion d'activités vers l'étranger.

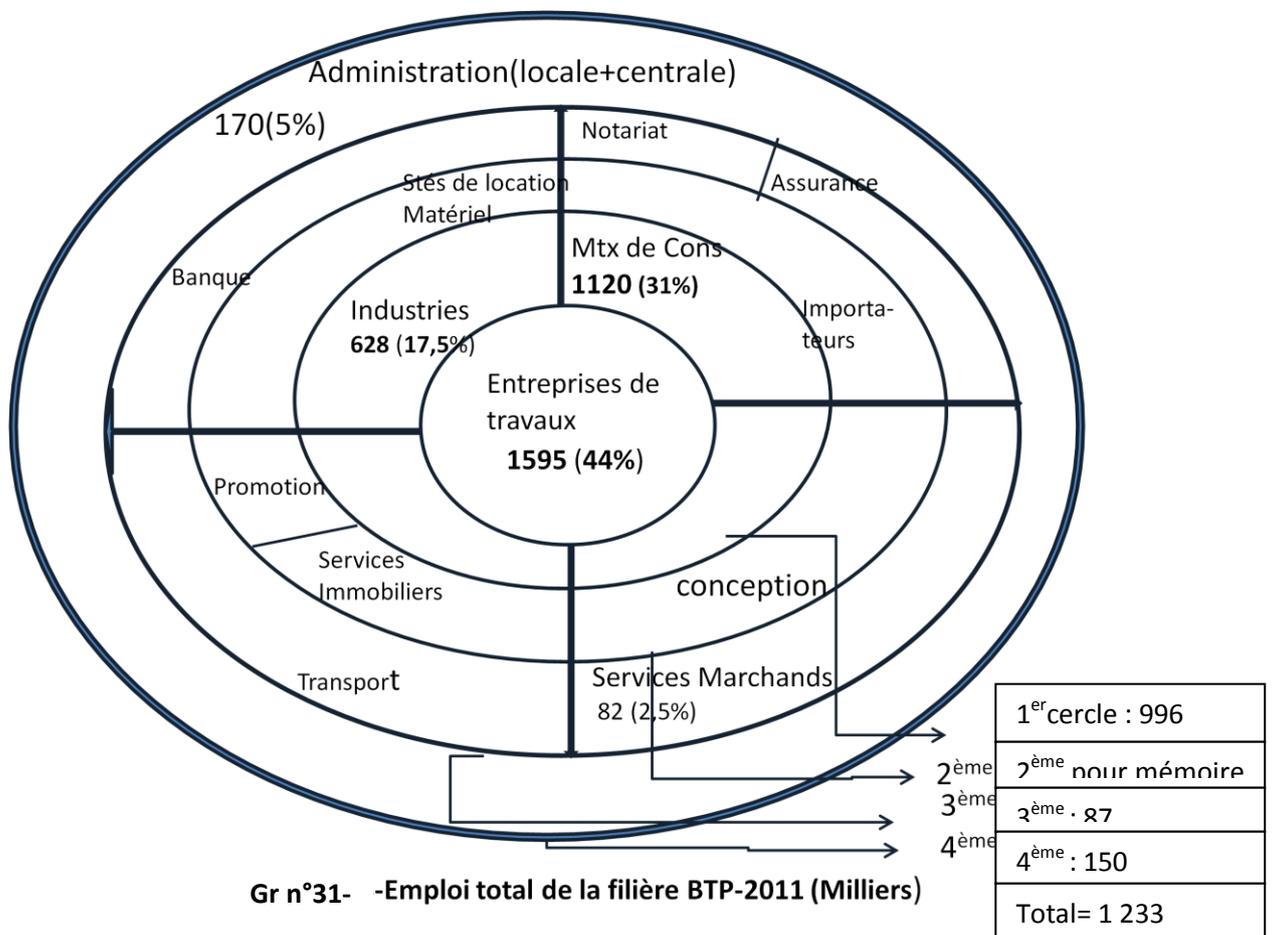
T-N*21- Emploi Total de la filière BTP (millier)

Secteur	1989	%	2000	%	2000/89	2011	%	2011/00
BTP	651	53	722	45	111%	1595	44	221%
Autres dont	582	47	869	55	149	2000	56	230
IND.	(209)	17	(397)	25	<u>190</u>	(628)	17,5	<u>158</u>
MTX	(136)	11	(211)	13	<u>155</u>	(1120)	31	530
Serv.Mds	(87)	07	(101)	06	116	(82)	2,5	-8
ADM.	(150)	12	(160)	10	106	(170)	5	106
Total	1233	100	1591	100	129%	3595	100	226%

Source : Calcul à partir des statistiques emploi-ONS et coefficients TEI



Gr30 - Emploi total de la filière BTP- 1989-(Milliers)



Gr n°31- -Emploi total de la filière BTP-2011 (Milliers)

Conclusion :

Ainsi, la cohérence du sous-système productif de la construction est assurée par le recours aux importations et la cohésion du système dans son ensemble par les revenus miniers (hydrocarbures).

Une défaillance de ces revenus remettra en question la cohérence du sous système productif (SSP) de la construction ainsi que les équilibres macro-économiques et sociétaux. En effet, les ressources à dégager pour la construction (couverture des importations) pour assurer la cohérence du SSP et par là le niveau d'emploi (très sensible à la variation des commandes publiques) seront insupportables pour la couverture des autres besoins de la nation vu la structure actuelle des importations.

Les arbitrages ne seront que plus problématiques dans un pays où le système économique est soumis entièrement aux approvisionnements extérieurs (70% des besoins des ménages et des entreprises) avec 20% pour les produits alimentaires, 20% de produits de consommation non alimentaires, 30% d'inputs industriels et 30% d'équipements.

Avec les démantèlements douaniers successifs, on assiste à l'émergence de mode de consommation de produits de luxe (voitures, grandes surfaces internationales,...) par des revenus de « *l'import-import* » inondant le marché de produits bas de gamme et menaçant toute velléité de production ou de sous- traitance nationale en l'absence d'entreprises leaders.

Dans le secteur de la construction, une seule des entreprises publiques (COSIDER) a survécu et dispose des capacités requises pour soumissionner aux grands marchés.

Après les restructurations des années quatre vingt et le PAS, les entreprises privées algériennes dominent le secteur de la construction mais sont peu équipées avec un ratio CCF/Production Brute qui passe de 7,38 en 1979 à 3,5% en 2000 avec une baisse de la Consommation de Fonds Fixes en valeur (en dollars courants) de 531 à 259 millions\$ entre 1989-2000 ; ce dernier montant ne sera multiplié par trois en 2011 (788 millions\$) qu'avec l'arrivée massive des entreprises de réalisation étrangères mais le ratio continue à régresser puisqu'il atteint 2,35% en 2011 .

Transformées en collectifs de « tacherons » (voir plus loin) au nombre de 34 000 en 2013 (dont seules 250 ont un niveau moyen et 75 ont une qualification entre 5 et 9), les entreprises privées locales ne disposant pas des qualifications exigées seront exclues des grands chantiers d'infrastructures et de logements, aussi, 95% du programme d'un million de logements (2004-2009) seront- ils réalisés par les entreprises étrangères.

Notes :

- i-Abrams Ch. : « Le logement, problème et perspectives » Nouveaux Horizons- 19
- ii-Aydalot Ph. : «Essai sur la théorie du développement » Cujas- 1971
- 1- Millikan : « Logement et développement économique » (MIT-1953)
- 2- Anizon A : « L’habitat secteur productif dans l’économie des PVD » SMUH-Paris - 1976.
- 3- Banque Mondiale : « Industrie de la construction » Economica. -1984
- 4- Benachenhou, A. : « La fabrication de l’Algérie » p 139, Alpha Design -2009.
- 5- Musette M.S et alii : « Marché du travail et emploi en Algérie »- BIT-2003
- 6-- Strassman P. : « L’industrie de la construction dans les pays en développement » MIT.
- 7- Boublil A : « construction, cadre de vie et croissance » PUF -1980
- 8- Dowidar M. : « les schémas de reproduction et la méthodologie de planification socialiste » SNED 1978
- 9- Sahbi K. : « Théorie du développement » magister Constantine 1981
- 10-Bouyacoub A. in « Recensement économique, performances informelles »- Le Quotidien d’Oran -8/3/2012
- 10- Perroux F. : « Esquisse d’une théorie de l’économie dominante »
- 12- Aujac H. : « La hiérarchie des industries dans un TEI » in Revue Economique n°2
- 13- Liepietz A. : « Le tribu urbain » Maspéro – 1974
- 14- Blachère G. :« Savoir bâtir-habitabilité-durabilité-économie des bâtiments » Eyroles Paris-1974
- 15- Chemillier P. : « Les techniques du bâtiment et leur avenir » ed du Moniteur-1977
- 16- Havel J.E. : «Habitat et logement » PUF -1974
- 17- Turin DA. : « l’industrie de la construction : son rôle dans le développement »

Annexe

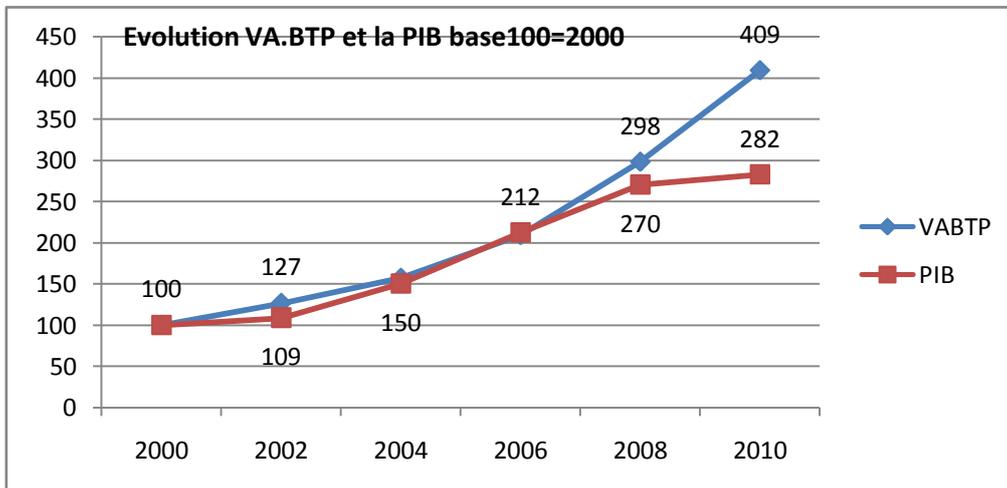
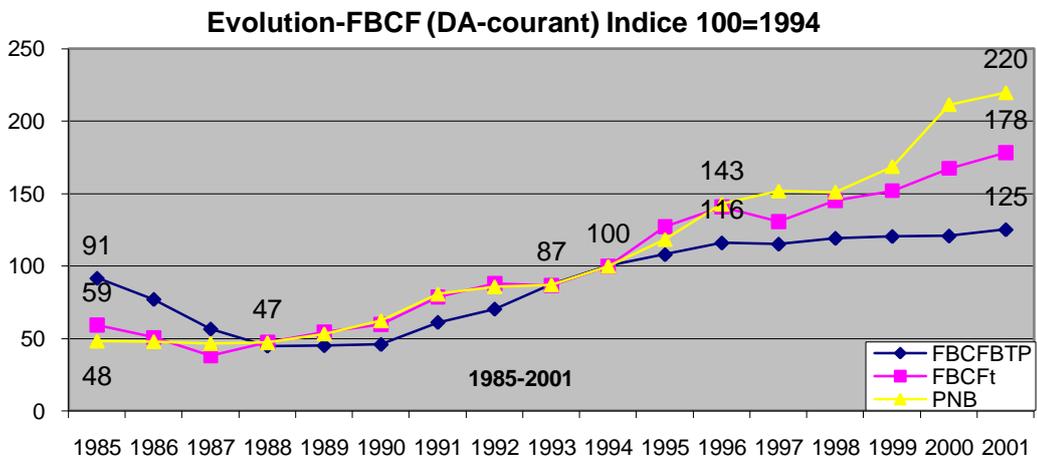
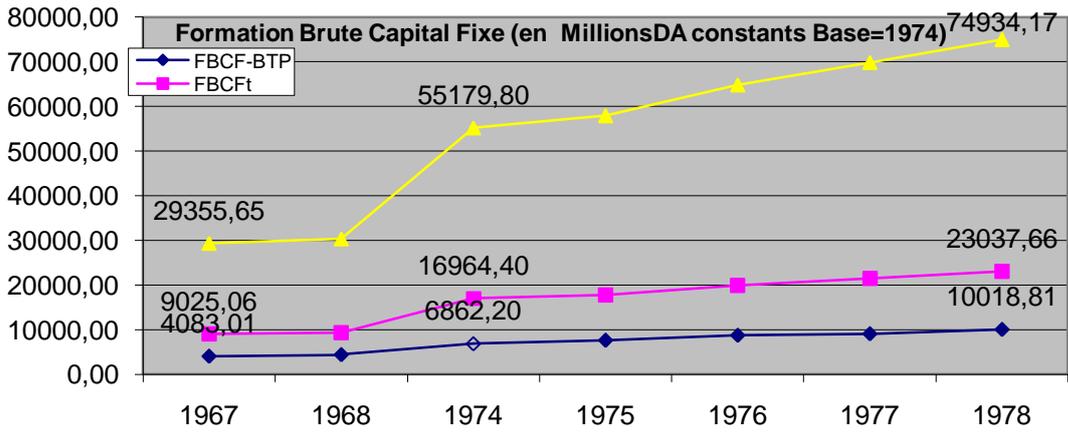


Tableau n°22 : TEI sept branches 2011(en millions DA)

Colonne1	Colonne2	Colonne3	Colonne4	Colonne5	Colonne6	Colonne7	Colonne8	TVI	Empl.final	Empl.Tot.
	6	7	8	9	13	18	R.ECO	509048	2365818	2874866
6	54792	1260	338644	1379	222	1192	111559	468978	-88012	330965
7	2825	2431	412691	478	28	653	49872	75776	2364634	2440410
8	11398	2100	690	1643	682	1928	57335	415436	505188	920624
9	14508	1273	233023	43426	767	1784	120655	256074	-3058	253015
13	13248	3718	126737	4870	9105	7273	91123	135472	594427	729899
18	764	121	30267	380	24	1557	102359	2836672	10485246	13371920
R.ECO	101206	41774	33063	41448	8949	15548	2594684			
VA								4697456	16224243	20921699
ToCI	198741	52677	1175115	93624	19777	29935	3127587	16000361		
Pbrute	288689	128647	2437682	144001	37410	167528	16000361			20921699
Ressources	2874866	330965	2440410	920624	253015	729899	13371920			

La PIB = Σ Valeur Ajoutée + TVA + Droits et Taxes à l'importation

La PIB = 12 109 503 millions de DA

T-n°23-MATRICE INVERSE 2011 -7 Branches

	6	7	8	9	13	18	R.ECO	VectDi	Prod.MAT2011
6	1,020	0,001	0,122	0,001	0,000	0,001	0,053	0	12157,33
7	0,017	1,009	1,263	0,003	0,001	0,003	0,228	0	126257,55
8	0,005	0,001	1,003	0,001	0,000	0,001	0,030	100000	100256,23
9	0,020	0,002	0,272	1,050	0,001	0,003	0,181	0	27221,42
13	0,062	0,017	0,558	0,023	1,038	0,031	0,495	0	55751,47
18	0,003	0,001	0,044	0,001	0,000	1,002	0,176	0	4366,17
R.ECO	0,010	0,004	0,011	0,004	0,001	0,002	1,244	0	1068,41
Total									327078,57

Coef= 3,27

T-24 -INVERSMAT 2000

	- INVERSMAT2000							VectDi	PRODMAT2000
6	1,060	0,002	0,069	0,004	0,002	0,001	0,159	0	6937,01
7	0,004	1,004	0,882	0,001	0,000	0,001	0,039	0	88275,19
8	0,001	0,000	1,001	0,000	0,000	0,000	0,017	100000	100193,07
9	0,011	0,002	0,06	1,067	0,004	0,001	0,342	0	6232,08
13	0,01	0,008	0,332	0,016	1,085	0,011	0,254	0	33206,08
18	0,008	0,002	0,051	0,008	0,002	1,014	0,498	0	5143,50
RECON	0,005	0,004	0,005	0,002	0,001	0,001	1,349	0	501,57
Total									240488,51

Coef =2,40

T n° 25-MATRICE INVERSE 1989

Branche	6	7	8	9	13	18	RestECON	Di	Prd.M1989
6	1,107	0,006	0,102	0,006	0,004	0,001	0,136	0	1026,04
7	0,024	1,039	0,763	0,008	0,003	0,002	0,066	0	7630,73
8	0,002	0,001	1,003	0,000	0,001	0,000	0,018	10000	10038,83
9	0,032	0,006	0,114	1,154	0,014	0,002	0,461	0	1145,13
13	0,027	0,015	0,275	0,019	1,127	0,006	0,260	0	2758,19
18	0,048	0,016	0,096	0,044	0,013	1,035	1,172	0	967,63
Rest ECON	0,012	0,004	0,033	0,006	0,003	0,001	1,675	0	330,84
Total									23897,40

Coef=2,3

T-26-(INVMAT/2011 – INVMAT/2000) D/2011

Branche	Prd.MAT	Pr od. MAT	ΔX
6	1089465,79	2565894,94	1476429
7	2905923,76	3839673,41	6745597
8	148344,01	2034473,23	2182817
9	-1191468,44	2222347,84	1030879
13	3165033,94	4653389,27	7818423
18	-3418084,36	1891764,6	-1526320
REST. ECON	-1077156,71	8945279,19	7868122
Total	-556873,58	26152822,5	25595949

$$\Delta X = (\text{INVMAT}/2011 - \text{INVMAT}/2000) D/2011 + \text{INVMAT}/2000 (D/2011 - D/2000)$$

$$\Delta X = [-556\ 873] + [26\ 152\ 822] = 25.595.948 \text{ Millions DA}$$

Branche	INV79-74*D79	Pmat -invM79*(D79-D74)	ΔX
ISMME	3264	23803	27067
Mtx	-4553	17610	13057
BTP	-1278	16678	15400
Chimie	4951	29840	34791
Bois	3742	14603	18345
ServEts	-17179	26156	8977
RestEconr	6557	71286	77843
Total	-4496	199976	195480

$$\Delta X = (\text{INVMAT}/1979 - \text{INVMAT}/1974) D/1979 + \text{INVMAT}/1974 (D/1979 - D/1974)$$

$$\Delta X = [-4496] + [199976] = 195480 \text{ Millions DA}$$

CHAPITRE II : SOUS SYSTEME PRODUCTIF ET MUTATIONS TECHNOLOGIQUES

... il brasse (le bâtiment) des chiffres d'affaires qu'on ne peut lire que divisés par la vitesse de la lumière, avoue des pertes sidérantes qui sont des signes patents de richesse mais au bout du compte ne livre rien...

B. Sansal

CHAPITRE- II: SOUS-SYSTEME PRODUCTIF ET MUTATIONS TECHNOLOGIQUES

Introduction :

La technologie et ses mutations constituent l'un des facteurs dominants des transformations du processus de production et des relations entre les acteurs. Elle permet d'appréhender concrètement la place et le jeu des acteurs. Les changements techniques participent pour l'essentiel dans les modifications qui peuvent apparaître au sein des sous-systèmes productifs et donc redessiner les champs de force pertinents.

La technologie ne se présente pas seulement sous forme d'une combinaison de procédés, de machines, de matières premières, de produits semi-finis, mais elle engage aussi diverses catégories de travail avec des qualifications et des classifications des travailleurs influençant ainsi la division du travail.

“ Ainsi l'insertion de la technique et du changement technique (innovation) dans un ensemble rigide est essentielle dans la définition des problèmes engendrés par l'importation des techniques dans les pays en voie de développement. [-----] Le procès de circulation ou la formation du marché mondial des techniques s'impose aux économies sous-développées □ [F.Yachir]^{xx}.

La question de la dépendance technologique ne sera pas abordée dans cette étude car elle se situe à un niveau plus global et concerne l'industrialisation et le développement économique en général. En effet, la reproduction et l'élargissement des capacités technologiques ne peuvent être des problèmes solubles au niveau de chaque secteur ou par la somme des effets sectoriels. “ Ils supposent des choix globaux en matière d'allocation de ressources dans la production de biens d'équipement et la croissance des capacités technologiques dans des secteurs précisément choisis en fonction de leurs effets de productivité interne ”. [A. Benachenhou^{xxi}]. Ce qui n'est pas le cas du secteur de la construction mais plutôt celui des biens d'équipement.

Une politique de développement technologique aura peut-être plus de sens s'il existe une politique cohérente de réduction de la dépendance globale. Mais si l'action ne peut se limiter à la dépendance technologique, celle-ci n'en possède pas moins une finalité propre; c'est qu'elle tend à réagir sur la dépendance globale en même temps qu'elle la reflète.

Se donner les moyens de la création de flux technologiques autonomes, [-----] c'est définir les besoins sociaux indépendamment de leur expression monétaire et, par là, la nature des biens à produire indépendamment des incitations d'un marché conditionné par la situation initiale de dépendance ”. [F. Yachir et Aït El Hadj^{xxii}].

Une politique technologique dans le secteur de la construction ne se limiterait pas à la seule résorption des difficultés conjoncturelles; elle tiendrait compte de la spécificité de cette activité, du contexte technologique local, des dangers du “ libéralisme technologique ” et de celui de la rationalité micro-économique des opérateurs sectoriels.

L’opérateur, qu’il soit producteur ou distributeur, « tire sa capacité d’action et de négociation du contrôle qu’il peut exercer sur le marché final de la filière, [---] son interprétation, son suivi, mais aussi l’aptitude à l’orienter (en fonction de ses exigences). [-- -] Ce contrôle apporte à celui qui l’exerce une adaptation dynamique du marché à ses propres aptitudes techniques et économiques, et ceci aussi bien en termes de coût, de prix, qu’en termes de technologie et de performances. [---] Cette aptitude donc à dominer les autres partenaires se déplace de l’amont de la filière à l’aval » [Malsot^{xxiii}].

En Algérie, où la demande de logement est importante, la stratégie des acteurs s’orientera en amont (exemple : production par les entreprises de bâtiment de leurs inputs) dans une optique de stimulation de l’offre par **l’extension du stock de capital** grâce à leur **autonomie au niveau des choix technologiques**, détournant ainsi l’interdiction d’autofinancement édictée par les autorités du plan.

L’approche par les mutations technologiques est opératoire car la dimension technologique permet d’approfondir la connaissance des transformations structurelles du sous-système productif et d’appréhender concrètement la place et le jeu des acteurs ainsi que les contours des nouveaux enjeux et stratégies conséquentes développées suite aux réformes initiées depuis 1980.

I - PROBLEMATIQUE DES CHANGEMENTS TECHNOLOGIQUES

I- 1- Place de la construction dans le régime d’accumulation.

Cette place a une spécificité dans la mesure où elle n’est pas une simple projection des difficultés des autres industries et une conséquence du régime d’accumulation en vigueur. Le secteur de la construction est partie prenante de ce régime et y occupe une place particulière.

En effet, le dynamisme impulsé par la généralisation de l’accumulation extensive (FBCF / Revenu National : taux élevés pour la période 1974-1986) a permis une croissance des revenus salariaux réels (voir plus loin tableau 18) qui ont eux-mêmes permis d’alimenter une demande de logement d’autant plus dynamique que les besoins accumulés étaient grands. De vastes infrastructures financées par l’Etat et les collectivités locales ont été un complément nécessaire au mouvement d’urbanisation accélérée.

De cette remarquable intégration du B.T.P (surtout dès 1975) dans le mode de croissance, découle la situation fort privilégiée qu'il eut durant la période des années soixante dix et la première moitié des années quatre-vingt (réallocation des ressources vers les infrastructures sociales); en particulier les “*faibles pressions*” qu'il subit en faveur d'une révolution de ses conditions de production et de son efficacité (faible niveau de productivité, performance en volume en deçà des efforts d'investissement, etc.).

A l'opposé, l'approfondissement de la crise industrielle et globale dès 1986 (effondrement des revenus pétroliers de près de 40%) posera dans des termes nouveaux les choix organisationnels et techniques du secteur de la construction : déstructuration - dissolution des entreprises publiques, encouragement du privé, multiplication de la micro-entreprise accompagnée d'une dégradation des conditions d'utilisation de la force de travail.

I - 2 - Spécificité technologique de la construction

I - 2 - 1 - Contexte technologique :

La “ modernisation ” du secteur de la construction et surtout de la branche bâtiment semble avoir été initiée par une acquisition massive de techniques, impliquant un relèvement de l'intensité du capital. L'investissement par emploi était dans les années soixante dix près de 20 fois supérieur dans la construction industrialisée que dans la construction traditionnelle (voir tableau).

Le contexte de forte demande et les “ boom ” pétroliers successifs permettent des *facilités* au secteur à maintenir son fonctionnement sans mettre en œuvre beaucoup d'innovations et d'organisation des structures de production. L'efficacité du secteur n'est pas seulement une question de techniques, c'est aussi la conséquence des formes d'organisation, de mobilisation de savoir-faire, d'articulation adéquate des processus productifs avec l'évolution des marchés.

Il est difficile de parler de technologie du bâtiment en tant que telle; le concept de “ *contexte technologique* ” [P. Bachtold^{xxiv}] semble plus approprié pour cerner la réalité du secteur. Ce concept englobe non seulement les différents moyens de production directs et la force de travail, mais également les conditions générales de production (intrants), les conditions infrastructurelles (réseaux routiers, installations portuaires, etc.) et les conditions de savoir-faire scientifique et technique (formation spécialisée, ingénierie etc.). Ce qui explique que les procédés de construction soient spécifiques à chaque pays, voire à chaque région.

L'analyse de l'introduction de nouveaux systèmes constructifs dans un contexte technologique donné doit être menée en d'autres termes que ceux liés aux *difficultés* exogènes connues telles que les contraintes d'approvisionnement en intrants, etc. Il y a d'autres difficultés sous une forme ou une autre plus difficiles à analyser. Parmi celles-ci, on citera :

- La stabilité de la main - d'œuvre et la qualification progressive par équipe dans le but d'assurer, par exemple, un montage efficace et précis qui est une condition pour une bonne préfabrication;
- Le développement des produits industriels intégrés au bâtiment est freiné par les rapports de production caractéristiques de l'activité de construction, aussi bien en ce qui concerne les corps de métiers traditionnels que la présence des corporations professionnelles.

Par ailleurs, si le développement de produits industriels intégrés au bâtiment peut ouvrir la voie à une industrialisation progressive, il semble important d'approfondir la question du véritable contrôle de type industriel (voir la prédominance de l'activité artisanale dans le bâtiment). Un tel contrôle suppose au préalable le développement d'activités de conception et de projection propres à des environnements technico - économiques ou à des contextes technologiques locaux, imprégnées des informations immédiates pour dépasser la conception - reproduction d'un produit fini et de son système de valeur, (à plus forte raison lorsque les bureaux d'études étrangers dominent ces activités).

I- 2- 2- Spécificité de la construction par rapport aux autres industries :

a) Changement technologique et productivité .

En général, les choix et les progrès technologiques entraînent des économies de temps de travail accompagnées de relèvement des taux de profit pour autant “ que soit réunies deux conditions au moins : l'invariance du salaire réel par rapport aux changements techniques d'une part, la pleine réalisation sur le marché d'un volume accru de production d'autre part. [R. Boyer^{xxv}].

En Algérie, et dans le domaine de la construction industrialisée n'étaient réunies ni la première, ni la seconde condition.

S'agissant de la première, force est de souligner que l'on assistait à une augmentation des salaires réels par la sur classification des postes et la promotion des travailleurs par ancienneté sans qualifications supplémentaires. Le tableau suivant indique l'évolution des salaires réels de 1967 à 1978.

Tableau n°29- Evolution des salaires réels

Indice du salaire	1967	1970	1974	1977	1978
Courant moyen	100	121.6	180.5	262.8	308.5
Indice du pouvoir d'achat monétaire du salarié	100	109.7	140	150	149

Source : A. Benachenhou : “ planification et développement en Algérie ” 1962-80, Alger, 1980 ; p: 226.

Le salaire horaire dans le BTP a connu une évolution positive importante entre 1969 et 1977, comme l'indique le tableau ci-après:

Tableau 30 : Evolution du salaire horaire - BTP-

	1969	1973	1977
Ouvrier Hautement Qualifié (OHQ)	100	125	158
Ouvrier Qualifié (OQ)	100	131	177
Ouvrier Spécialisé (OS)	100	123	182
Manœuvre	100	116	184

Source : Annuaire statistique de l'Algérie 1977-78 MPAT.

Pour ce qui est de la deuxième condition on relèvera la stagnation des volumes de production (voire tableau "livraisons de logements") en raison des multiples dysfonctionnements des systèmes industrialisés et de l'incohérence du système productif global qui entraîne une “ lutte acharnée ” entre les entreprises sur les ressources [J. Kornai^{xxvi}].

Ainsi, le bâtiment en Algérie n'a même pas profité :

- Des gains de productivité ou transfert de surplus, inexistant, qui auraient pu être générés en amont par les progrès techniques des branches nationales qui lui fournissent ses consommations intermédiaires et équipements;
- Des prix administrés sous-évalués grâce à des taux de change favorables du fait de la surévaluation du dinar pour ses inputs en matériaux et équipements importés.

Globalement la productivité des systèmes de construction industrialisés restera sensiblement la même que celle des systèmes traditionnels (1,8 hommes et 2 hommes par logement de 70m² par an pour l'un et l'autre : voir tableau 35).

b) Changement technique et rentabilité :

D'une manière générale, la spécificité de la construction fait que même dans les pays industrialisés, on assiste à une déconnexion entre gains de productivité, permis par les changements techniques, et la rentabilité de la branche bâtiment. Avec une progression de l'efficacité technique moindre que dans le reste de l'économie, sa rentabilité était largement supérieure quand la conjoncture fût à l'amélioration des prix dans le bâtiment compensant la modestie des gains de productivité.

Nous présenterons plus loin les surprofits dégagés par les entreprises privées, sans amélioration de leur productivité quand la libéralisation des prix du logement social a entraîné presque leur doublement de 1993 à 1995.

Ce fût aussi le cas en France pour la période 1959-1969, et depuis 1973 on assistait à une chute de la rentabilité du fait de la stagnation des prix alors même que s'intensifiaient les efforts d'organisation et de restructuration des combinaisons productives et technologiques du secteur.

A contrario, il est sûr qu'une baisse de la production s'accompagne forcément d'une baisse de la productivité. Le secteur de la construction se rapprochant des formes d'organisation traditionnelles dans lesquelles le passage à des formes *tayloriennes* se heurte aux caractéristiques même du travail de chantier (échelonnement des travaux dans le temps et présence de différents intervenants) et à la configuration du savoir-faire des ouvriers de métiers et des artisans.

Cette « *archaïsme* » et le rôle des métiers ne sont pas sans conséquences sur les tentatives d'industrialisation du bâtiment. C'est-à-dire vouloir importer des méthodes qui eurent leur efficacité dans le secteur industriel alors que la structure du marché et la forme concrète de la division du travail bloquent l'efficacité et le développement de ces méthodes dans le bâtiment.

Les entreprises publiques algériennes (fortement utilisatrices de systèmes industrialisés), même dans une conjoncture d'inflation des prix, (l'indice des prix BTP global a évolué de 146 % entre 1974-78 et 300 % entre 1975-78 pour les réalisations en " industrialisé "), ne connaîtront pas d'amélioration de leur rentabilité (comme les entreprises privées) puisque leurs déficits d'exploitation continuera à évoluer négativement. Le montant global des crédits accordés pour couvrir les déficits et les besoins de fonds de roulement à fin 1982 a été évalué par le COREP à près de 21 milliards de DA (rapport de synthèse sur les restructurations, octobre 1988).

Tableau 31 : Evolution du déficit d'exploitation des entreprises publiques de bâtiment (en Millions de DA)

Excédent Net	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Publique	- 240	- 190	- 320	- 200	- 90	- 130	- 20
Privé	+ 160	+ 770	+ 900	+ 990	+ 1250	+ 1420	+ 1600

	1990	1991	1992	1993	1994
Evolution des prix* (DA/m ²)	7000		9 500	10 000	16 000
Evolution du déficit** (10 ⁶ DA)					
- secteur public	-703,7	-10 911	-10 062	-7 064	-7 444
- secteur privé	+10 249,5	+18 414	+21 896	+30 208	+48 020

* données Ministère de l'Habitat

** chiffres élaborés à partir des données ONS.

Il ne suffit donc pas d'introduire de nouvelles techniques pour améliorer stratégiquement la production, les coûts et la rentabilité.

Plus globalement, l'organisation entre les donneurs d'ordre et sous-traitants, l'industrialisation des éléments du bâti et travail sur chantier peuvent entraîner autant de blocages à un redressement du secteur. Les changements techniques ne seront dès lors que plus conditionnés et soumis à cet ensemble de contraintes.

I- 2- 3- Spécificité de l'engineering et enjeux

L'engineering et sa constitution nouvelle en structure autonome^{xxvii} est devenu un moyen de lutte au niveau de la concurrence internationale; il constitue une alternative au rétrécissement de certains secteurs d'activité dans les pays avancés. Le bâtiment fut le plus touché par ce phénomène durant les années soixante dix dans ces pays, période qui correspond aux importations massives de techniques de construction industrialisées en Algérie. Des journaux du monde des affaires, tels que "Financial Times", "Business International" etc., insistaient sur les possibilités qu'offraient les marchés de construction dans les pays du Tiers - Monde (encouragés par des prêts internationaux favorables : surliquidités internationales et pétro - dollars). Les pouvoirs publics des pays du centre lancent des appels pour l'intéressement des entreprises de bâtiment à l'exportation et à l'innovation en tenant compte des exigences à court terme des pays receveurs.

En France un "appel de propositions" a été lancé par le Plan Construction sur les techniques exportables; certains éléments se dégagent de cet appel, sur les enjeux que peut représenter l'engineering. Deux démarches sont préconisées:

D'une part, adapter ce qui se fait en France au pays importateur (qualité, coût, type de produit etc.).

D'autre part, une démarche coopérative « choix en fonction de l'appareil de production du pays d'accueil : une optique de coopération et non d'exportation » [Plan Construction Français], paradoxale aux démarches habituelles des vendeurs des pays avancés. En fait, ces pouvoirs publics sont conscients que vu l'état de la concurrence qui prévalait pour la conquête des marchés, la démarche préférable est « celle qui, à long terme, permettra peut-être de maintenir la vente de savoir-faire, l'invention et la mise au point de produits adaptés par la connaissance des données locales ».

En effet, les aspects d'un marché sont nombreux; ils sont techniques, commerciaux, financiers, de même qu'ils ont trait à l'organisation de chantier, etc. Aussi l'accent est-il mis sur l'aspect savoir-faire technologie, l'engineering. « Rappelons que l'exportation de systèmes (de façons de faire technologiques) peuvent entraîner, si les fabrications sont faites sur place, des exportations d'usines et d'outillages comme cela s'est fait pour les techniques de grands panneaux et de béton banché avec le succès que l'on sait » (Plan Construction).

Tableau 32 : Evolution de la structure des biens d'équipement importés (BTP)
(Valeur courante, base 100 = 1970)

	1970		1974		1977		1978		1979	
	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%
Matériel de levage et manutention	100	22,58	273	23,70	571	40,22	790	31,83	600	43,26
Matériel de terrassement	100	49,58	252	48,10	168	23,96	531	47	128	20,29
Bétonnières	100	7,83	314	9,30	563	13,53	709	9,76	532	13,20
Matériel de coffrage	-	-	100	1,66	561	7,59	637	4,84	655	9,03
S / total	100	80	-	83,25	-	87,32	-	93,54	-	85,74

Source : M.T Hamamda : " l'industrie de la construction dans l'économie algérienne "
Doctorat - 3^e cycle- Paris X.

L'évolution de la valeur courante des importations des équipements destinés surtout au bâtiment est la plus élevée entre 70-79 (l'indice passe à 532 pour les bétonnières et 655 pour les coffrages en 79) alors qu'il n'est que de 128 pour le matériel de terrassement (surtout destiné aux T.P). Cette évolution en valeur se traduit en terme de structure dans le total des équipements en faveur des moyens de levage (de 22% à 43%) de fabrication de béton (centrales automatisées de 7% à 13%) et de coffrages (de 0% à 9%) essentiellement utilisés pour les systèmes de construction industrialisés.

Il apparaît bien qu'en voulant axer les efforts sur l'aspect engineering (défini comme réflexion sur les techniques), les pouvoirs des pays exportateurs sont conscients de l'installation d'un processus dynamique constituant des *enclaves* (avant-postes) dans les pays receveurs pour la vente de produits, d'équipements et de différentes sortes de prestations (gadgétisées ou nécessaires).

Cette première opération de " vente " est elle-même dans un premier temps une vente de " marchandise " : « *qui est la matière grise, mais qui ne peut être comparable aux autres marchandises car le savoir-faire n'est pas une marchandise. Elle sera l'avant-garde pour les ventes de produits semi-finis, d'équipements etc.* » [P. Judet et J. Perrin^{xxviii}].

Ce recours (momentané à ce savoir-faire) au détenteur de techniques se transforme en liaison permanente et " les techniques vendues ne sont opérationnelles que moyennant un flux complémentaire de savoir-faire; ce flux est distillé " *goutte à goutte* " de telle manière que le recours se transforme en une liaison permanente " [P. Judet et J. Perrin, *ibid.*]. Ce qui permet de planifier et de prévenir l'obsolescence technologique. Le Plan Construction explique ses performances dans les termes qui suivent : " la place que nous occupons est due en grande partie à notre savoir-faire et à notre rapidité d'adaptation. Mais les techniques employées actuellement (béton branché, coffrage tunnels, grands panneaux) commencent à être assimilées par les pays où nous construisons. Dans quelques années elles seront maîtrisées et les marchés perdus ".

Cela n'est pas vrai pour le cas de l'Algérie, mais la Corée du Sud qui a adopté une politique de " remontée de filière " grâce au développement d'activités d'engineering a pu détrôner la France de la première place de constructeur au Moyen-Orient entre 1980-85 alors qu'elle était totalement absente avant cette période.

T.H Haner^{xxix} esquisse une méthode aux investisseurs étrangers pour forger une stratégie sinon de résistance, du moins d'adaptation à un contrôle de leurs activités par les pays d'accueil : « *Il s'agit de disposer en permanence (par la recherche et l'innovation) derrière la technique offerte et vendue, d'une technique qui s'enchaîne avec la première et ainsi de suite pour l'étape suivante comme pour chacune des étapes ultérieures* ».

Il est difficile ainsi d'échapper aux liaisons technologiques : pièces de rechange, savoir-faire, marques etc.

Dans le bâtiment, le brevet et la licence ne jouent plus de rôle important dans la liaison avec le partenaire en ce qui concerne le système de construction lui-même. La liaison reste au niveau de la mise en marche du système (souvent non - breveté et combinant plusieurs procédés techniques) et de son exploitation qui nécessitent alors le savoir-faire presque permanent du concepteur - partenaire (voir plus loin tableau "Assistance technique").

Beaucoup de bureaux d'études étrangers, notamment français, ont repris de l'essor après le déclin de l'activité sur les marchés intérieurs, par des interventions de conception et d'études de systèmes constructifs pour les entreprises publiques algériennes. Parmi eux, le groupe GEFEC (à Tébessa) inexistant avant qu'un ingénieur de BETREC - international (Paris) n'arrive à exploiter à son compte en Algérie un système de préfabrication qu'il a mis au point et qu'il ne pouvait exploiter en France.

Sous prétexte de favoriser l'industrialisation, les recettes simplistes du développement ont amené l'Etat à exempter de toute taxation non seulement les biens d'équipement mais aussi les services techniques importés dont la part dans les contrats globaux n'a cessé d'augmenter.

Tableau 33 : Evolution du coût de l'assistance technique (en milliards de dinars).

Année	Valeur globale des contrats (1)	Coût assistance technique (2) part transférable	% 2/1
1973	3,6	1,0	27,7
1974	8,9	2,7	30,3
1975	14,4	4,7	33,5
1976	15,3	5,0	32,6
1977	14,6	6,6	45,2
1978	22,3	8,6	38,6
Total	79,4 dont 78% transférables	28,8	36,2

Source : A. Benachenhou (op.cité).

Cette exonération douanière des prestations d'études a supprimé durant les années soixante dix toute incitation au développement local des activités intellectuelles créatrices qui accompagnent nécessairement tout processus d'industrialisation notamment les bureaux d'études spécialisés dans les différents types de travaux.

Tableau 34 : Evolution du nombre de BET

Période	Secteur public	Sociétés mixtes (national - étranger)	Secteur étranger
1969 - 76	de 4 à 15	de 00 à 12	de 26 à 130

source : Ministère de l'Habitat.

Alors que les besoins en personnels algériens de conception et d'étude connaissent des taux de satisfaction très faibles.

Tableau 35 : Besoins en personnels d'études dans le BTP pour la réalisation du plan (74-77).

	Ingénieurs architectes	Techniciens	Maîtrise
Besoins	5 000	15 000	40 000
Déficit en %	60 %	40 %	30 %

Source : Bilan Ministère de l'Habitat 1977.

Il devient impossible au petit bureau d'étude local d'entrer en compétition avec les grands organismes étrangers et de développer progressivement les capacités de maîtrise de conception et de l'adaptation des ouvrages ou des processus industriels.

Dans le meilleur des cas, les BET locaux bénéficieront de sous-traitance des parties les moins sophistiquées du travail; les parties "nobles" restant le monopole des BET étrangers. La SONATIBA qui disposait d'un BET d'une centaine de personnels d'études (ne faisant que les esquisses architecturales) sous-traitait toutes ses études techniques de projet et de processus au BET français IBSE - PASCAL.

La **déprotection** douanière des prestations de services d'études n'a pas permis la formation d'une maîtrise d'ouvrage locale, qui aurait pu profiter de l'aisance financière et de la multiplication des programmes de logements durant la période interventionniste de l'Etat, encore moins de concurrencer les études fournies par les BET étrangers pour des grandes opérations difficilement maîtrisables sans expérience antérieure.

Au début des années quatre-vingt et suite à de nombreuses faillites d'entreprises de réalisation étrangères laissant des chantiers importants inachevés, le Ministère de l'Habitat a pris des initiatives en direction de différents pays (Belgique, Cuba, Pologne...) en vue d'associer leurs entreprises (avec garantie étatique de leurs pays respectifs) avec des entreprises algériennes en groupements mixtes pour la réalisation de programmes de logements publics. L'idée était d'obliger ou d'amener les partenaires étrangers à céder des

connaissances technologiques et d'assurer la sécurité pour l'achèvement des chantiers, en plus d'un apport de financement. Cependant ces tentatives ne connaîtront que peu de réalisations effectives puisque dès 1982 déjà, dans le cadre d'une résorption rapide de la demande (Programme Anti - Pénurie (PAP)) et des nouvelles orientations politiques (restructuration des entreprises publiques), l'option prise sera celle du " *Programme Préfa.* " consistant en une importation massive de logements " clé en main " (importation d'éléments préfabriqués et montés sur place) de différents pays (Canada, Danemark, Italie, Espagne, etc.). Ce programme connaîtra un arrêt brutal avec la crise des revenus pétroliers de 1986. Il est remarquable qu'avec le rétablissement des revenus extérieurs, les mêmes mesures sont préconisées en 2014 par les décideurs (importation d'unités de préfabrication clef en main et partenariat public-privé étranger) sauf qu'il ne reste pratiquement plus d'entreprise publique.

La protection assurée aux importations de ces logements finis, assemblés localement, aura achevé de décourager les progrès locaux dans la maîtrise des processus industriels. Les restrictions budgétaires qui suivront touchant les programmes de logements ne favoriseront certainement pas le développement de compétences en maîtrise d'œuvre (confrontée à des situations de survie) malgré la multiplication de BET de jeunes cadres massivement formés par les universités.

I- 3- Le " libéralisme technologique " : l' " autonomie des entreprises publiques "

Le libéralisme technologique peut apparaître comme la décentralisation excessive du choix des techniques. Si habituellement, on admettait l'existence d'une prise de décision centrale en Algérie (impossibilité d'autofinancement des entreprises publiques), il faudrait néanmoins se pencher sur les pratiques réelles concernant les investissements. Si la procédure d'individualisation des projets industriels permettait de contrôler l'objectif de l'investissement et éventuellement son coût initial [A. Benachenhou, op cité], il n'a pas cet effet en ce qui concerne la technologie préconisée par l'entreprise et le choix des partenaires.

La non - maîtrise des enveloppes initiales par le Plan est significative de l'autonomie de l'opérateur économique à réévaluer son allocation initiale grâce à sa liberté en matière de choix technologique.

Pour l'ensemble des programmes d'investissement planifiés en cours à fin 1978, le coût initial passe de 290,9 à 381,1 milliards de dinars, soit une hausse de 31% après réévaluation et une hausse de 53,8% pour les investissements inscrits en 1978 [A. Benachenhou]. Ce qui rejoint les écarts entre coûts initiaux et effectifs que donne J. Kornai (op.cité) pour lequel la moyenne se situe entre 20 et 30% et même parfois jusqu'à 50%.

J. Kornai explique ces écarts par la mise en œuvre de projets “ en dehors du Plan, ajoutés aux investissements approuvés à l’origine ” et sont l’effet d’ajustements par l’entreprise nécessitant des investissements rapides (perturbations non prévues dans les secteurs fournisseurs d’inputs, par exemple), ou de comportements de dirigeants d’entreprise minimisant les coûts initiaux pour rendre leur demande d’investissement acceptable.

Cet état de fait exige des investissements additionnels qui permettent aux logiques sectorielles de contourner la contrainte financière imposée par le Plan. Mais, comme l’enveloppe pour l’ensemble de l’économie est fixée, la concurrence se fera entre les logiques sectorielles et les entreprises au sein de chaque secteur, dans le cadre d’une “ *soif de l’investissement* ” [J. Kornai op. cité].

Tableau 36 : Prévion et Réalisation financières des investissements (en %)

	1967 - 69		1970 - 73		1974 - 77	
	Prévion	Réalisation	Prévion	Réalisation	Prévion	Réalisation
Industrie	48,7	55,3	44,7	57	43,6	62
Agriculture	16,9	16,4	14,9	13	13,2	4,7
Infrastructure	34,4	28,3	40,4	30	43,2	33,3
Total	100	100	100	100	100	100

Source : A. Benachenhou (op.cité).

Ce tableau montre, au niveau des réalisations, que les logiques sectorielles arrivent à changer l’ordre des priorités fixé par les allocations initiales du Plan : celles des infrastructures par rapport à l’industrie et au sein de celles-ci, les hydrocarbures constituent un pôle d’attraction qui modifie dans la pratique les choix économiques. Les taux de réalisation contiennent une part non négligeable (autour de 30%) de réévaluations dues à des modifications ou à des renchérissements des projets.

Il en est de même du contrôle de l’importation des services d’engineering lorsqu’ils sont indépendants d’un contrat d’équipement qui va entraîner leur multiplication et une concentration géographique des partenaires.

Les décisions décentralisées quant au contenu technologique des actes d’investissement ont impliqué une part importante prise par l’assistance technique étrangère dans la valeur globale des contrats de 28% en 1973 à 45% en 1977 et 39% en 78 [A. Benachenhou op. cité] et une concentration géographique en faveur de la CEE (environ 75%) dont 60% pour la France.

Dans le bâtiment, la situation durant cette période (surtout de 1975-80) caractérisée par l’importation massive de techniques de construction, se traduira par plusieurs effets :

- a) un accroissement de l’importation d’inputs de produits industriels intermédiaires et d’équipements : près des trois quarts des consommations intermédiaires pour la construction industrialisée à cause de la faiblesse des taux de réponse de l’offre locale

(ciment 50%, acier 30%, etc.). Ce qui va entraîner des ajustements au sein des entreprises de bâtiments par des investissements annexes (pratiques des réévaluations) pour faire face aux différentes pénuries et ruptures d'approvisionnement.

b) le libre choix technologique a entraîné des surcoûts en mettant les opérateurs (peu dotés de capacités d'engineering) en face d' « *assembliers* » sous forme de sociétés d'engineering (phénomène très développé dans le bâtiment) indépendants ou non et à des constructeurs directement ou indirectement intéressés par la fourniture d'équipements coûteux parfois non indispensables.

c) le libre choix des partenaires a conduit à une forte concentration géographique des fournisseurs. En matière de procédés de construction industrialisés et de BET, la France venait nettement en tête (50% des procédés de préfabrication).

Ces choix sont pratiqués par les grosses entreprises publiques nationales, parfois publiques régionales existantes et surtout nouvellement créées en 1975 en dehors d'un cadre de politique technologique planifiée.

Le libéralisme technologique, au bénéfice des grandes entreprises publiques, a entraîné des effets pervers sur la structure de l'appareil productif.

Au niveau du bâtiment : un *cloisonnement* des entreprises estimant chacune détenir un système constructif "original", ce qui a empêché tout transfert entre elles d'expériences techniques^{xxx}, d'informations de toute nature etc. D'autre part, ces entreprises soucieuses du fonctionnement de leur outil de production ont eu tendance à rechercher des taux d'intégration très élevés (de la carrière aux corps d'état secondaires) afin d'éviter la dépendance vis-à-vis d'autres opérateurs en se dotant d'unités de production de matériaux multipliant les difficultés de gestion.

Au niveau du secteur économique global : cette recherche de taux d'intégration élevés dont le coût financier est considérable, aussi bien lors de la réalisation que du fonctionnement, entraîne la formation d'une structure en conglomérat géant d'entreprises publiques (DNC près de 50 000 emplois) avec des personnels de siège social très au-dessus des normes du bâtiment (plus de 15% pour la SONATIBA). Cette structuration est en porte à faux avec l'appareil productif national et sa structure en monopole de branche. Ceci, avec d'autant plus d'acuité que l'activité du bâtiment fait appel à une multitude de secteurs de l'économie et constitue le lieu de normalisation et de standardisation des outputs de leurs branches (l'exemple de la DNC qui importait ses treillis soudés dont les normes ne correspondaient pas à celles des produits de la S.N.S).

Dès lors, les coûts et “surcoûts”, relativement importants au niveau micro-économique c’est-à-dire de l’entreprise, diminuent les allocations qui pourraient être destinées à des solutions plus globales. Par exemple, la mise en place d’unités de maintenance pour l’appareil productif dans son ensemble permettant une articulation dynamique entre consommation et production technologique et progressivement la conception même de la technologie la plus adéquate dans le cadre d’une réduction de la dépendance technologique et globale.

Le libéralisme technologique et *l’ajustement technologique stratégique des entreprises publiques par l’augmentation considérable du stock du capital*, en détournant les contraintes et priorités du Plan, leurs ont permis de construire une *forme d’autonomie et de puissance à même de dominer les systèmes de l’acte de bâtir et à infléchir les autres acteurs à leurs propres exigences*.

La « *rationalité* » ou plus correctement, la logique micro-économique sera renforcée par les logiques sectorielles favorisées par la “*montée*” des états-majors des grandes entreprises publiques aux postes ministériels, celui de la DNC au sein du Ministère de l’Habitat lorsqu’il fut créé en 1977 à partir de celui des travaux publics; celui de la S.N.S au sein du Ministère de la sidérurgie créé en 1977 ou celui de la SONATRACH au sein du Ministère de l’énergie.

II- PROFIL DE LA CONSTRUCTION INDUSTRIALISEE

II- 1- Typologie des systèmes constructifs industrialisés

II- 1- 1- Définition :

Nous considérons comme relevant d’un système constructif industrialisé, toute construction dont la structure au moins est édiflée par un processus de mécanisation sur chantier ou par le recours à un cycle mécanisé de production continu en usine fixe ou foraine (préfabrication).

Nous retiendrons avec P. Chemillier^{xxx1} que le découpage du bâtiment, regroupant les éléments de l’ouvrage, est constitué de cinq fonctions qui sont : Fondation - Structure - Enveloppe (clos et couvert) - Partitions - Equipement du bâtiment (finitions, chauffage etc.).

L’industrialisation de la construction en Algérie n’a touché que trois fonctions : la structure, l’enveloppe et les partitions.

Les fondations sont réalisées avec des méthodes classiques (spécificité de la fonction : ancrage du sol). L’équipement rendant fonctionnel le bâtiment n’a pas suscité d’innovations majeures. Certains systèmes font appel à des techniques artisanales même lorsqu’elles sont exécutées en usine (VARECO - ECOTEC).

L'on peut retenir qu'en Algérie, une construction était réputée industrialisée lorsque les éléments essentiels (éléments porteurs et de transfert de charges) de la structure sont réalisés par un ou plusieurs procédés industriels formant un système constructif dans une combinaison de techniques, de produits, d'outils et de formes de mobilisation de la main d'œuvre.

Si l'on admet que l'industrialisation se caractérise par un transfert, plus ou moins important, du facteur travail au facteur capital (particulièrement capital fixe), on peut reconnaître un système industrialisé au fait que pour une production donnée et comparativement à la construction traditionnelle, la main - d'œuvre est moins abondante mais plus spécialisée. L'outillage de construction sera quant à lui variable dans sa nature comme dans son importance, en fonction de la voie technologique adoptée (préfabrication ou coffrages - outils).

Enfin, un système de construction industrialisé se distingue aussi et surtout par l'organisation préalable des différents stades et séquences de production (conception, fabrication, chantiers etc.) dès l'élaboration du projet.

L'introduction de nouvelles techniques implique donc un changement dans les structures du processus de construire ainsi que dans les moyens de production. Elle suppose des principes (standardisation, typification, normalisation...) mais qui, en général en Algérie, n'ont été appliqués qu'à quelques parties ou éléments isolés, alors que tout le bâtiment devrait nécessairement obéir à ces principes.

La fabrication industrielle d'un bâtiment, dont toutes les parties peuvent être fabriquées, pré - assemblées ou pré - montées indépendamment les unes des autres, pré-suppose un principe directeur valable pour toutes les parties, c'est-à-dire un système constructif.

Par rapport au traditionnel (phase de conception et phase de construction sur place), dans la construction industrialisée (totalement ou partiellement) apparaissent de nouvelles phases dont la chronologie peut varier en fonction du degré d'industrialisation :

- N°1 - Une première phase tertiaire de conception des éléments du bâtiment.
- N°2 - Une phase secondaire de production des éléments.
- N°3 - Une seconde phase tertiaire de combinaison à différents niveaux allant de l'urbanisme à l'étude du logement.
- N°4 - une phase de transport.
- N°5 - Une phase de montage sur chantier.

Dans le cas d'une industrialisation partielle (la préfabrication, insérée dans un mode de production sur commande comme ce fut le cas en Algérie), la phase N°3 passe en tête dans cet ordre et les autres se décalent d'un numéro.

Le phénomène de l'industrialisation de la construction appartient donc au processus de renouvellement continu de la production qu'ont connu les autres secteurs industriels. Son but général est l'augmentation de la productivité.

Pour y satisfaire, l'industrialisation se manifeste par l'organisation rationnelle du travail, l'utilisation rationnelle des matériaux et moyens disponibles et la mécanisation du cycle de production. Ces exigences aboutissent à un accroissement des investissements pour réduire la part de la main - d'œuvre à une production donnée.

En Algérie, ce processus a connu inégalement l'application de ces différents pré - supposés et exigences en ne dépassant pas le stade de l'industrialisation partielle (la préfabrication). Vu le niveau, même moindre de l'investissement nécessaire pour les systèmes de coffrages - outils, de l'organisation du travail pour leur mise en œuvre et les faibles capacités techniques préexistantes dans l'activité du bâtiment, seront considérées comme constructions industrialisées, celles réalisées à l'aide aussi bien des systèmes de préfabrication qu'avec des coffrages - outils (considérés dans les pays avancés comme du " Traditionnel évolué ").

Ainsi se dégage-t-il parmi les systèmes industrialisés ceux qui relèvent des voies technologiques suivantes :

- Préfabrication totale en usine fixe ou foraine (sur chantier)
- Mécanisation de la mise en œuvre avec des coffrages - outils complétée par la maçonnerie
- Mécanisation (coffrages - outils) complétée par la préfabrication.

II- 1- 2 : Les familles technologiques^{xxxii}

Un classement plus fin peut être opéré en prenant en compte la construction de l'enveloppe du bâtiment (façades). S'agissant du logement urbain (le plus concerné par l'industrialisation), quatre familles technologiques distinctes peuvent être définies :

- a) Mécanisation : construction de la structure par bétonnage en œuvre au moyen de coffrages - outils, les éléments de façades sont érigés selon le même procédé ou en maçonnerie.
- b) Préfabrication totale par composants plans : construction par assemblage de composants fonctionnels plans en béton armé et murs de façade également préfabriqués.

c) Préfabrication par ensemble traditionnels (cellule 3D) : construction par assemblage d'ensembles volumiques à structure en béton armé (un seul système utilisé par ECOTEC).

d) Systèmes hybrides : construction par bétonnage en œuvre au moyen de coffrages - outils de la structure et assemblage de composants fonctionnels en béton armé (façades) fabriqués en usine fixe ou unité foraine sur chantier.

II- 1- 3 : Les techniques utilisées :

Pour chaque famille technologique, les techniques utilisées sont les suivantes :

a) - Mécanisation :

a1) - Les tables et banches et le coffrage tunnel réalisent la structure (murs porteurs, dalles de planchers et de toiture) associée à un jeu de banches ou à la maçonnerie pour la réalisation des façades. Ces coffrages - outils très lourds intègrent des équipements (de réglage, de chauffage de béton etc.), nécessitent des moyens de levage puissants et permettent des cadences de gros - œuvre très élevées; ils autorisent près de trois cents réemplois.

a2) - Le tunnel longitudinal permet d'exécuter à la fois les murs porteurs longitudinaux, les dalles et les façades. Il est encore plus sophistiqué et plus lourd que les précédents, utilisé par deux entreprises pour les chantiers de près de 1000 logements chacun.

b) - La préfabrication plane :

La préfabrication lourde par grands panneaux (dimensions des pièces principales du logement) permet la réalisation quasi - totale des fonctions principales du bâtiment avec intégration d'une partie du second - œuvre.

c) - La préfabrication tridimensionnelle (3D) :

La préfabrication en béton armé de cellules en usine consiste à juxtaposer et à empiler des " modules " structurels sur chantier munis de la plupart des équipements des corps d'état secondaires.

d) - Systèmes hybrides :

Aux mêmes techniques de coffrages - outils s'ajoute l'utilisation de la préfabrication en usine ou sur chantier d'éléments de façade et autres tels que dalles de loggias, acrotères ou volées d'escaliers.

II - 2- Développement de l'industrialisation de la construction

Cette industrialisation est restée limitée au logement urbain et où la place de la construction traditionnelle reste importante.

Néanmoins, l'importance des équipements et des outillages acquis, même si elle ne se traduit pas par un fort pourcentage du volume des réalisations totales, a eu une influence décisive sur le sous-système productif de logement à différents niveaux.

II - 2- 1- Emergence de la construction industrialisée

On peut distinguer deux périodes significatives : 1970 - 1973 (1° Plan Quadriennal) et surtout 1974 - 1977 (2° Plan Quadriennal). Après 1980, viendront s'ajouter les produits finis (logements) importés " clé en main ", de procédés diversifiés de différents pays, mais dont la seule valeur - ajoutée sur le territoire national sera le fait du montage sur place que nous n'étudierons pas car sans influence sur le secteur de la réalisation.

La construction industrialisée concernera à la fin 1973 des programmes peu importants de l'ordre de 19% du total des logements mis en chantier entre 1970 et 1973.

C'est en 1970 que la SONATIBA fera démarrer à Constantine la première unité de préfabrication (usine fixe) avec l'assistance de l'entreprise grenobloise PASCAL et son bureau d'étude IBSE - PASCAL, à l'aide d'un procédé de construction breveté (" PASCAL ").

Il s'agit d'un système de préfabrication lourde en béton armé de tous les éléments du logement. Puis l'ECOTEC, initialement bureau d'études, a installé une usine de préfabrication volumique à Batna. Elle y exploitera, après avoir acheté le brevet du procédé " VARIEL - ELCON " suisse, devenu " VARECO ", une technique de préfabrication de cellules (3 cellules pour un logement de 60m³ habitables) terminées à 85% en usine (second - œuvre compris).

En 1973, la Société Régionale d'Oran (SORECOR) importe le système " CSB " (Séchaux- Bossuit : France) de préfabrication totale en usine mobile approvisionnant plusieurs chantiers.

Le développement de la construction industrialisée connaîtra un essor plus significatif dès 1975 grâce aux disponibilités financières extérieures permises par les bonds successifs des prix pétroliers. Sur un total de 53 150 logements lancés en 1975, 23 848 l'ont été avec des systèmes industrialisés. La moyenne annuelle du nombre de logements lancés en " industrialisé " passe de 1 500 pour 1970-74 à 18 500 logements pour 1975-77. Sa croissance est alors plus rapide que celle du " traditionnel " puisque sa part passe de 19% en 1973 à près de 47% entre 1975-77. Le nombre d'entreprises utilisant les systèmes industrialisés passe lui de 3 en 1973 à 26 en 1977^{xxxiii}.

Cependant cette vague d'" *industrialisation*" ou plutôt d'utilisation de techniques industrielles, est caractérisée par une large diversification des systèmes avec l'utilisation massive des systèmes de mécanisation (coffrages - outils), œuvre surtout d'entreprises

publiques nouvellement créées à partir de 1975. Ces systèmes de coffrage représentent 65% des constructions industrialisées en cours à la fin de 1977, supplantant la préfabrication totale. Néanmoins ces systèmes sont pour la plupart dotés d'unités de préfabrication, plus ou moins lourdes, pour les éléments non porteurs du bâtiment.

II- 2- 2- Répartition des familles technologiques

a) Mécanisation :

Tableau 37

Famille technologique	Nature de coffrages	Entreprise utilisatrice	Nombre d'opérations	Nombre de logements	Nombre de wilayat concernées
Coffrages – outils + maçonnerie	- Tables	02	03	1121	03
	-Tables et banches	01	01	600	01
	-Tunnel transversal	09	19	6838	08
	-Tunnel longitudinal	02	06	3200	02
Coffrages- outils, associés à la préfabrication	-Banches	03	05	3650	02
	-Tables et banches	04	08	11324	03
	-Tunnel transversal	05	16	9270	05

Source : N. Messahel (op.Cité).

Tous types de coffrages confondus, les systèmes de mécanisation représentent 36 000 logements répartis en 58 opérations distinctes réalisées par 21 entreprises différentes avec un plan de charge moyen par entreprise de 1 715 logements et de 620 logements par opération; certaines entreprises peuvent disposées d'un seul chantier de 2 600 logements (SONATIBA à Alger), ou même de 5 000 logements (SORECAL à Bordj-El - Kiffan). L'amortissement sur 300 réemplois peut justifier l'option pour cette voie technologique. La SONATIBA qui utilise la préfabrication à l'Est du pays a opté pour les tables et banches associées à une importante usine fixe de préfabrication dans la banlieue d'Alger.

Les entreprises utilisatrices sont représentées par deux grandes entreprises publiques d'envergure nationale, sept publiques régionales, quatre publiques de wilaya, quatre entreprises étrangères et quatre privées algériennes dont une a repris la chantier de la BREMER (RFA) en faillite.

Les unités de préfabrication qui accompagnent cette voie technologique sont souvent foraines (10 unités) avec une capacité de production, en général, inférieure à celle des unités fixes, au nombre de cinq. Les cinq unités fixes produisent des éléments complémentaires pour la structure du bâtiment : environ 13 350 équivalent - logements et 10 924 pour les unités foraines.

b) Préfabrication :

Près de 84% des programmes de logements en préfabrication concernent des systèmes lourds par assemblage de composants plans en béton armé, 14% pour le seul

procédé tridimensionnel, fabriqués dans dix unités fixes et cinq unités foraines. L'investissement est plus élevé pour les unités fixes et leur production, supérieure à celle des unités foraines, est en moyenne de quatre équivalent - logements par jour.

b1) La préfabrication de composants plans concernait six entreprises :

- A vocation nationale :

1. SONATIBA : (Procédé " PASCAL ") avec trois unités fixes à l'Est du pays, elle compte un ensemble d'opérations achevées en 1978 ou en cours représentant 14 385 logements.
2. DNC-ENIP : (Procédé " COOPAL "- Danois) : une unité fixe de préfabrication à Sidi - Moussa (Blida) avec une production en cours de 3 348 logements.
3. COOPEMAD : (Procédé : " Barets "- Paris) : elle démarre un chantier en 1978 de 1000 logements à Kouba avec une unité foraine d'une capacité de deux logements par jour.

- A vocation régionale ou de wilaya :

4. SORECOR - Oran : (Procédé " CSB " Paris) : en 1973, elle a réalisé à Tlemcen 320 logements à l'aide d'une unité foraine. En 1978, deux autres unités de même type pour deux chantiers à Oran, l'un de 1 116 logements et l'autre de 720 logements dont l'unité foraine sera réimplantée à Arzew pour deux opérations de 774 logements; une troisième fabrique pour un chantier de 800 logements à Mostaganem.
5. EPBTP d'El Asnam : (Procédé " CSB " Paris) : une unité foraine pour deux opérations de 594 et 200 logements.
6. EPBTP de Annaba : (Procédé " POLYGON " - Hongrie), opérationnelle après 1978, l'unité fixe à " ciel ouvert " fournira un chantier de 400 logements.
7. Une entreprise étrangère : BAUFIA - Italie (Procédé " KONGZ " Suisse) : elle dispose d'une unité fixe à l'Est (Ain Mlila) pour deux opérations de 600 logements.

Au total, la préfabrication de grands panneaux représente 22 430 logements. La technique des petits panneaux est en principe condamnée pour la réglementation sismique algérienne. Seule ECOTEC à Oran achève en 1978 un chantier de 574 logements à l'aide d'une unité fixe qui sera reconvertie à la fin de cette opération.

b2) - La préfabrication tridimensionnelle : une seule entreprise publique nationale ECOTEC a opté pour ce système très lourd.

Avec quatre unités fixes (Batna, Constantine, Annaba et Alger), son programme de production est de 3 762 logements. Les unités de production de ce système nécessitent des

investissements très lourds (environ 50 millions de DA (8 millions de dollars) en 1975 pour l'unité d'Alger). Leur production réelle est de quatre fois inférieure à la capacité installée à cause de la complexité du procédé, à l'utilisation d'intrants spéciaux et de techniques artisanales pour les corps d'état secondaires intégrés à la cellule au niveau de l'usine même.

D'autre part, l'état du réseau routier constitue un handicap pour le transport avec des véhicules spéciaux de ces grandes cellules lourdes, occasionnant des dégâts, sujets à des interventions supplémentaires de réparation sur chantier (menuiserie, vitrerie éclatées et même fissuration de la structure).

A la fin 1978, la préfabrication totale (tous procédés) concernait 26 765 logements en 62 opérations dont 22 achevées. Elle disposait de 10 unités fixes (21 241 logements de plan de charge) et cinq foraines (5 524 logements), par quatre entreprises publiques nationales, trois entreprises publiques régionales et une entreprise étrangère, auxquelles viendra s'ajouter la SOTRAM-PREF de M'Sila, constituée d'un groupement mixte algéro-français qui exploitera dès 1979 le procédé " GIBAT " (France).

II- 2- 3- Opérateurs de la construction industrialisée :

Les entreprises qui ont opté pour la construction industrialisée sont surtout les grandes entreprises publiques à vocation nationale, pratiquement toutes même si certaines continuent à utiliser parfois le traditionnel, la majorité des entreprises régionales et toutes les entreprises étrangères. Quelques entreprises publiques locales moyennes tentent timidement l'expérience avec les coffrages- outils. Les entreprises privées algériennes qui utilisent seulement les coffrages-outils sont au nombre de trois : EGECO (coffrages tunnels transversales à Alger), SEGNA (tunnel longitudinal à Annaba), SNATPB-CIF (mixte algéro-française : tunnel longitudinal à Annaba). Cependant celles-ci n'ont engagé des investissements que pour des équipements amortissables sur leurs programmes en cours (1000 logements en moyenne par entreprise).

Au niveau géographique, la région Est du pays, concernée initialement par les systèmes de préfabrication, reste toujours prépondérante dans ces types de systèmes. Les entreprises de l'Est développeront leur potentiel par la création de nouvelles unités de production à Skikda, Annaba et Batna.

La région d'Alger montre une prédominance des coffrages - outils, surtout par les entreprises régionales nouvellement créées (1975).

Enfin, la région d'Oran, de par l'ancienneté de la SORECOR dans la préfabrication, les coffrages - outils viendront équilibrer l'importance des différentes techniques.

II- 2- 4- Origine des systèmes.

a) - Concentration géographique : (voir annexe)

On constate pour la période 1970-78 une concentration géographique des partenaires étrangers fournisseurs de procédés et d'équipements de construction aux entreprises algériennes. Ces partenaires peuvent être des constructeurs d'équipements et de matériels pour le bâtiment, des entreprises de construction et des bureaux d'études ou sociétés d'engineering " liés " ou autonomes de ces entreprises.

La France est le pays où était concentré la majeure partie des partenaires des entreprises publiques et privées algériennes les plus importantes, ceci aussi bien pour les systèmes de préfabrication (50%) que pour les coffrages industriels (70%). Le constructeur français OUTINORD reste le plus fort vendeur de coffrages - outils et souvent d'études techniques pour la mise en œuvre de ces équipements.

b) - Formes contractuelles :

En général, l'exploitation du procédé sous licence ou brevet est limitée (SONATIBA avec PASCAL : sous licence et ECOTEC : achat de brevet). Les formes contractuelles peuvent être une rémunération de marchés d'études, d'engineering de procédé et d'unités de préfabrication et de marchés de ventes d'équipements et de matériels qui sont eux brevetés. En plus, une rémunération peut exister due à l'appel au " know - how " du partenaire au fur et à mesure de son intervention dans le cadre d'un contrat d'assistance technique parallèle ou d'une convention comprise dans le contrat global.

Cette rémunération n'est pas négligeable puisqu'elle peut atteindre en moyenne 30% de la valeur globale des contrats (voir tableau n°33).

Le processus de la relation initiale avec l'entreprise algérienne se fait souvent par l'intervention simultanée ou non, d'un constructeur et d'un bureau d'études (liés entre eux : cas de PASCAL et IBSE ou non : cas de PITTANCE et le BET DU MOULIN) dans une pratique usuelle de *relations privilégiées* permettant à chacun de faire intervenir l'autre sur un marché emporté.

c) - L'assistance technique :

Son évaluation chiffrée pour le secteur de la construction n'est pas saisie par la comptabilité nationale; elle est agrégée pour l'ensemble de l'économie nationale. Le tableau signalétique (voir tableau « Assistance technique ») nous permet de saisir les formes que prend cette assistance par rapport à la taille et au statut de l'entreprise algérienne et par rapport aux fonctions du procès de production industrialisé du bâtiment.

T : Nature et forme d'intervention de l'assistance étrangère (1975 – 1980)

Localité et taille d'opération	Statut de l'entreprise	Mode de construction	Second - œuvre	Assistance Technique	
				Etudes	Exécution
Grandes villes T > 1000 logts	NATIONALE (publique)	Préfabrication lourde Unités fixes ou foraines	Par l'Entreprise (rarement sous-traitance au privé). Produits importés	B.E.T. étranger + parfois participation du BET de l'entreprise	Coopération technique liée ou non au BET chargé des études.
Villes satellites aux Grandes. T > 500 logts	REGIONALE (publique)	Coffrages – Outils + Préfabrication des façades. Sauf SORECOR, préfa - lourde en unités foraines	Sous-traitance au privé (sauf SOREC-SUD) Tendance à la fabrication des produits et à l'intégration de l'activité de second - œuvre	BET étranger réalisant en général toutes les études (conception) et se chargeant de l'encadrement et du suivi de l'exécution sur chantier .	
Wilaya de l'intérieur T > 300 logts	EPBTP de Wilaya Tutelle MUCH	Coffrages - Métalliques sans préfa. Sauf EPBTP El Asnam et Annaba	Sous – traitance au privé	BET étranger + BET nationaux	BET étranger ou coopération technique
Wilaya et Communes T > 100 logts	Société de Wilaya et communale. Tutelle Ministère de l'Intérieur	Traditionnel Sauf STWSétif et STRAWITlemcène	Sous – traitance au privé	BET nationaux (ex : ETAU) Sétif (600 Logts.) BET étranger : conception et études techniques	Encadrement de l'entreprise et suivi BET nationaux ou DUCH
Toutes les villes T < 300 logts	PRIVEE (algérienne)	Traditionnel Sauf EGECO +SEGNA et SNATPB-CIF : coffrage tunnel T > 300 logts	Sous – traitance	BET nationaux (procédé traditionnel) BET étrangers (procédé de coffrages – outils)	Encadrement de l'entreprise (procédé traditionnel) BET étrangers et coopération technique
Annaba, Constantine et Wilaya moyennes de l'Est et Ouest T > 700 logts	ETRANGERE	Coffrages - Outils + préfa (façades). Sauf BAUFIA (Italie) : tout préfa. à l'Est.	Par l'entreprise. Produits importés (A.G.I.) + fabrication propre	BET de l'entreprise ou non souvent à l'extérieur de l'Algérie.	Encadrement de l'entreprise elle - même

Malgré la présence en leur sein de BET importants, l'assistance technique était présente dans la fonction conception et études techniques pour les grandes entreprises qui, pour la réalisation sur chantier, utilisent leur propre encadrement algérien ou parfois la coopération technique individuelle.

Pour les entreprises moyennes, l'assistance technique intervient aussi bien dans les fonctions conception et études que dans l'encadrement de chantier.

II- 3- Facteurs favorables aux systèmes industrialisés

II- 3- 1- Marché stable :

a) La croissance exponentielle des programmes planifiés qui passent pour le seul logement urbain de 9 000 logements dans le Triennal (1967-69) à 100 000 dans le 2^o Quadriennal (1974-77) et ensuite 100 000 par an comme objectif à atteindre, a provoqué des changements considérables dans la structure de l'appareil productif.

Cette structure s'est transformée non seulement du point de vue technologique mais aussi par la création de nouvelles entreprises (nationales, régionales, locales) sans expérience forcément d'entrepreneurs de bâtiment.

b) La taille des opérations et leur concentration dans les grandes villes : sur les 114 opérations lancées en " industrialisé " entre 1970-77, 66 sont supérieures à 300 logements, 33 supérieures à 100 et 15 égales à 100 logements; ces dernières faisant souvent partie d'un programme d'une même entreprise sur des chantiers proches.

S'ils touchent des opérations de 100 logements (sites mitoyens), les systèmes industrialisés sont surtout utilisés pour des opérations de tailles supérieures à 300 logements. Parmi elles, 29 ont entre 300 et 500 logements, 25 entre 501 et 1 000 logements et 12 supérieures à 1000 logements.

Au niveau des programmes totaux (industrialisés et traditionnels), 58% des opérations entre 300 et 1000 logements et 77% de plus de 1 000 logements sont lancées en " industrialisé " même si le " traditionnel " reste présent dans les grandes opérations, respectivement 42% et 23%.

En fait, c'est aussi et surtout, la concentration des programmes dans les grandes villes ou à leurs périphéries qui joue un rôle dans l'option technologique. En effet, l'environnement humain et technique exigé par les systèmes industrialisés entraîne des " réflexes " chez les opérateurs pour s'installer là où l'infrastructure existe déjà (voir annexe : unité de préfabrication et leur implantation) en termes de réseaux routiers, d'énergie, de cadres, de chefs de chantiers etc.

II- 3- 2- Facteurs liés au sous-système productif :

Si la taille des opérations ne semble pas être un élément déterminant dans les choix technologiques (présence aussi du traditionnel dans les opérations de taille importante), ceux-ci *apparaissent plus directement fonction de la nature et du statut de l'entreprise de bâtiment.*

Ce fait nous renvoie à nos développements précédents sur la stratégie d'*autonomisation* de l'entreprise publique par *l'ajustement technologique stratégique* (augmentation des stocks de capital fixe).

Tableau 38 : Investissement pour une production de 1 000 logements par an.

	Système traditionnel	Mécanisation + maçonnerie	Mécanisation + préfa.	Préfabrication totale
Millions de DA	06	32	38	110
Dont transférables	00	15	15	95

Source : " Perspectives de l'industrialisation de la construction en Algérie " CNAT 1981

La capacité de négociation des allocations d'investissement avec la tutelle est en faveur des grandes entreprises publiques de par leur puissance et non de leurs performances technico - économiques.

La plus grande partie de la construction par la préfabrication nécessitant des investissements très lourds est l'œuvre des entreprises publiques de dimension nationale (près de 80% de la réalisation préfabriquée).

La construction par les coffrages - outils associant des unités de préfabrication d'accompagnement est l'œuvre des entreprises publiques à vocation régionale et les entreprises étrangères (58% des réalisations par la mécanisation). Une autre grande partie construite par les coffrages est le fait d'entreprises publiques nationales qui utilisent déjà la préfabrication totale pour d'autres opérations.

Les entreprises publiques locales et les privées algériennes s'orientent vers des voies technologiques simplifiées : coffrages - outils associés à la maçonnerie totalement pour les trois entreprises privées et associés à la préfabrication pour un tiers de leur production pour les entreprises publiques locales.

Une hiérarchisation technologique s'est donc opérée, basée sur la segmentation structurelle de l'appareil productif : *L'industrialisation la plus lourde étant le fait des entreprises les plus grandes, celle nécessitant des investissements moins élevés, est l'option des entreprises plus modestes.*

Entre ces deux groupes d'entreprises, se situent celles (publiques régionales et étrangères) dont les choix ont été les systèmes de coffrages plus élaborés accompagnés d'unités de préfabrication plus ou moins lourdes.

Le système traditionnel reste, même s'il est utilisé par toutes les entreprises algériennes, le « choix » d'entreprises locales publiques ou privées par manque de sources de financement ou parce qu'elles disposent de collectifs de travail anciens qualifiés dans la construction traditionnelle; c'est surtout le cas des régions qui ont hérité des collectifs de travail d'entreprises coloniales.

La spécialisation des modes techniques de production selon la nature et le statut de l'entreprise est donc une des caractéristiques fondamentales de l'appareil productif et des choix technologiques.

Enfin, l'autonomie des entreprises publiques dans les choix technologiques grâce au libéralisme technologique et la "soif d'investir" [J. Kornai - op cité] ont été des facteurs décisifs dans les mutations et la configuration des structures productives dans le bâtiment. L'attrait des techniques modernes, l'encouragement des autorités sectorielles, la création d'entreprises nouvelles sans expérience, a poussé les entreprises vers des choix basés uniquement sur l'importation de techniques et d'équipements.

Ce qui n'a pas entraîné une intégration de l'appareil productif de la construction dans l'économie nationale, tout en impliquant des difficultés plus grandes d'organisation, de fonctionnement et de gestion au sein de ces mêmes entreprises.

III : MISE EN OEUVRE DES SYSTEMES CONSTRUCTIFS

III - 1- En termes de prix

Tableau 39 : indice des prix BTP (1967-78) – Base 100= 1974

	1967	1970	Taux de croissance	1973	Taux de croissance	1974	1975	1978	Taux de croissance	Taux de croissance
			67-70		70-73				74-78	67-78
BTP	59,5	72,5	122%	93	128%	100	111	146	146%	245
Ensemble branches	53,2	58,6	111%	72	122%	100	104,9	135,8	135,8	255

Source : MPAT : S.P.Thierry (op cité)

Le plus fort taux de croissance est celui de la période 1974-78 (146%) supérieur à l'indice national et plus précisément celui de 1975-78 (131,5%), période qui correspond aux lancements d'importants programmes en industrialisé. L'indice des prix BTP dont le taux de croissance était le plus faible avec les hydrocarbures et les mines entre 1967-70 devient le plus élevé en 1975 après l'agriculture, la chimie et le textile.

Les prix pratiqués par les entreprises utilisant les systèmes industrialisés vont connaître des augmentations sans commune mesure avec l'évolution générale des enveloppes fixées par le Ministère de l'Habitat et le Plan.

Tableau 40 : Evolution des prix de la construction industrialisée (DA courant/m²).

Entreprise	1975	1976	1977	1978
ECOTEC	1060	1720	2380	3000 à 3500
SONATIBA	1100	1620	2250	3000 à 3500
DNC	-	1730	2300	3000 à 3500
SERECOR	1080	1200	2060	2400 à 2700
SOREC - SUD	1100	1350	1940	2400 à 2700
locale en traditionnel	1100	1100	1225	1400 à 1850

Source : MPAT cité par A. Benachenhou. (op. cité)

La même hiérarchisation se retrouve au niveau des prix à la réalisation puisque dès 1975, avec la croissance de la construction industrialisée dans les programmes, une différenciation des prix s'établit en rapport avec les types de procédés et la taille des entreprises.

Les prix seront multipliés en moyenne par 3,2 entre 1975 et 1978 pour les entreprises publiques nationales, par 2,5 pour les entreprises régionales et seulement par 1,6 pour les entreprises locales utilisant le procédé traditionnel. Et ceci ne concerne que les prix initiaux de marché; en fait les réévaluations sont courantes à la demande des entreprises. Par exemple, en 1975, le Ministère de l'Habitat accordait jusqu'à 2100 DA/m² soit le double de l'enveloppe initiale.

D'autre part, l'étude faite par le CNAT^{xxxiv} en 1977 fait ressortir une corrélation très forte entre le statut de l'entreprise, sa taille, le système constructif et les prix pratiqués, au titre de la période 1974-77. Plus l'entreprise était de grande taille et plus les prix étaient élevés. Les systèmes les plus " lourds " étaient les plus chers.

Les wilayat de l'intérieur où les grandes entreprises étaient absentes, avec peu de mécanisation, avaient la structure de prix la plus homogène et la moins élevée par rapport à l'ensemble du pays.

Plus tard les grandes entreprises tireront les prix vers le haut, pour l'ensemble du secteur, initiant ainsi un mouvement inflationniste puisque les autres entreprises s'aligneront sur leurs prix obligeant le Ministère de l'Habitat et du Plan à réviser dès 1979 la grille des enveloppes par une augmentation avalisant les pratiques des entreprises. Ils passeront à 3 800 DA/m² en 1980, à 6 000 en 1987, 9 500 en 1992 et 17 100 en 1995.

Nous sommes ici dans le cas des prix " pseudo - administrés " dont parle J. Kornai (op cité); il s'agit " d'un prix fixé par le producteur et entériné par l'autorité des prix " (voir plus loin : « formation des prix »).

Nous avons retrouvé ce mécanisme d'imposition des prix par le producteur au cours d'une étude pour le compte du Ministère de l'Habitat : l'offre de prix du marché des 10 000 logements à Alger pour 5 000 logements à la SORECAL, 2 400 à l'ECOTEC et 2 600 logements à la SONATIBA (J.P. Bergher et N. Messahel)^{xxxv}.

La SONATIBA faisait une offre de prix en 1977 pour son opération dont les travaux avaient commencé en 1975 sur la base d'un contrat - programme fixant l'enveloppe à hauteur de 1 800 DA/m². En 1977, lors de l'établissement des documents de marché (par la procédure contrat - programme) la SONATIBA "fixait" le prix à 3 227 DA/m². Le maître d'ouvrage (OPHLM d'Alger) sera obligé d'accepter de payer sur injonction du Ministère de l'Habitat qui avait avalisé cette offre de prix.

III- 2- En termes de productivité :

2- 1- En volume :

Si la construction industrialisée est privilégiée au niveau des inscriptions du Plan National, il faut relativiser sa place et son développement ultérieur dans la satisfaction des besoins. Elle reste limitée au seul logement urbain d'une part et d'autre part la construction en traditionnel reste importante dans les programmes planifiés: 50% des logements en cours à la fin de 1977 (65 000 sur 120 000 logements). Sur les réalisations effectives par rapport aux mises en chantier, l'efficacité des techniques industrielles est de presque trois fois inférieure aux techniques traditionnelles.

Ce qui se traduira par un allongement de délais moyens de réalisation par logement qui passeront de 3,7 ans/logement en 1977 à 5 ans en 1989 pour atteindre 7 ans en 1990. Il s'agit souvent d'accumulation de nombre important de logements terminés en gros - œuvre mais qui ne peuvent être livrés faute d'achèvement du second - œuvre entraînant un volume élevé de "carcasses" en reste à réaliser avec les répercussions que l'on sait sur les situations financières des entreprises (découverts aggravés pour les taux d'intérêt bancaires) et sur les finances publiques quand elles auront à couvrir les déficits de ces dernières.

Tableau41: Prévisions et Réalisations de logements par type de techniques

Technique de	Prévisions 67 - 78 I		Réalizations 67 - 78 II		I/II
	nombre	%	nombre	%	
Construction					
Industrialisée (public)	268 207*	46	45 148	12	17%
Traditionnelle (public)	200 787	35	120 191	32	60%
Traditionnelle (privé +autoconst.)	111 120	19	214 000	56	190%
Total	580 114	100	379 339	100	65%

* Il faut tenir compte ici que ces programmes n'ont été lancés en masse qu'à partir de 1975.

Source : P. Thierry : " la crise du système productif algérien " Thèse d'Etat - Grenoble II- 1982.

En général, le rapport Réalisation sur Prévisions pour 100 logements lancés est de 14% par an pour les systèmes industrialisés et de 30% pour le traditionnel. Prévu pour réaliser 46% des programmes, l' "industrialisé" n'a réalisé que 12% ce qui dénote une stagnation de la production et une chute de la productivité.

Au niveau des systèmes de livraisons, la mise en œuvre des systèmes industrialisés ne semble pas avoir influencé positivement l'augmentation des livraisons annuelles bien au contraire, puisque les progrès enregistrés depuis 1967 à 73 (T.42) semblent s'émousser après cette date. L'éjection des entreprises privées de bâtiment en tant qu'entreprise générale des programmes publics (attribution de l'essentiel de programme de logement du 2° Plan Quadriennal (74-77) aux entreprises publiques : procédure contrat - programme) a entraîné une saturation des plans de charges des entreprises publiques nationales par la faiblesse des taux d'absorption des crédits alloués qui restent inférieurs à 60% durant la période 1970-78. Ce qui se traduit par un taux de satisfaction globale des besoins en habitat de 40,9%.

T. 42: Livraisons globales de logements

	1967	1969	1973	1977	1978	1979
livraisons (en milliers)	14	20	38	40	49	50

Source : Benamrane D : " Crise de l'Habitat " CREA 1980.

T.43: Evolution de la valeur Ajoutée (BTP)

	1969	1973	1977	1978
Secteur public	37	47	79	73
Secteur privé	63	53	21	27
Total	100%	100%	100%	100%

Source : MPAT - Bilan 1967-78.

La part du secteur public se stabilisera autour de 70% jusqu'à la chute brutale en 1994 par les dissolutions - déstructurations des entreprises publiques dans le cadre du P.A.S.

T. n° 44: Taux de satisfaction des besoins en habitat en 1978 (en milliards de DA).

Besoins	30,00
Production réelle: dont entreprises publiques nationales	5,7
Entreprises locales	1,6
Entreprises privées	4,9
Total	12,2
Taux de satisfaction	40,9%

Source : MPAT - Bilan 1967-78.

III- 2- 2- En terme de productivité

L'introduction de la construction industrialisée ne semble pas avoir eu des influences notables sur la productivité du travail qui reste sensiblement la même que celle de la construction traditionnelle; respectivement 1,8 hommes /logement /an et 2h /logements /an [N. Messahel]^{xxxvi} en 1976 connaissant même une évolution négative puisqu'elle sera en 1979 de 3 et 4 pour l'une et l'autre.

Cette convergence des niveaux de productivité rejoint la question de la spécificité des changements technologiques dans le bâtiment où la productivité apparaît comme un résultat d'ensemble mobilisant séries d'acteurs et non pas le reflet des seuls déterminants technologiques. Il faut tenir compte d'autres éléments : le savoir-faire, la qualité et la compétence des hommes, c'est-à-dire l'ensemble du système de gestion ainsi que la multiplicité des intervenants dans l'acte de bâtir.

Soumises au même environnement macro-économique, les entreprises ont des modalités différentes d'obtention de gains de productivité :

- Pour les petites entreprises, la souplesse et l'adaptabilité de la force de travail apparaissent comme le moyen privilégié de gestion;
- Pour les plus grandes, la productivité apparaît, au contraire, liée à la maîtrise d'un savoir-faire technique, à l'organisation de la division du travail entre, par exemple, l'industrialisation des composants et le montage sur chantier, et à une plus grande intensité d'équipement.

Hors, ces exigences n'étant pas ou peu satisfaites, les entreprises publiques ont été amenées à augmenter les ratios de main - d'œuvre rendant ainsi extensive l'utilisation des systèmes constructifs, grignotant les gains de productivité qui auraient pu être réalisés.

Pour l'ensemble du secteur et en termes constants, les effectifs seront multipliés par 5,6 quand la valeur ajoutée ne sera que de 2,8 entre 1970-78; donc une réduction de la VA/emploi de 50% (MPAT).

Au niveau des systèmes industrialisés, les causes sont multiples dans leurs faibles performances de productivité : la présence de personnels qualifiés (maçons), non prévue, à l'aval du procès de fabrication des éléments du bâti à la sortie d'usine ou sur le chantier après le montage pour rattraper les défauts de fabrication, par exemple.

D'autres causes peuvent grignoter les gains de productivité de l'heure ouvrée du travailleur productif, parmi lesquelles : les incidences du gros - œuvre (facteur structurant) sur les autres corps d'état (métiers non industrialisés), l'enchaînement des différentes séquences, les consommations de main - d'œuvre indirectes (chantier et siège), les qualifications inadéquates, etc.

Enfin, les ruptures d'approvisionnement liées à l'environnement économique entraînent des comportements ou "*résistances*" au niveau des travailleurs par notamment le ralentissement volontaire des cadences (de montage, etc.) pour éviter le "*chômage sur le lieu de travail*" qui peut être occasionné par les arrêts dans la production (pannes, manque de ciment etc.).

Toutes ces conditions de mise en œuvre des systèmes industrialisés font que les gains de productivité en termes d'heures de travail - ouvrier ne se manifestent pas par un mouvement équivalent de la productivité d'ensemble. Celle-ci passera de 1,8hommes/logement/an en 1976 à 3h/logement/an en 1997, après avoir atteint son seuil le plus bas en 1979 avec 3,5h/logement/an, soit quatre années après l'introduction massive des systèmes industrialisés, au moment où celle des entreprises étrangères en Algérie, soumises au même environnement, était estimée à 1h/logement/an.

Tableau 45 : Productivité de la construction industrialisée dans divers pays en homme par logement (70m²) par an.

	Algérie (1)		Pologne (2)		Mexique (3)		France (4)	
	indust.	globale	indust.	globale	indust.	globale	indust.	globale
1976	1,8	2	-	-	1,2	1,26	taux de 0,3	croissance
1979	3,5	3,9	0,87	1,27	-	-	par an entre 76 et	de 0,5% à
1997	3	3,5	-	-	-	-	80 0,9%	entre1980-88

Sources : tableau construit à partir de différentes sources : 1- 1979 et 1997 - CNAT, 2- Ministère de la construction : Pologne, 3- Strassman : " construction, productivité et emploi " BIT Genève 4- INSEE - note technique n° 320/682.

A la faiblesse d'organisation globale du secteur qui influence la productivité globale, vient s'ajouter la faiblesse de la production ouvrière.

Tableau 46 : Production d'une journée de travail (8 heures) par équipe- type en 1978.

	Norme	Production effective
Béton (m3)	30	18
Ferraillage (kg)	150	90
Enduit (m2)	16	6
Carrelage (m2)	25	8
Faillance (m2)	15	3
Briques (m2)	25	7

Source : H. Benhamza et Y. Hadim : " le coût de la construction en Algérie " Revue El-Hindiss - n° 6 Alger 1980.

Productivité apparente :

Tableau 47 : Productivité apparente -Algérie (BTP) - prix constants 1978.

	1967	1973	1977	1978	1992	1994 (1)
PIB (en milliards DA)	4,6	7,1	11,6	12,8	26	15,2
Emploi (10 ³)	71	190	364	399	684	600
PIB/emploi (DA)	64 790	37 370	31 860	32 000	38 000	25 300
Part du secteur public dans la PIB	(1969) 37%	47%	79%	73%	73%	40%

Source : MPAT Bilan 67-78 et Ministère de l'Habitat 1992.

* bâtiment seul représente 63% du BTP (1973-92) non compris secteur informel

(1) - Données statistiques ONS n° 232.

Il s'agit donc d'un développement extensif du secteur de la construction, suivi d'une augmentation des salaires réels, au détriment d'un encadrement de la productivité qui aurait diminué les coûts et les prix de réalisation.

Tableau 48 : Comparaison des gains de productivité et du pouvoir d'achat des travailleurs.

Secteur	Période	Indice de productivité	Indice de pouvoir d'achat
BTP	1969-77	38	73
Industrie	1969-77	85	92

Source : S.P Thierry op.cité p 232.

En effet, d'une part l'écart entre l'indice de productivité et le pouvoir d'achat est nettement en faveur de ce dernier et il est plus important dans le BTP que dans le reste de l'industrie. La nature industrielle des classifications des postes et des qualifications dans les systèmes de construction industrialisée a entraîné un rattrapage des salaires distribués dans l'industrie sans que le même phénomène de rattrapage se retrouve au niveau des gains de productivité.

D'autre part, l'augmentation du pouvoir d'achat des salaires dans le bâtiment, si elle a permis une amélioration de la répartition des revenus et du niveau de vie des travailleurs, n'a pas été suivie de gains de productivité permettant à la production nationale d'évoluer plus rapidement que la demande en logement.

L'évolution de la situation entre 1978-93, en termes d'agrégats d'entreprise, s'est détériorée en termes constants. Le chiffre d'affaires annuel en termes réels par emploi de 1993 est 2,12 fois inférieur à celui de 1978 (référence 1978 : 58 000 DA/emploi). En valeur courante, il passe de 58 000 DA en 1978 à 135 000 DA en 1993, avec des ratios de C.A/salaire de 1,6 en 1978 et 1,5 en 1993 (source : MHC).

Ceci est enregistré malgré « la masse des capitaux investis à partir de l'année 1980 (réallocation des ressources en faveur des infrastructures sociales et l'habitat), regroupés autour du poste immobilisations brutes représentant 81,89% de la production en 1980 et 68,78% en 1981 » [M.T. Hamamda]^{xxxvii}, après la crise de 1986, le rapport immobilisation sur C.A sera de 27%.

Ce qui laisse penser aussi à une détérioration du taux d'efficacité des investissements puisque un dinar investi induit un chiffre d'affaires en moyenne de deux dinars alors que celui constaté dans les pays avancés est de 1 pour 7.

Pour l'ECOTEC au moment où les immobilisations étaient multipliées par 2,2 entre 1974 et 1977, leur taux d'efficacité est passé de 1,17 à 0,83; cette entreprise utilisait le procédé le plus lourd en équipement et le plus complexe dans la mise en œuvre.

Pour la SORECOR d'Oran, la réduction de ce ratio entre 1971 et 1977 est de 3,18 à 1,61 [CNAT^{xxxviii}]; elle utilise un système de préfabrication totale en unité foraine. Il est significatif que ces types de systèmes (préfabrication) nécessitant de grands investissements aient des ratios d'efficacité inférieurs à la moyenne du secteur.

Tableau 49 : Evolution du taux d'efficacité de l'investissement et de l'indice de productivité des facteurs de production.(BTP)

	1970	1979	1980	1981
1- production/immobilisations brutes	3,25	1,65	1,27	1,52
2- immob. brutes/Frais de personnel	0,94	1,20	1,34	1,47
Productivité des facteurs (1x2)	3,05	1,98	1,70	2,23

Source : M.T. Hamamda (op.cité) p. 152-153.

Ces ratios montrent bien la faiblesse de la productivité globale et son évolution négative pour la période (1976-81), laquelle période a pourtant connu une forte mécanisation des entreprises de bâtiment. Le rapport capital fixe sur la production souvent fantastique peut receler l'inefficacité de la gestion. En effet, les capacités d'investissement de l'entreprise ne sont pas fonction de ses performances de production ou de gestion, mais des possibilités liées aux facilités d'endettement internes et externes. Ceci se traduit par une baisse de la productivité du dinar investi, donc une sous - utilisation des moyens de production et ainsi une aggravation du déficit de l'entreprise et de l'endettement extérieur du pays.

Cette réduction de la productivité globale est aussi conditionnée par la productivité de l'heure travaillée effectivement (donc non compris les arrêts) qui continuera à chuter pour passer de l'indice 100 en 1983, à 86,43 en 1989 pour le seul bâtiment (91,37 ensemble du BTP), en termes constants de la valeur ajoutée en DA par heure travaillée.

Tableau50: productivité horaire nette (V.A en DA/heure).

V. Ajoutée	1983	1985	1989	Evolution 85-89	83-89
BTPH	39,62	37,90	36,20	95,66	91,37
Bâtiment	37,83	33,20	32,70	87,76	86,43
T.P	44,41	43,60	42,43	98,17	95,54
Hydraulique	39,18	37,22	36,77	95	93,85

Source : CNAT : " Evaluation des effets du développement du secteur sur l'emploi " septembre 1990.

Nous pouvons avoir un aperçu sur la part de l'organisation d'ensemble du procès de production sur la productivité globale, en voyant le niveau de prise en charge de certaines fonctions stratégiques à travers cette étude CNAT de septembre 1990.

- **Fonction n°1** = Prospection commerciale : elle permet l'occupation du marché et prévient les risques de sous - activité.
- **Fonction n°2** = Méthodes et programmes : elle organise la répartition des moyens selon le niveau d'activité, évalue les performances de chaque corps de métier.

- **Fonction n°3** = “ Etudes techniques ” : pour répondre aux contraintes techniques d’adaptation des travaux aux terrains d’implantation des projets, elle interprète les spécificités techniques et fournit les méthodes de mise en œuvre des chantiers de réalisation.
- **Fonction n°4** = “ Coordination des travaux ” : elle informe sur la situation des chantiers, définit les mesures adéquates aux situations données, établit les responsabilités de chaque organe de l’entreprise.

Tableau 51 : Degré de prise en charge de chaque fonction (en %)

Prise en charge :	F1	F2	F3	F4
- par un service	8,2	9,9	17	27,8
- par un bureau	13,1	8,4	18	23
- par une personne	24,3	13,4	20	31,2
- non prise en charge	54,4	68,3	45	18
- Total	100	100	100	100

Source : tableau construit à partir de l’enquête CNAT sept. 1990 (op.cité).

Le degré de non - prise en charge de l’essentiel des fonctions d’encadrement de l’activité est significatif de l’impossibilité de saisir et de faire évoluer des gains de productivité qui pourraient se réaliser au niveau de l’heure - ouvrée ouvrière.

Les raisons avancées par les entreprises concernant les contraintes pour la prise en charge efficace de ces fonctions sont en rapport avec :

- Le niveau d’activité et la forme d’organisation adoptée pour 65% des entreprises ;
- Le niveau de qualification du personnel pour 55% des entreprises ;
- Le manque d’intérêts accordés à ces fonctions pour 45% des entreprises.

D’une manière globale, il est remarquable que les moyens de production mis en œuvre n’aient pas d’influence sur le niveau de productivité.

Apparemment ni la taille des effectifs, ni le taux d’équipement ni enfin les taux d’encadrement ne sont décisifs dans le secteur de la construction en Algérie.

Ce manque d’influence peut être lié :

a) à **l’organisation du marché des réalisations** : forte présence du “ gré à gré ” et des affectations administratives qui empêchent la recherche de l’optimisation des moyens.

b) **au système de gestion des entreprises** qui ignorent les fonctions encadrement et pilotage de l’activité.

c) à **la gestion des ressources humaines** (protection de l’emploi) sans relation avec la nature et le niveau de l’activité.

C'est ainsi que les niveaux d'équipement peuvent constituer un frein à l'amélioration des rendements dans ces conditions de production, selon le principe des rendements décroissants, à cause du faible impact des ressources mobilisées sur la productivité compte tenu de leur gestion et de la manière dont elles sont obtenues : *concurrence entre agents mettant en cause les cohérences des sous systèmes productifs.*

III- 3- L'emploi

3- 1- Coût de création d'un emploi :

L'investissement nécessaire à la création d'un emploi peut être extrapolé à partir du tableau 38: « investissement pour 1000 logements/an » en utilisant les taux de productivité de la construction industrialisée (1,8 hommes/logement/an) en 1976 donc 1000 logements/an nécessitent 1800 emplois/an par rapport au traditionnel.

Tableau 52 : Investissement par emploi par technique

	Mécanisation + Maçonnerie	Mécanisation + Préfa.	Préfabrication Totale	Traditionnel (2h/logt/an)
Invest./emploi (DA)	18 000*	21 000	61 000	3 000
Industr./traditionnel	6 x plus	7 x plus	20 plus	-

*Montant de l'investissement sur nombre d'emplois

Les rapports élevés s'expliquent par le fait que l'utilisation des techniques industrielles n'a pas entraîné pour autant une réduction des effectifs nécessaires à la production d'une unité de logement. En effet, la période correspondante à ce mouvement (1974-79) a connu un doublement de l'emploi, soit un taux de croissance annuel moyen de 15% alors que ce taux sera de 8% et nul à la fin de la période de 1980-85. A partir de 1986, l'emploi dans le secteur connaîtra une baisse constante, parfois brutale selon l'évolution de la contrainte extérieure (dette) ou les politiques de désengagement et d'austérité successives de l'Etat.

Mais l'emploi informel ou non déclaré étant lié aux formes de l'autoconstruction encouragée depuis 1980 reste stable autour de 100 000 ouvriers, représentant environ 15,4% de l'emploi total.

III-3- 2- La structure des qualifications :

La structure des qualifications laisse apparaître une part relativement faible d'ouvriers sans spécialisation (environ 25 à 30%) des effectifs d'usine et de chantier; celle des ouvriers qualifiés est par contre significative (60%).

Le personnel ne participant pas directement à la production est très élevé (15% : administration, transport, entretien, etc.) pour la période 1974-76, et sa part ne cessera pas d'augmenter puisque l'enquête CNAT de 1990 donne 23,6% pour ce poste.

Si l'encadrement technique (chef d'équipe et personnel hautement qualifié) est moindre que dans le traditionnel, il est par contre largement compensé par l'importance de la structure technico - bureaucratique qui sert de support aux systèmes industrialisés.

L'organisation du travail est caractérisée par une division géographique entre travail en usine et travail sur chantier et une division des opérations entraînant une grande spécificité des qualifications. Alors que dans la construction traditionnelle, la majorité des activités relève de la maçonnerie, dans la construction industrialisée, la qualification du maçon cède la place aux ferrailleurs, chaudronniers, chauffeurs d'engins, manutentionnaires, etc.

Cette division géographique et fonctionnelle des tâches entraîne une très grande rigidité car les possibilités de promotion sont limitées par l'absence de progressivité des tâches due à la répétitivité des opérations. Par exemple, la pose de panneaux préfabriqués par opposition au travail d'équipe de maçonnerie qui permet la formation " *sur le tas* " dans la construction traditionnelle.

Dès lors, faute de pouvoir assurer une promotion professionnelle aux ouvriers, on sera obligé d'augmenter progressivement les rémunérations sans rapport avec des qualifications supplémentaires et sans que la productivité en soit améliorée.

L'augmentation des coûts de ces systèmes dans le temps devenait inéluctable, elle résultait de la progression des salaires par ancienneté et du fait que le coût par emploi soit largement supérieur à celui du procédé traditionnel, sans modification sensible de la productivité.

III- 4- Processus techno-productif :

L'industrialisation de la construction en Algérie ne fut pas une évolution progressive de l'expérience existante et de l'innovation technologique propre. Ce fut une mutation volontariste qui n'était pas basée sur une définition d'une politique technologique spécifique au secteur. Les entreprises se sont développées sur des bases qui s'apparentent à celles des économies de marché. « *Les rapports socialistes de production n'ont pas modifié d'une façon considérable l'organisation des forces productives de l'économie de marché formée dans le passé. La législation polonaise a sanctionné le modèle de l'entreprise, en le complétant par des éléments de soumission (!) aux principes de l'économie planifiée* » [Bratowski]^{xxxix}.

Les entreprises en Algérie étaient indépendantes dans le développement et l'élargissement de leur base technique. Etant donné l'absence de contrôle et de coordination à l'échelle nationale, le processus a conduit à des différenciations technologiques injustifiées et à la désintégration technique du secteur.

Bien que l'industrialisation n'ait touché que le gros - œuvre, des modes de construction forts dissemblables quant à leur origine, leur insertion, la combinaison des facteurs de production etc. étaient indifféremment utilisés pour réaliser le même produit (le logement). L'importation “ *spontanée* ” des techniques de construction a fait varier considérablement les moyens techniques et les équipements. Le manque d'homogénéité sur un même chantier ou dans une même unité de préfabrication est assez remarquable : divers types de coffrages pour des éléments de bâtiment à paramètres techniques et fonctionnels identiques. De même, les unités de préfabrication disposent de différents moules et équipements produisant des composants ayant la même valeur fonctionnelle et spatiale.

Une telle diversification augmente les frais d'exploitation des équipements, rend rigide et difficile l'approvisionnement en pièces de rechange etc. Elle impose une polyvalence à la main - d'œuvre empêchant la formation de collectif de travail car appelée à se servir d'équipement différenciés utilisés en divers chantiers augmentant ainsi l'appel à l'assistance technique.

Au niveau des matériaux, l'essentiel des consommations intermédiaires est constitué de produits dits “ modernes ” qui connaissent de fortes tensions car les taux de réponse des branches nationales situées en amont, restent assez faibles.

Les unités de préfabrication peuvent consommer en ciment et acier jusqu'à la moitié de l'offre totale, importations comprises, ce qui explique que sur les 30% d'heures non travaillées en moyenne pour le bâtiment, les deux tiers environ sont dus aux ruptures d'approvisionnement (estimation CNAT). L'ECOTEC, dont le procédé utilise certains intrants spéciaux importés, connaît les écarts de production les plus importants au sein de ses unités.

La faiblesse de la production par les monopoles publics des matériaux ajoutent à ces difficultés d'approvisionnement.

Tableau 53 : capacité installée et production effective à la SNMC 1980.

Matériaux	capacité théorique	production réelle	Demande nationale	taux de réponse
Ciment (10 ⁶ T)	7,5	4	8,3	48%
Brique (10 ³ T)	2000	1540	3000	51%
Plâtre (10 ³ T)	230	116	490	23,5%
Chaux (10 ³ T)	12	12,35	124	10%
Amiante ciment (10 ³ T)	500	93,96	-	-
Tuiles (10 ³ T)	310	101	-	-
Agglomérés (10 ³ T)	270	151,56	-	-

Source : Sid Boubakeur : “ *l'habitat en Algérie* ” OPU p 56.

Pour les produits stratégiques, les taux de réponse par les branches nationales restent faibles pour toute la période 1974-77 : ciment 32% et seulement 18% pour le rond à béton. Les taux de satisfaction de la demande par l'offre globale (y- compris importation) évolueront pour ces deux produits de : ciment 84% en 1982 à 74% en 1987 et acier 73% en 1982 à 37% en 1987; ce qui explique que les " difficultés d'approvisionnement en matériaux " viennent en tête des contraintes quant au niveau d'activité des entreprises avec une évolution de 17% des réponses d'entreprises en 1982 à 42% en 1987 (enquêtes conjoncture : CNAT).

La moyenne du taux de satisfaction de la demande grâce à l'importation se situera autour de 63% pour la période 1981-86 avant de chuter à 54% avec la crise des revenus extérieurs. Les branches industrielles, situées en amont de BTP, connaissent les plus forts taux d'importation par rapport à leur production brute.

La construction va se heurter au sous-développement industriel global et à l'absence d'un tissu industriel intermédiaire en amont de sa production, notamment les ISMME, secteur avec lequel elle a le plus fort coefficient technique 17,33 et les matériaux de construction 9,75 [TES 1974].

La faiblesse des taux de réponse et les aléas de la programmation des importations (capacités portuaires, etc.) entraînent des arrêts fréquents de production des composants, se répercutant sur le chômage technique des personnels de montage sur chantier.

Tableau 54 : Arrêts des unités de préfabrication - 1982.

Entreprise	Arrêt par manque de ciment	Arrêt par panne des équipements
ECOTEC (Alger)	3j/mois	5 j/mois
ECOTEC (Batna)	6 j/mois	?
ECOTEC (Constantine)	10 à 15 j/mois	?
SONATIBA (Constantine)	5 à 6 j/mois	5 j/mois
SONATIBA (Oran)	1 j/mois	2 à 4 j/mois

Source : Maghreb - développement n° 55 oct. 1982.

Les arrêts n'ont pas les mêmes répercussions sur le système traditionnel par rapport aux systèmes industrialisés où les immobilisations sont nettement plus lourdes (l'investissement, par emploi étant 20 fois plus élevé). Le faible volume des heures travaillées semble expliquer que la productivité reste sensiblement la même que celle du Traditionnel. Par exemple, pour la DNC dont les centrales de production de béton sont automatisées, le pourcentage d'heures travaillées de celles-ci ne dépasse pas les 25% (75% d'heures chômées).

Se situant en amont de toute la chaîne du procès de production pour la fourniture de béton (unités de préfabrication et chantier), elles mettent en cause les rythmes d'utilisation des autres équipements et ceux de la production organisée en une suite de séquences.

Dès lors, l'affectation des travailleurs à d'autres tâches, possible dans les chantiers en traditionnel, ne l'est plus dans ce cas, car les spécialisations sont différentes et se font sur des postes du travail séquentiels.

Les méthodes de production continues ainsi que les méthodes de programmation du travail, des machines et équipements ne trouvent guère ainsi d'applications pratiques.

Par ailleurs, l'industrialisation n'ayant touché que le gros - œuvre qui a des effets structurants, le problème du second - œuvre reste entier même si certains systèmes permettent d'incorporer une partie des corps d'état secondaires lors de la fabrication des composants en usine. L'on assiste pas moins à une accumulation d'un grand nombre de bâtiments finis en gros - œuvre qui ne peuvent être livrés faute du second - œuvre qui ne suit pas (3 logements finis en gros - œuvre pour 1,5 logement en second - œuvre). Soit que l'entreprise sous-traite à des entreprises de second - œuvre de plus en plus rares (faiblesse des corps de métiers), soit que les approvisionnements mis à leur disposition par le monopole public sont incompatibles (nature, normes dimensionnelles etc.) avec les techniques utilisées pour le gros - œuvre.

III- 5 - Maîtrise d'ouvrage :

L'inexistence d'une maîtrise d'ouvrage efficace implique une conception du projet qui ne tient pas compte des possibilités techniques des systèmes constructifs industrialisés, ce qui entraîne l'allongement des délais de réalisation et des coûts.

Il y a une pluralité d'intervenants (maître d'ouvrage, BET, entreprises etc.) sans qu'il y ait de la part de chacun une connaissance précise des contraintes du système utilisé; sans qu'il y ait en fait un véritable maître d'œuvre, ni une maîtrise d'ouvrage forte souvent démunie et réduite à un simple organisme payeur, face à la puissance des entreprises et à la complexité technologique.

Ceci est d'autant plus problématique, car la conception et les études techniques sont en grande partie l'œuvre de BET étrangers. En 1980, il y avait près de 5000 ingénieurs, architectes et techniciens nationaux pour 14 000 étrangers auxquels les deux tiers du travail étaient confiés. L'évolution depuis 1974 des transferts de fonds par les BET étrangers indique la liaison entre le développement de l'utilisation des systèmes industrialisés et le recours à ces BET.

Tableau 55 : transfert de fonds des BET étrangers (millions de DA)

	1974	1975	1976	1977	1978
Cabinets					
D'architectes	-	-	1,68	3,35	2,31
BET	7,67	41,40	45,11	34,90	-

Source : El Moudjahid du 2-3-4/6/79 (cité par S. Boubakeur op.cité)

L'environnement de la réalisation joue un rôle si important que les gains de productivité attendus d'une industrialisation de la construction sont absorbés par divers facteurs, d'autant plus que nombre d'entreprises se sont " lancées " dans ces systèmes sans avoir au préalable d'expérience industrielle voire, pour certaines, d'expérience dans la réalisation même (ECOTEC anciennement bureau d'études).

Conclusion

L'industrialisation de la construction a été souvent comprise comme un problème purement technologique définie au sens strict comme une simple acquisition de techniques. Elle aurait du être saisie dans une vision essentiellement politique au sens défini par R. Barthes (in " Mythologie ") : « *Il faut entendre politique au sens profond comme ensemble de rapports humains dans leur structure réelle, sociale, dans leur pouvoir de fabrication des hommes* ».

Sur la conception de l'industrialisation et de la technologie pour la période 1970-77, nous renvoyons aux réponses de Belaïd Abdesselam aux questions pertinentes sur le sujet de A. El Kenz et M. Benoune dans l'ouvrage " le hasard et l'histoire "xl.

Ce qui signifie que la technologie n'existe pas en soi, mais qu'elle résulte d'une situation globale donnée qu'elle influence à son tour.

Au delà des spécificités des changements techniques dans la construction, son industrialisation est un phénomène global dont le processus peut prendre des formes très diverses selon la nécessité et les possibilités du contexte technologique, économique et socio - politique.

«La technique moderne n'est pas réductible à la science universelle, dont elle est le fruit. La science ne devient technique qu'à travers la société, se transmute en valeur d'usage à travers la valeur d'échange, et en conséquence, l'appropriation sociale ; c'est-à-dire se transfère un réseau de pouvoir » [P.F. Gonod, « clés pour le transfert technologique » BIRD, 1974]. En d'autres termes, les enjeux d'une maîtrise technologique nationale ne sont que partiellement liés à la technologie elle-même.

En Europe, même quand les découvertes scientifiques ou technologiques permettaient des innovations ou des applications, celles-ci n'étaient pas automatiques : l'exemple du béton armé [brevet J. Moneir (RFA) en 1867] ou celui du coulage stationnaire [Brodie en 1904] qui n'ont pas connu d'application immédiate, non pas pour des raisons technologiques mais politiques et économiques [N. Kohler^{xli}].

D'autre part, le mode d'utilisation des moyens de production nouveaux n'a pas donné les résultats escomptés rendant la reproduction des investissements dépendante de la rente pétrolière et de l'endettement extérieur; ce qui signifie l'arrêt brutal des investissements en cas de crise des revenus pétroliers. Le secteur de la construction sera le premier touché après la crise des revenus pétroliers en 1986 et une deuxième fois avec la crise de l'endettement extérieur en 1993.

En effet, le mode d'utilisation des techniques industrielles n'a pu atteindre que de 0,49 fois le potentiel de la productivité apparente (en valeur constante) de la valeur ajoutée par emploi de 1967 (64 790 DA contre 32 000 DA en 1978). Si ce potentiel avait été atteint, la production aurait été double en 1978 de ce qu'elle a été effectivement et aurait permis une reproduction autonome de ses moyens de production. La rente pétrolière a masqué durant cette période la crise potentielle liée à l'élargissement du secteur public sur la base d'une mécanisation nouvelle et lourde non accompagnée d'une dynamique de reproduction propre des moyens de production.

A la fin des années soixante dix, les projets de la « *technocratie radicale* » [G ; De Villers, (23)], sont ambitieux : compléter les filières technologiques existantes, ouvrir de nouvelles, elle devient une véritable « technostructure » enracinée dans de solides institutions que sont les sociétés nationales qui couvrent toutes les branches de l'industrie.

Alors qu'elle était la force principale du développement et au moment où il semble possible la mise en place d'un MONTT (Mécanismes Organisés Nationaux du Transfert Technologique) [Gonod, op. cité], les sociétés nationales sont considérées, au du triplement des revenus pétroliers en 1979, comme des « gouffres à devises » qu'il faudrait fermer ou démanteler. Les sociétés nationales trop grosses pour être gérées et contrôlées par l'administration seront déstructurées.

« La technocratie s'était trop avancée sur les lignes d'équilibre d'un pouvoir pour lequel elle n'avait de rôle qu'instrumental ; ses ambitions de pouvoir, découvertes, elle devenait un danger. D'autant plus qu'avec l'augmentation vertigineuse des prix du pétrole de 1979, la rente devint un « trésor » autour duquel allait se construire de nouvelles alliances » [A. El Kenz, 2009, in « Ecrits d'exil » (24)].

Nous tenterons de saisir ce mouvement global avec les changements des rapports de forces au sein du secteur de la construction à travers l'analyse des stratégies d'acteurs et des enjeux.

Notes

- 1- F-Yachir : “ Problèmes économiques du Tiers Monde ” CREA 1976.
- 1 - A. Benachenhou : “ Economie algérienne : enjeux et réalités ” Révolution africaine n° 721 Déc. 1977.
- 1 - F. Yachir et Aït El Hadj : “ Rapport de travail: commission Transfert de Technologie ” congrès des Economistes du Tiers Monde. Alger - 1976.
- 1 - Malsot : “ Filières et effets de domination dans le système productif ” in Annales des mines - janvier 1980.(cité par S. Boubekeur op. cité)
- 1 - P. Bachtold : “ construction et contrôle du processus de construction ” Séminaire sur la construction - Alger 1979.
- 1 - R. Boyer : “ déterminants et évolution de la productivité et de l’emploi ” CEPREMAP 1979.
- 1 - J. Kornai : “ Socialisme et économie de la pénurie ” Economica 1984.
- 1- Pour la définition de l’engineering et sa constitution nouvelle en structure autonome voir les travaux du CERID -IREP - Grenoble II et en particulier P. Judet et R. Tirberghein.
- 1 - P. Judet et J. Perrin : “ Transfert de Technologie et développement ” Dijon 1976.
- 1 - T.H Haner : Séminaire de Zurich : MOCI n° 178 du 23/02/1976.
- 1 - En 1978, enquêtant sur deux chantiers différents mitoyens nous avons constaté que la résolution d’un problème technique de même nature chez l’une des entreprises alors que l’autre y était toujours confronté.
- 1 - P. Chemillier : “ les techniques du bâtiment et leur avenir ” éditions du Moniteur - 1977.
- 1 - N. Messahel : “ Répertoire des procédés de construction utilisés en Algérie ” Publication du CNAT- Alger- 1979.
- 1 - N. Messahel : “ Planification de la construction industrialisée ” : Publication du CNAT 1980.
- 1 - E. Henry et S. Amara : “ enquête sur les prix de construction ” CNAT 1977 (ronéo).
- 1- J. P Bergher et N. Messahel : “ rapport d’étude sur l’offre SONATIBA 2600 logements à Beb- Ezzouar ” ronéo- CNAT- SOE n° 16 - juin 1977.
- 1 - N. Messahel : “ Transfert de technologie dans l’habitat ” mémoire de licence Sciences économiques, Constantine juin 1976.
- 1 - M.T. Hamamda : “ L’industrie de la construction dans l’économie algérienne ”. Doctorat 3° cycle - Paris- X- 1986.
- 1 - CNAT : “ Série nationale des prix de la construction ” - 1980.
- 1 - Bratowski : “ organisation du bâtiment en Pologne ”. Rencontre des constructeurs polonais - Alger, mai 1979.
- 1 - A. El Kenz et M. Benoune : “ le hasard et l’histoire ” entretien avec B. Abdesselam. ENAG 1990
- 1 - N. Kohler : “ les techniques de fabrication industrielles - système de construction ” cours SIA - Lausanne 1980.
- 23 - D. Villers : « L’Etat démiurge » l’Harmattan- 1986
- 24- A. El Kenz : « Ecrits d’exil » Casbah éditions – Alger -2009

CHAPITRE III : STRATEGIES D'ACTEURS ET ENJEUX

... à moins d'être un coquin, on ne peut réussir dans le bâtiment... le système

tourne à l'envers et ses hommes n'ont pas le sens du bien...

les émeutes à venir c'est encore lui (le bâtiment)...

B. Sansal

CHAPITRE- III : STRATEGIES D 'ACTEURS ET ENJEUX

Les changements technologiques entraînent des modifications dans le sous-système productif et deviennent des éléments d'ajustement stratégiques dans les comportements des acteurs. Les stratégies des firmes publiques (intégration verticale par exemple) durant la période du « *tout-Etat* » vont pervertir les relations contractuelles au niveau du système de l'acte de bâtir et en devenir l'acteur dominant. Ce statut leurs permettra de développer des pratiques rentières à leur profit par l'inflation des prix qu'elles imposent et au profit de l'entreprise privée par la sous-traitance. Les firmes privées hériteront de cette « rente de monopole » quand les entreprises publiques seront affaiblies par les mesures de restructuration des années quatre-vingt et celles du P.A.S dès 1990 (accord stand-by 89-90).

I- SYSTEME DE L'ACTE DE BATIR :

I- 1- Vision d'ensemble :

L'acte de bâtir s'organise autour de cinq fonctions dans une articulation verticale. Nous ne retiendrons pour les besoins de l'exposé que les plus importantes, c'est-à-dire les trois premières.

a) *La maîtrise d'ouvrage* : elle est assurée par le promoteur (ou délégué) immobilier ou organismes immobiliers (OPGI, EPLF etc.).

b) *La maîtrise d'œuvre* (conception-coordination) : aujourd'hui on constate un éclatement de cette fonction; le promoteur, l'architecte, le bureau d'études se partagent cette fonction. En général, l'influence au niveau de la conception du promoteur est déterminante mais non exclusive.

c) *La construction* : la fabrication du bâti est confiée à l'entreprise de bâtiment. L'entrepreneur ne devrait pas avoir de pouvoir sur la définition du produit (ce ne sera pas le cas pour les marchés de réalisation par les grandes entreprises publiques).

d) *Les négociants de matériaux et d'équipements* : lien entre les unités de production du secteur industriel et les chantiers.

e) *La production des matériaux et équipements* : dévolue à l'industrie et particulièrement aux branches qui échangent (fournisseurs) avec la branche bâtiment.

I-1-1- Les relations contractuelles entre les différents intervenants

a) *Le maître d'ouvrage* : le « décideur » ou l'investisseur: personne physique ou morale pour le compte de laquelle est produit l'ouvrage. Son rôle est la définition des besoins, décider de la construction, organiser les opérations de financement, choisir les intervenants. Il gère le marché, commercialise et entretient dans le cadre de la législation.

b) *Le maître d'œuvre* : le « concepteur » (bureau d'Etude ou Architecte), il est responsable de la conception, du contrôle et du suivi d'exécution. Il traduit les objectifs et prescriptions *imposés aux différents intervenants pour le compte du Maître d'ouvrage*.

c) *L'entreprise de bâtiment* : elle est chargée de la réalisation matérielle de l'ouvrage conformément aux prescriptions du maître d'œuvre pour satisfaire aux exigences du maître d'ouvrage.

d) *L'administration publique* : elle vérifie le respect du cadre législatif (permis de construire etc.). Elle peut avoir un rôle de tutelle à travers ses directions décentralisées (en Algérie : Wilaya, DUCH sur l'OPGI).

e) *Les services du contrôle technique* : ils assistent les différents intervenants dans le contrôle et la réglementation technique de plus en plus complexe (zones sismiques, polices d'assurances, etc.).

Il ressort, à travers ce schéma rapide du système de l'acte de bâtir, que le Maître d'ouvrage est seul à être présent avant, pendant et après la réalisation de l'ouvrage : la qualité, la rapidité, l'entretien et les différents coûts dépendent en grande partie de sa compétence. Il est le « *chef d'orchestre* » d'opérateurs et d'actions différenciées.

En Algérie, l'OPGI fut longtemps et encore, le principal maître d'ouvrage pour le compte de l'Etat pour tous les programmes publics puis actuellement pour le seul programme social. Hors, cet organisme fut soumis à de nombreuses contraintes. Rappelons seulement qu'il s'agit d'un organisme qui a activé sous trois tutelles : le ministère de l'intérieur, le ministère de l'Habitat et le ministère des finances, à travers :

- DUCH (Habitat) : il s'occupait de l'animation, du contrôle et de l'assistance technique; souvent Maître d'ouvrage délégué bien qu'aucune disposition réglementaire ne le prévoit.
- Trésor (Finances) : paiements des travaux et prestations.
- APC (l'intérieur) : choix et allocation du foncier et permis de construire.
- Wali (l'intérieur) : il nomme le directeur général, approuve les marchés etc.

I-1-2- Contraintes de la Maîtrise d'ouvrage

Souvent l'OPGI est réduit à un simple organisme payeur. L'autorité sectorielle ou le wali programme les logements, fait procéder aux études par le BET de l'entreprise publique et confie à cette entreprise la réalisation et lui laissant le soin de se contrôler elle-même. Ce qui élimine toute possibilité de dialogue critique ou constructif et interdit tout contrôle sérieux des intervenants en diluant les responsabilités et les prérogatives de chaque acteur.

En fait, dès qu'un intervenant laisse vide une place, elle est occupée par un autre en tenant compte de ses objectifs propres.

En Algérie, l'entreprise publique a souvent pris la place du Maître d'ouvrage en dominant et pervertissant le fonctionnement de l'acte de bâtir à son profit, notamment en utilisant la complexité technologique des systèmes de construction face à la faiblesse de la maîtrise d'ouvrage.

Durant la période de l'Etat promoteur unique, les offices de promotion étaient déresponsabilisés; leur rôle se limitait au paiement des travaux et à la comptabilisation du nombre d'opérations réalisées, sans objectif de coût et d'équilibre financier. Cette situation les empêchait de s'étoffer en encadrement humain, de même qu'elle ne les poussait pas à acquérir l'expérience nécessaire à leur fonction et à leur place dans l'acte de bâtir.

Avec les mesures de libéralisation et les réformes institutionnelles, les offices devenus autonomes et régis par les règles de commercialité^{xl}, se trouvent diminués face à leur rôle retrouvé de maître d'ouvrage initiateur d'opérations avec des responsabilités diverses, tant au niveau des conduites d'opération qu'au niveau de leur équilibre financier aggravé par un passif déjà très lourd.

Cette nouvelle situation interviendront à un moment où ces offices n'ont ni les capacités, ni les compétences humaines ou l'expérience requise en matière d'études, de techniques financières ou de droit immobilier et à un moment où ils sont confrontés à la gestion (30% de taux de recouvrement des loyers) et à l'entretien d'un parc important qui ne cesse de se dégrader. En effet, les nouvelles formes de promotion qu'ils peuvent initier (logement social, promotion locative, promotion vente etc. ...) sont accompagnées de complexités diverses : montages financiers complexes, gestion des aides multiples, étude de marché etc.

Enfin, la situation de pénurie des moyens de réalisation et les pratiques de pouvoirs (exemple : pratique du « gré à gré » pour l'attribution des marchés) ne constituent pas un environnement favorable au développement de la maîtrise d'ouvrage.

Les maîtres d'œuvre se plieront aux exigences des entreprises au dépend du Maître d'ouvrage qui est pourtant leur mandant qu'ils soient ou non intégrés à l'entreprise.

I-2- Marchés de la réalisation

I-2-1 Les marchés publics du bâtiment

Il existe deux types de contrats selon que le candidat à ces marchés soit lui-même un organisme public ou privé. « Le recours au gré-à-gré était la règle quand le marché était attribué à un opérateur public »^{xl}, sans appel formel à la concurrence même si la procédure de consultation n'était pas exclue.

2- 1- a - Les types de marché

Quand il s'agit d'entreprises petites ou moyennes ne disposant pas de structures d'études propres, souvent le Ministère technique confie les études et prestations aux BET publiques autonomes à vocation nationale ou de wilaya et un marché de travaux avec les entreprises de réalisation.

Les grandes entreprises publiques préfèrent les marchés à lot unique puisqu'elles sont toutes dotées de bureaux d'études intégrés en leur sein. Dans ce cas, l'entreprise publique a la charge entière du projet : de l'étude préliminaire jusqu'à la livraison du produit. Elle est ainsi le seul interlocuteur du maître d'ouvrage qui, dans cette forme de marché « clé en main », perd tout moyen de contrôle, permis, en général par le suivi pour son compte de l'opération par le maître d'œuvre.

La réalité des soi-disant gains de temps, d'économies d'échelle etc. est avancée pour justifier la préférence des entreprises et de la tutelle ministérielle pour ce type de marché. Les entreprises y voient des solutions confortables (« rationalisation » du procédé de construction par exemple), le Ministère technique (procédures contrats-programmes) pour éviter les conflits entre acteurs (wilaya, Ministère des Finances, BET) et les déplacer d'un cadre extra-sectoriel à un niveau intra-sectoriel (même tutelle du maître d'ouvrage et de l'entreprise) où l'arbitrage est plus aisé.

Par ailleurs, la procédure « contrat-programme » permettait au Ministère de l'Habitat d'alimenter de manière continue les plans de charges des entreprises publiques sans que celles-ci puissent refuser quand leurs capacités de réalisation sont saturées. La répartition des marchés de travaux selon les modes d'affectation directs restait prépondérante: 46,4% par affectation administrative, 42,8% pour la passation « gré-à-gré » et seulement 10,8% pour la procédure de l'appel d'offres [CNATxliv]. Les modes d'attribution dominants des marchés ont induit de fréquentes remises en cause des plans de charges des entreprises (opérations dites prioritaires), des tendances au suréquipement pour des plans de charges ambitieux pas encore ou jamais acquis, des comportements faisant fi du dynamisme commercial et économique de la part des entreprises de réalisation.

Après 1980 et suite aux mesures de recentralisation des décisions, les affectations directes des marchés par les autorités locales suivront des canaux informels qui iront alimenter le secteur privé avec une certaine concentration, 25% des opérateurs bénéficieront de 50% des marchés.

2-1- b- Le contournement de la réglementation

Le « contrat-programme » ne comporte dans son libellé que le nombre de logements et un prix de référence du mètre carré habitable (1800 DA/m² en 1975 à Alger) servant de calcul aux avances sur travaux afin de raccourcir de délais de lancement.

Les documents de marché réglementaires, confectionnés par l'entreprise deux à trois ans après le début des travaux, seront présentés au paraphe du maître d'ouvrage avec des prix presque doubles des contrats initiaux, (Alger : 10 000 logements Bab-Ezzouar : de 1 800 DA/m² à près de 3 500 DA/m²), mettant ainsi le maître d'ouvrage devant le fait accompli, et limitant son rôle à un simple agent payeur.

Une autre forme d'imposition des prix par les entreprises est possible aussi grâce aux pratiques des avenants au marché initial, avalisés par la tutelle : visas permettant le dégageant successif des financements supplémentaires par le Ministère des Finances, contournant ainsi l'enveloppe initiale fixée par le Plan.

Ces pratiques peuvent être combinées, quand c'est nécessaire, avec une réduction d'éléments de confort prévus dans les cahiers de charges lui-même établi par le BET de l'entreprise ou sous la même tutelle empêchant tout contrôle du Maître d'ouvrage.

Les devis estimatifs se feront alors non sur la base de la comptabilité analytique (coûts) mais en ventilant l'enveloppe désirée par l'entreprise sur les différents postes des sous-détails de prix, gonflant ainsi les prix unitaires par rapport aux coûts des prestations réelles. Ce qui permettra, par ailleurs, d'occulter le coefficient réel des frais généraux (SONATIBA comptait 1000 personnes de siège sur un effectif total d'environ 8 à 10 000 travailleurs).

Toutes ces pratiques sont le résultat tout en la renforçant, de la domination du système de l'acte de bâtir par les grandes entreprises publiques de bâtiment. C'est donc la constitution d'un monopole producteur de rente de situation, de rente d'exploitation grâce aux pratiques rentières [N. Messahelxlv].

Dans un secteur fort sensible (situation de pénurie etc. ...) et où sont présents d'importants surprofits liés à l'existence de différentes rentes (immobilières, foncières,..), l'enjeu se situera au niveau de la question de l'appropriation de ces surprofits par les différents acteurs [D. Liabesxlvi].

2-2- pratiques marchandes.

L'organisation des échanges en Algérie, ne correspond ni à une économie libérale, ni à une économie planifiée. A. Benachenhoulvii notait une « *prédominance des rapports marchands sur les rapports planifiés dans la régulation de l'économie dans son ensemble* ». Les sociétés nationales prétextant les contraintes structurelles vont s'intégrer de la carrière au produit fini et exploitent ainsi leur relative autonomie pour conduire leur propre stratégie en dehors des objectifs du Plan. Elles finiront par constituer des "quasi-marchés" du capital, du travail et des biens de consommation, c'est à dire « *des ensembles de décisions ne s'inscrivant ni dans le cadre des objectifs planifiés, ni dans la logique du développement choisi* » [J; H. Lorenzixlviii].

Les performances en termes de planification (écarts entre objectifs planifiés et réalisations) serviront plus tard comme argument au recul de la planification et au mythe de l'efficacité du privé qui en profitera pour élargir son aire d'influence. La restructuration des entreprises publiques et du marché a amené le secteur privé à pénétrer l'industrie de la construction pour « *y conduire un mouvement d'accumulation extrêmement rapide* » [A. Benachenhoulvii], appuyé par un discours qui est resté toujours dominant depuis l'indépendance malgré sa faiblesse économique, souligne D. Liabesxlix.

En matière de logement, la prédominance des rapports marchands a créé une situation incohérente. Le « *marché* », dominé par l'offre (les entreprises de bâtiment) et de l'autre côté une demande croissante (justifiée ou non), participe à l'extension de l'autonomie des opérateurs, notamment publics (et privés plus tard) suivi d'une dégradation progressive des prestations fournies par les entreprises et d'une baisse généralisée de leur efficacité par le développement de pratiques rentières non-productives (baisse constante depuis 1970 du niveau de la productivité des facteurs de production).

« *Chaque fois qu'un acteur social intervient sur le marché avec un poids et des moyens qui le rendent en partie indépendant de ce que souhaitent ou décident les autres acteurs sur le même marché, apparaît un élément de « politisation du marché ». Ce qui signifie « disparition partielle du marché en tant qu'acteur social autonome »* [Y. Barell].

Il apparaît ainsi « *techniquement* » impossible pour le Maître d'ouvrage d'avoir gain de cause dans son face à face avec les entreprises publiques de bâtiment, car cela remettrait en question les choix de ces dernières en matière de technologie, normes, coûts etc. ... (Éléments stratégiques de construction de leur autonomie). D'où l'argument de la « *rationalisation* » de l'outil de production (procédé de construction) par la « *reconduction* » de projets déjà réalisés.

Ceci d'autant plus que les documents contractuels, élaborés pour répondre à une obligation réglementaire, sont complètement ignorés durant toute la vie du chantier au lieu de constituer le cadre de référence juridico-technique pour régir les relations entre les multiples co-contractants.

« *Le caractère purement formel du fonctionnement de la commission centrale des marchés et des comités ministériels* » [A. Benachenhou. op.cité] ne constitue nullement un frein au développement d'attitudes hégémoniques des entreprises publiques de réalisation.

Une autre limite à la compétence de ces commissions est l'exception prévue par l'ordonnance du 17/6/75 (article 6) : « *les commissions arbitrales ne connaissent pas les litiges opposant deux unités économiques dépendant d'une même autorité de tutelle* ». Ainsi les conflits opposants les intervenants de l'acte de bâtir (entreprise, Maître d'ouvrage, Maître d'œuvre) seront arbitrés par leur tutelle commune, le Ministère de l'Habitat.

Dès lors, la logique sectorielle va guider les décisions d'arbitrage en faveur des entreprises sous tutelle pour qu'elles aient le minimum de contraintes (surtout financières) de gestion. La réaction des Maîtres d'ouvrage en cas de conflits se traduisant souvent par l'arrêt des paiements, ceux-ci seront débloqués sur simple injonction de la tutelle suite à sa sollicitation par l'entrepriseli.

Cette « **protection** » de l'entreprise par la tutelle sectorielle fait que *l'efficacité de l'action de l'Etat*, en matière de logement, n'est plus la préoccupation de la « sphère de production », *elle est ainsi « transférée » au niveau « supérieur »*, c'est-à-dire le promoteur public agissant pour le compte de l'Etat. Ce dernier sera exposé à d'éventuels mécontentements sociaux, et plus tard à la remise en question de la continuité de sa mission en matière de logements quand les ressources publiques se réduiront.

Initialement conçues comme les principaux instruments de l'étatisation de l'économie [Charte Nationale 1976] à travers lesquels l'Etat renforce ses pouvoirs et son contrôle sur l'ensemble de la société, les entreprises publiques, favorisées par des conditions de croissance particulières se sont rapidement « **autonomisées** » par rapport à ce projet.

Au lieu d'être les exécuteurs d'un plan arrêté par les hautes instances, elles arrivent à instaurer une « **planification à l'envers** » au détriment de ces instances transformées en instances d'enregistrement [M. Drach]lii.

I-3- Pratiques rentières

I-3-1- Les entreprises publiques

Jusqu'aux grandes restructurations - dissolutions des entreprises publiques des années quatre-vingt et quatre-vingt dix, l'activité de réalisation était dominée par le secteur public qui réalisait autour de 74% de la PIB de la branche bâtiment.

Au niveau de l'ensemble du secteur de la construction (le bâtiment seul représente autour de 63% de l'emploi total BTP), si elles représentaient 1,8% du nombre d'entreprises de réalisation, les entreprises publiques à vocation nationale employaient par contre 44% de l'effectif total des travailleurs du secteur (60% du secteur public). Cette grande taille a surtout été dictée par le souci d'intégration pour assurer le fonctionnement continu de leur outil de production, car le coût des ruptures des approvisionnements était considérable de par l'importance de leurs immobilisations et de la permanisation de leurs effectifs.

Selon les traditions constructives, les entreprises publiques à compétence régionale et locale ont des tailles différenciées : la gamme varie de la micro-entreprise communale à l'entreprise régionale moyenne (1000 emplois pour certaines). Elles représentent 9,8% du nombre d'entreprises et 29,3% du total des emplois (40% des emplois du secteur public).

Les entreprises privées avec 88,4% du nombre d'entreprises employaient 26,7% de l'effectif des travailleurs du secteur.

Les rendements relevés pour l'ensemble des moyens de réalisation seraient d'après le Ministère de l'Habitatliiii, de 2,5 fois moindres que dans les pays industrialisés en termes de livraisons de logement.

La relative faiblesse des moyens de réalisation par rapport à l'importance des programmes a eu des effets successifs sur le comportement et la stratégie des entreprises en fonction de l'évolution des finances publiques de l'Etat.

La perversion du système de l'acte de bâtir, durant la période du « tout-Etat », a permis sa domination par l'entreprise publique nationale qui va développer des comportements rentiers non-productifs caractérisés par une baisse constante de la productivité (1,8 en 1976 à 3 hommes/logement/an en 1997) malgré leur mécanisation accélérée.

Ces grandes entreprises ont été créées sur la base d'importation massive de procédés de construction et d'équipements; par leurs faibles performances et les subventions multiples, elles ont contribué à l'inflation des prix à la réalisation du logement. Alors que le prix du mètre carré habitable était fixé à 1 800 DA en 1977 les grandes entreprises nationales et même régionales (SORECAL) imposaient au Maître d'ouvrage des prix autour de 3200 DA.

Par ailleurs, l'étude de prix CNAT (op. citée) montre que plus la taille de l'entreprise est grande et le procédé lourd et plus le prix est élevé (en contradiction avec le principe des économies d'échelle).

Le peu de succès de l'outil public est souvent attribué au manque de maîtrise technologique, au manque de « *liberté d'entreprendre* » etc. Hors, même les entreprises étrangères, avec des niveaux de productivité plus élevés, ont des taux de rentabilité médiocres, 1,7% de bénéfices nets contre une perte de 3,1% pour les entreprises publiques algériennes [données statistiques - ONS].

En fait, nous avons vu que l'autonomie des entreprises nationales dans les choix technologiques leurs permettait de dépasser les enveloppes des investissements initiaux planifiés par des « surcoûts » dus à des investissements d'accompagnements non prévus, les mettant à l'abri de l'incohérence du sous-système productif de logement.

Cette *utilisation de la variable technologique comme élément d'ajustement stratégique (augmentation du stock de capital) pour s'autonomiser par rapport au Plan et à la décision politique*, a entraîné une structure fortement capitaliste inadaptée aux spécificités et exigences de la branche bâtiment en Algérie comme on peut l'observer pour l'entreprise privée.

En effet, le coût de création de l'emploi est nettement plus élevé que celui du privé, le taux des permanents est souvent deux fois supérieur et plus coûteux du fait de l'échelle des qualifications (réelles ou par sur classification et par ancienneté) et de la forte rémunération des personnels de siège souvent installé à Alger.

D'autre part, une bonne partie des chantiers des entreprises publiques concerne des régions déshéritées bénéficiant de programmes spéciaux où elles doivent supporter des surcoûts dus à l'absence d'infrastructures de base et où elles doivent déplacer leurs équipements et main d'œuvre permanente.

Ainsi le secteur public est soumis à une logique de service public. Il réalise, *pour le transfert et non pour le profit*, la mise en œuvre d'une politique de développement comme le souligne D. Liabes (op.cité) à propos de l'unité de production comme lieu de redistribution de la rente minière.

D'autre part, le fait d'avoir privilégié les entreprises publiques dans l'affectation des programmes de logements a entraîné la conversion des entreprises privées dans la sous-traitance à cet outil public, celles-ci, par leurs marges surévaluées et les surfacturations, vont bénéficier du transfert des subventions publiques.

Face à des prix quasi-administrés, l'entreprise publique tend à imposer ses prix de réalisation aux autorités publiques et à jouer sur les éléments financiers (subventions, crédits,...) au lieu de développer des actions d'innovation et de rationalisation de la production pour s'adapter aux exigences du secteur. Elle laissera au client - Maître d'ouvrage le soin de s'adapter en termes de qualité, de prix, etc. au produit qu'elle lui offre.

De ces déficiences et défaillances de l'outil public va profiter le secteur privé dont les ambitions sont supérieures à ses moyens.

I-3- 2- Les entreprises privées algériennes

Comme sous-traitantes, elles s'installeront, elles aussi, dans des comportements rentiers. Ne subissant ni les aléas de retard des travaux, ni les investissements indirects, elles pratiquent des surfacturations aux entreprises publiques qui n'ont pas d'objectif de coût puisque leur déficit était supporté par les subventions publiques.

Dans les localités où les entreprises publiques sont peu présentes, elles ont recours aux détournements des crédits publics par les soumissions à des marchés multiples leur permettant des « *" opérations de cavalerie" qui accroissent les profits directement tirés de la rotation rapide des capitaux et du fruit de la spéculation* » [A. Prenantliv].

L'obtention d'une multiplicité de marchés proches du siège permet de compenser la faiblesse de l'équipement par sa pleine utilisation et l'emploi de main d'œuvre nombreuse recrutée sur place à rémunération médiocre et de réaliser des profits à des taux supérieurs à l'entreprise publique.

Dans ce contexte, le regroupement géographique des chantiers et leur multiplication permet d'utiliser les avances et paiements des uns pour réaliser les suivants. Lorsque l'un de ces deux facteurs manque, les résultats des petites entreprises privées paraissent inquiétants. Elles justifient les retards dans les délais de réalisation par les ruptures réelles d'approvisionnements en matériaux par les monopoles d'Etat mais dont elles utilisent une partie acquise aux prix administrés pour la revente en l'état sur le marché parallèle ou les utilisent pour sa clientèle privée.

Ainsi sont-ils détournés les crédits du promoteur public au profit de leur propre spéculation et transformés en fiction d'autofinancement. C'est sur l'Etat et les collectivités locales que retombent ensuite les coûts réels dus au dépassement des délais et au jeu simultané de l'inflation.

La puissance publique, par les marchés qu'elle ne peut réaliser par les entreprises publiques et qu'elle propose au privé ou par la sous-traitance de ce dernier à l'outil public, constituait le principal animateur du marché des entreprises. L'importance des projets gouvernementaux par rapport aux moyens propres de l'Etat, les besoins en logement et en infrastructures dus à la politique de diffusion des services publics contraignent la puissance publique, en se déchargeant, à élargir le secteur privé mais au prix d'un retour à la logique du profit ou plutôt de rente.

I- 3-3- Les entreprises étrangères

Durant les années soixante dix, malgré les créations importantes d'entreprises publiques à vocation géographiques multiples, leurs équipements en procédés industriels et la multiplication de leurs effectifs, les capacités de réalisation restent en deçà des programmes planifiés.

L'appel à l'étranger, en plus des achats directs d'équipements, de matériaux stratégiques (ciment, fer) et de procédés de construction, se fera aussi par l'octroi, comme entreprise de réalisation, à des firmes étrangères d'importantes opérations de logements (autour de 20 000 logements pour 1975-78). La part de la RFA avec deux entreprises (BUM et BREMER) est de 9 165 logements, la France avec cinq entreprises pour 5 944 et l'Italie avec trois entreprises et 3 930. La taille des chantiers est souvent supérieure à 600 logements et sont situés sur des sites très proches dans des wilayat ayant bénéficiées de programmes spéciaux ou qui connaissent des taux de croissance urbains explosifs (Constantine, Annaba, Oran).

Soumises aux mêmes contraintes économiques et bureaucratiques que les entreprises publiques, elles réalisent des performances en matière de profit médiocres malgré un taux de productivité presque double. Ce qui ne sera pas étranger à la faillite qui touchera à la fin des années soixante dix beaucoup d'entre-elles, même si certaines ont été en faillite dans leur pays d'origine (BUM - RFA) par la régression de l'activité du bâtiment sur leurs marchés internes, cause initiale de leur expatriement sur les marchés du tiers Monde et de l'Algérie en particulier, alors en expansion.

Comme les entreprises publiques, celles étrangères ne pouvaient s'adapter aux particularités du secteur de la construction en Algérie comme le faisaient les entreprises privées algériennes.

De nombreuses faillites peuvent être directement imputées aux sociétés étrangères. Certaines avaient fait faillite sur leurs marchés d'origine, laissant en Algérie des chantiers importants dont les surcoûts d'achèvement seront considérables. D'autres n'avaient aucune

expérience dans la réalisation (anciennement BET ou société de promotion); Une autre (Merlin - France) était en voie de règlement judiciaire dans son pays au moment où elle contractait pour des marchés en Algérie.

Les modalités contractuelles se traduisaient souvent par le désistement des responsabilités des intervenants algériens au profit de ces entreprises.

Les autorités algériennes ne prendront conscience que plus tard (1980-85) de leur capacité de négociation vu l'état exacerbé de la concurrence internationale induit par le rétrécissement des marchés intérieurs européens; mais différentes causes empêcheront de rendre effective cette capacité de négociation et encore moins aujourd'hui après la crise de 2008.

Conclusion

Dès 1980, la bureaucratie d'Etat (pouvoir politique) va tenter d'affaiblir le pouvoir des entreprises publiques « protégées » par les tutelles techniques (logique sectorielle, « *pouvoir technocratique* ») par des « restructurations » de nature libérale. Sur fond de satisfaction des « revendications sociales » pour une « *meilleure vie du citoyen* » dans une démarche de *recentralisation* de la « *décentralisation* » de fait acquise par les pouvoirs opérationnels au niveau économique.

Ensuite et dès 1990 (accord Stand by 89-90) ce processus continuera dans une ambiance de libéralisation, de réformes économiques et de déstructurations - dissolutions des entreprises publiques qui n'ont pu s'ajuster à la nouvelle configuration du système de l'acte de bâtir.

L'échec de *l'Etat - promoteur - unique - gestionnaire dominant*, conduira les pouvoirs publics à se décharger d'une part croissante du financement du logement avec la crise des finances publiques et de l'endettement et puis, face aux injonctions des créanciers internationaux, l'Etat algérien amorcera la remise en cause des grands travaux et des grandes entreprises publiques que ces créanciers ont eux-mêmes favorisés durant la période de Keynésianisme planétaire des années soixante dix; ce sera l'objet des développements suivants qui traiteront des réformes et des enjeux.

II- " REDYNAMISATION DU LOCAL " OU DESTRUCTURATION DES ENTREPRISES

A l'exception des hydrocarbures, le recul de la part du secteur public industriel dans l'économie semble lié au caractère devenu structurel de la dépendance financière dont il est tenu pour responsable. Dans un premier temps, sa part dominante dans les dépenses de l'Etat sera mise en cause suivie d'un désengagement systématique de l'Etat.

La première phase, à travers les « restes à réaliser » laissés par le programme complémentaire 1978-79 (80 milliards DA) et le plan 1980-84 a interrompu l'intégration interbranches encore inachevée et la réorientation des investissements vers les infrastructures sociales et la consommation finale. Les dépenses effectuées pour l'industrie durant ce Plan sont en moyenne de 21 milliards DA par an, alors qu'en 1977 elles étaient de 25,6 Mrds DA avec un PIB deux fois moindre et 30 Mrds DA en 1978. Compte tenu de l'inflation le recul est près de moitié en six ans.

Sous couvert de décentralisation, les restructurations, dès 1980, font éclater les 150 « Sociétés Nationales » en 460 « Entreprises Publiques » en isolant la structure de commercialisation de celles des unités productives rompant les liens d'amont en aval et faisant reculer l'intégration. L'émiettement de ces sociétés va faire dépendre plus étroitement les directions techniques de ces entreprises du pouvoir central politique.

Ces restructurations vont faire obstacle à la diffusion des produits sur le marché intérieur, créant des pénuries locales ou régionales et ouvrant des créneaux à la spéculation et à l'économie informelle. Elles ont accru les frais de gestion et la proportion de salariés non productifs dans les sièges multipliés au sein des unités délocalisées.

Ce processus est resté sans résultat financier réel (argument principal des restructurations) malgré la réduction du stock de la dette extérieure à la veille du choc de 1986, par des remboursements anticipés entre 1982-84 de prêts anciens des années soixante dix à faibles taux d'intérêt, maturité plus longue (9 ans) et forte inflation. En effet, cette réduction du volume de la dette ne va pas diminuer le service de cette dette qui lui augmentera du fait des nouveaux prêts dès 1985 à taux d'intérêt plus élevés, un dollar plus fort et une maturité réduite à 3 ans.

Dans un deuxième temps, avec la chute du prix des hydrocarbures s'opère l'achèvement du désengagement de l'Etat en tant qu'entrepreneur par la loi sur l'« autonomie des entreprises » (janvier 1988) transformées en sociétés par actions confiées à des « fonds de participation ».

La réduction des importations de matières premières, de semi-produits et de pièces de rechange bloque la production et dévalorise l'outil ce qui empêche tout redressement de ces entreprises quelque soit leur assainissement financier.

II- 1- La restructuration des entreprises publiques (1980)

Dans le domaine de l'habitat, l'Etat semble vouloir s'alléger de son rôle de principal acteur - gestionnaire - légitime, dans un secteur où il n'arrive pas à contrôler le procès de production et où les retombées de la crise du logement ont des répercussions non productives politiquement. Il compte réduire sa responsabilité directe par une redistribution sociale des résultats sociaux décevants de son action.

Le corollaire en est la restructuration des entreprises publiques nationales en leurs attribuant une compétence géographique locale qui permettra leurs mise sous tutelle directe des wali : *un processus de recentralisation présenté comme une décentralisation et une redynamisation du local.*

Ces mesures seront accompagnées par une libéralisation de la consommation (programme anti- pénurie, PAP) par le détournement des prêts extérieurs initialement destinés à l'investissement, ainsi qu'une forte réorientation des ressources vers l'infrastructure de base (habitat et grands travaux : plus de 50% de l'investissement total du Plan décennal 1980-90).

Le Plan Quinquennal 1980-85 veut répondre massivement à la demande avec « un système productif capable de générer les ressources suffisantes pour assurer durablement sa croissance » [Rapport Général- MPAT].Pourtant un « programme préfa. » d'importation de logements finis sera mis en place, en contradiction avec ce mot d'ordre, grevant et dépendant des revenus extérieurs, qui sera d'ailleurs remis en cause dès la crise de ces derniers en 1986.

A la fin 1979, la structure de la production brute par type d'entreprise était la suivante : 39% par les sociétés nationales, 10% par les sociétés nationales du secteur industriel et 18% pour les entreprises publiques locales, le reste 33% par le secteur privé [Bilan MPAT].

La restructuration des entreprises publiques est présentée comme un souci d'augmenter l'efficacité économique et la rentabilité du système productif avec une plus grande place du secteur privé par : « une plus grande maîtrise de l'appareil de production et l'obligation de résultats » [décret du 4/10/80].

Dans la branche bâtiment la restructuration concerne les grandes entreprises au nombre de six qui employaient près de 70% des effectifs et qui passeront à fin 1984 au nombre de 85 par essentiellement une régionalisation des différentes unités disséminées à travers le territoire national. Les unités de réalisation des sociétés industrielles seront spécialisées et détachées de leurs sociétés mères.

Enfin, le potentiel de réalisation local sera renforcé par la multiplication de petites entreprises publiques locales avec le développement de nouveaux centres administratifs (wilaya, daïra etc.).

La plupart des grandes entreprises avaient opéré une forte intégration en internalisant les activités amont (unités de matériaux, BET, AGI d'importation etc.) recherchant une cohérence interne à l'entreprise pour pallier à celle déficiente du système productif national.

La grande société nationale « souffre d'une crise de croissance à laquelle il faut remédier de toute urgence » [Instruction Ministère de l'Habitat oct. 1979].

L'argument de la relation entre les prix de réalisation élevés et la grande taille des entreprises tombe à point pour justifier la non-maîtrise d'une entreprise géante déspecialisée. Les principes de la restructuration seront dès lors, l'émiettement par le recentrage sur les métiers de base et l'autonomie des unités disposées géographiquement dans le but d'obtenir : « *une plus grande productivité et une augmentation qualitative et quantitative de la production* » [décret du 4/10/80]. Le processus s'étalera durant toute la décennie quatre vingt et obéira aux principes de spécialisation (gros - œuvre, second- œuvre, ingénierie,...), de régionalisation et de décentralisation (tutelle des wali au lieu de celle du ministère technique).

Le système bancaire est appelé à substituer à la logique volontariste la logique financière classique. La banque algérienne de développement (B.A.D) sera restructurée en « *fonction de la logique d'une banque d'investissement selon le modèle de la Banque Mondiale* » [S.P Thierry].

L'élargissement de la place du secteur privé qui devra bénéficier d'une série d'avantages et d'assistance de la part de l'Etat qui : « *devra apporter au secteur privé une assistance financière en l'autorisant à accéder au crédit bancaire [...] dans des conditions souples d'octroi des crédits* » [MPAT - 1980].

En fait, la politique de restructuration engagée s'apparente plus à ***un processus de recentralisation par la bureaucratie d'Etat de la décentralisation*** (autonomisation des entreprises publiques) à travers la tutelle des wali dont les pouvoirs seront accrus en matière économique et celui des entreprises affaiblies par leur émiettement (400 entreprises à partir d'une dizaine).

La restructuration en plus des causes économiques a pour but : « *l'organisation d'un niveau décisionnel « concurrentiel » et empêcher sa cristallisation au sein de l'entreprise publique pour limiter les risques de confiscation des pouvoirs des centres de décisions de l'Etat* » [Rapport Général du Plan 1980-85 - MPAT].

En fait, un processus de contrôle de l'administration centrale présenté paradoxalement comme une décentralisation. Alors que certaines fonctions stratégiques (développement, conception, coordination) naguère au sein des sièges centraux des entreprises, « remontent » à l'échelon central au sein des organismes à compétence nationale (INERBA, CNAT, etc.), on assiste à une tentative de ***décentralisation des responsabilités***, sous le terme de la ***redynamisation du local, vis-à-vis des résultats économiques et sociaux***. L'obligation de résultats face à l'autonomie de gestion : « *la discipline générale de planification et l'extension des responsabilités à tous les niveaux [.....] (à travers) la responsabilité des collectifs de travailleurs et des directions [.....] la mise en œuvre d'une politique de stimulation et de sanction des résultats* » [R.G du Plan 1980-85].

Sur le Plan des approvisionnements en inputs qui conditionnent le fonctionnement des entreprises un système de quotas est établi, auprès de la DUCH dont la gestion se fait par répartition des inputs selon un ordre de priorité des travaux au niveau de la wilaya.

Pour les importations, la structure du « Comité Technique des Achats Groupés » (CTAG créé par arrêté du MUCH en mai 1980) intervient dans la consolidation des besoins, des cahiers de charges et des appels d'offres.

Ceci dans un contexte de forte tension sur le marché des intrants qui sera encore plus accentuée à partir de 1986 (crise pétrolière) ce qui amènera les autorités publiques à axer les efforts sur l'utilisation de ressources locales et le « compter sur soi » pour la prise en charge des problèmes locaux par les autorités locales. Dès 1986, l'essentiel des travaux de réalisation seront l'œuvre des entreprises locales (publiques et privées), les entreprises restées sous tutelle des ministères techniques se spécialisent dans certains ouvrages spéciaux.

Ces restructurations et l'appel à une gestion plus saine et efficace ne semble pas avoir eu les effets attendus puisque le taux d'efficacité global des investissements (tous secteurs) passe de 18,4% en 1978 à 17,7% en 1984 [Benachenhou op.cité] et les déficits cumulés importants puisque la loi des finances de 1992 va prévoir à ce titre 42 Milliards de DA pour une couverture partielle (10%) des besoins estimés à 420 Milliards de DA.

II- 2- Changement de la configuration du système de l'acte de bâtir

II- 2- 1- Relations entre acteurs

Dès la fin des années soixante dix, l'habitat va représenter l'enjeu le plus important pour les pouvoirs publics engagés dans des options populistes dans le cadre d' "*une meilleure vie du citoyen*". Avec les nouveaux pouvoirs attribués aux wali (en matière économique) représentant de l'administration politique, l'Etat compte renforcer son pouvoir politique par l'élargissement de son pouvoir économique; il s'agit ici, de la gestion de l'habitat par un contrôle direct des entreprises par le wali par rapport au contrôle sectoriel (Ministère technique) qui prévalait. Ainsi le wali décide-t-il du choix du terrain, des entreprises de réalisation, de la répartition des programmes et des financements, et même de la coordination des acteurs : effacement de l'OPGI et de la DUCH (directions décentralisées du Ministère de l'habitat) devenus simples services de la wilaya.

« Il apparaît ainsi que la construction en Algérie est l'une des industries où le politique et l'économie sont fortement imbriqués, en raison de l'importance des programmes et des investissements ainsi que des dividendes politiques et sociaux » [S. Boubekourlvi].

L'émiettement des entreprises, la mise sous tutelle du wali des unités devenues autonomes, leur compétence géographique limitée d'une part, d'autre part la répartition des quotas de matériaux sur programmation de la wilaya (source de corruption des agents publics) et la généralisation des marchés décomposés pour les commandes publiques vont asséoir durablement l'autorité de l'administration politique sur le secteur de l'habitat. Les ajustements stratégiques des entreprises publiques (augmentation du stock de capital etc.) ne sont plus possibles à cause :

- Du contrôle plus stricte des demandes d'investissement par la création du « conseil de surveillance et de contrôle » présidé par le wali à l'échelle locale et de la « Commission des Grands Equilibres » à l'échelle nationale présidée par le Premier Ministre.
- Du resserrement de la contrainte financière par la crise des revenus pétroliers de 1986 ce qui mettra les entreprises publiques face à une très forte tension sur les marchés des intrants (le taux de satisfaction moyen passe en un an, de 65,6% en 1986 à 54% en 1987) et des facteurs de production (en 1987, le vieillissement moyen était de six ans).

Plus tard, malgré les vellétés d'ajustements multiples de ces entreprises, [A. BOUMATIvii], leurs dissolutions par asphyxie financière sera à l'ordre du jour dès 1990 pour certaines et avec le Plan d'Ajustement Structurel (PAS 1994-98) pour la majorité d'entre-elles.

II- 2- 2- Le secteur privé algérien

Les mesures de libéralisation vont donner la possibilité au secteur privé d'avoir des ambitions nouvelles grâce notamment aux capitaux déjà engrangés dans le secteur à l'ombre des entreprises publiques par les pratiques de sous-traitance et la spéculation sur les matériaux durant la période précédente. A. Benachenhou note « *qu'il n'est pas exagéré de dire que pendant plus de quinze ans, la bourgeoisie privée locale a fait de l'argent sans faire de politique. A l'heure actuelle, il y a une transformation dans cette démarche stratégique qui désire changer, par l'intermédiaire du pouvoir d'Etat, les règles de distribution des sphères d'accumulation du capital* » [A. Benachenhou cité par S.P.Thierry op. cité]

De taille plus modeste, jouant simultanément sur les salaires et les prix, les entreprises privées sont plus souples à adapter leurs activités à la nature du secteur et à la demande solvable.

En plus des marchés publics, elles vont investir un marché libre créé par la distribution effrénée de terrain à bâtir aux particuliers constitués en coopérative et par la promotion privée destinée à la vente sur des assiettes de terrains publics à forte valeur foncière, cédés à des prix dérisoires inaugurant ce qui va devenir une véritable économie de la corruption.

Il s'agit ici d'un marché substantiel susceptible de modifier les stratégies des entrepreneurs en adjoignant aux marchés d'Etat ceux des particuliers fortunés et ainsi le recours au financement privé ou à celui de la CNEP.

L'entreprise privée va bénéficier d'un clivage social au renforcement duquel elle participe elle-même et qui trouve sa racine dans le retour à la « vérité » d'une économie de marché recherchée pour réduire les tensions entre besoins sociaux et moyens publics.

Ainsi assiste-t-on à un détournement systématique des institutions mises en place par l'Etat dans l'intention de répondre à une demande sociale, vers la recherche et la satisfaction du profit pour un secteur privé que la puissance publique n'a pu maîtriser malgré le développement de grandes entreprises publiques. Ces dernières lui ont fourni le moyen d'échapper aux investissements les plus lourds, en les prenant en charge, c'est-à-dire à la charge des finances publiques et de la collectivité nationale.

Le retour à la logique du profit, y compris au niveau de l'Etat, n'a pas pour autant résolu les problèmes posés par le secteur de l'habitat. Si les constructions privées ne connaissent pas de retards (détournement des matériaux des marchés publics), celles des commandes publiques continuent à connaître retards et avenants qui font parties de la stratégie des entreprises privées algériennes.

II- 2- 3- Secteur privé étranger (1980-85)

La nouvelle stratégie offensive de couverture des besoins sociaux (réorientation des investissements vers les infrastructures de base dans le Quinquennal 1980-85) va rendre plus pressant l'appel aux entreprises étrangères avec des changements au niveau des formes contractuelles et de la diversification des partenaires.

A l'exception de la France (réchauffement des relations en 1981) avec laquelle un accord d'intention pour la construction de 60 000 logements étalés sur toute la durée du Plan (50% du programme étranger) mais dont les réalisations seront très limitées, les pays européens céderont la place aux pays de l'Est (Yougoslavie, Pologne, Hongrie...) avec un programme d'environ 13 250 logements en contrats effectifs de réalisation sur place.

Les 70 000 logements en accord d'intention pour moitié - moitié entre la Roumanie et la Yougoslavie connaîtront, comme pour ceux de la France, peu de réalisations et seront remis en cause par la crise de 1986.

On assistera surtout à la prédominance de contrats de livraison « clé-en-main » des bâtiments (seul montage sur place de composants finis importés) dans le cadre du « programme préfa » avec des partenaires essentiellement européens.

Cette formule, si elle s'explique par les échecs et faillites des années soixante dix, est surtout imposée par la *stratégie du résultat immédiat* pour les besoins sociaux, initiée par la nouvelle politique populiste dès 1980 permise par le deuxième boom pétrolier (près de 40 dollars le baril), l'appréciation du dollar sur les marchés monétaires et l'« arrêt » des investissements industriels.

Ce programme d'importation de bâtiment « clé-en-main » connaîtra une réalisation assez importante et est géré directement au niveau central par une structure du Ministère de l'Habitat créée à cet effet. La diversification des partenaires reste entre pays occidentaux qui seront espagnols, danois, canadiens, finlandais, belges etc.

Cet appel massif à l'étranger se verra brutalement stoppé dès la crise des revenus pétroliers de 1986 et les autres contrats de réalisation sur place verront les entreprises étrangères se retirer progressivement de la fin des chantiers en cours.

A la fin des années quatre vingt, le secteur de la réalisation ne concerne plus que les entreprises publiques et de plus en plus privées algériennes.

II- 3- Tentatives d'adaptation des entreprises publiques

Suite à leurs restructurations, donc à la perte de leur place dominante dans l'acte de bâtir et face à un environnement économique et organisationnel de plus en plus hostile, les entreprises publiques vont développer un certain nombre d'ajustements pour assurer une survie de plus en plus hypothétique.

Nous retiendrons quelques pratiques des entreprises publiques restructurées qui illustrent les limites de ces ajustements du fait, désormais, de l'impossibilité de l'ajustement stratégique à long terme des années soixante dix durant lesquelles l'utilisation de la variable technologique pour s'autonomiser et la « *protection* » par la tutelle leurs permettaient de se mettre à l'abri de leur environnement.

II- 3- 1- Inputs

Pour l'ajustement à court terme, comme le souligne M. Lavigne dans la préface de l'ouvrage de Kornai (op.cité), le comportement du « demandeur » (l'entreprise) c'est la tendance à amasser des stocks d'inputs créant des pénuries et des excédents. Les inputs étant complémentaires dans la construction, les uns ne peuvent être mis en œuvre sans la présence simultanée et en quantité suffisante des autres.

L'ajustement se fera si les disponibilités monétaires existent par l'augmentation des capacités de stockage. Seulement les inputs dans la construction de logement étant normalisés (surtout les produits des corps d'Etat secondaires), les disponibilités sur le marché peuvent être décalées dans le temps et faire en sorte d'avoir des produits complémentaires avec des normes ou standards différents ce qui aboutit à des excédents d'inputs inutilisables (excédents non mobilisables). Ainsi l'exemple de produits fabriqués par des secteurs différents : éviers et siphons de diamètre non-correspondant car leur arrivée sur le marché dépend de la programmation des unités de production de différents secteurs : « matériaux de construction » et « ISMME ».

Le même phénomène sera constaté pour la main-d'œuvre qui connaîtra un « chômage sur le lieu de travail » (les capacités de production des entreprises ne dépasseront pas les 50-60%).

Sur injonction ou réquisition des autorités locales, l'emprunt d'inputs est pratiqué auprès d'autres entreprises publiques pour éviter les arrêts de chantiers « prioritaires ».

Les possibilités de s'orienter vers l'utilisation d'autres inputs restent limitées, soit par leur prix élevé sur le marché libre, soit par la rigidité de la technologie (ou la faiblesse de l'engineering de l'entreprise) pour le gros- œuvre qui conditionne les types de produits utilisés pour le second- œuvre quand celui-ci ne lui échappe pas par sa sous-traitance au privé depuis le délestage de leurs unités de production propres.

Pour les facteurs de production, l'utilisation d'une pratique que nous avons déjà observée chez l'entreprise privée (pour d'autres raisons) est la réaffectation des moyens disponibles d'un chantier à l'arrêt sur des chantiers limitrophes, afin de rationaliser leur utilisation et diminuer le « chômage sur le lieu de travail » : une forme d'utilisation des « excédents » comme l'utilisation d'inputs « excédentaires » pour la fabrication de produits dérivés (exemple : ciment pour le parpaing, l'ourdis...), mais ces ajustements restent limités en situation de pénurie généralisée.

Les limites des ajustements plus efficaces sont caractérisées par le fait que ceux-ci exigent maintenant l'appel aux autorités locales qui détiennent la décision.

Les modifications durables de la technologie ou des plans des BET (surtout en matière de dimensionnement des projets) ne dépendent plus de l'entreprise mais du « Conseil de Surveillance » et des BET devenues « autonomes » d'elles.

Si la révision des délais de livraison peut être justifiée par les retards d'approvisionnements (quotas : DUCH - Wilaya), la surévaluation des besoins pour constituer des stocks de sécurité (encouragée par la tutelle sectorielle) est décriée par les autorités locales et limitée par les capacités financières et de stockage.

II- 3- 2- Ressources financières

Au niveau de l'investissement, on assiste à un resserrement des procédures d'individualisation au niveau du Plan. Les dossiers technico-économiques sont difficiles à élaborer par des entreprises qui ont perdu leurs capacités techniques et d'engineering, en plus de l'autorisation de la « Commission des Grands Equilibres » pour les projets d'équipements importés.

La raréfaction des ressources financières du pays (1986) touchera d'autant plus facilement le secteur de la construction que ses liens avec de nombreux autres secteurs socio-économiques le rendent aussi sensible à leurs propres difficultés.

Cette récession se traduira par une chute de l'emploi de l'ordre de cent milles emplois perdus entre 1986 et 1992. Les perturbations dus à l'accès aux financements, à la régularité des approvisionnements et à leur renchérissement, ainsi que les conflits sociaux au sein de l'entreprise allongent les délais de réalisation et portent la durée moyenne de réalisation d'un programme à plus de 5 voire 7 ans gonflant les « restes à réaliser » d'année en année.

D'autres aspects de cet environnement hostile vont ajouter à l'improbabilité de son fonctionnement; l'importance des créances sur l'Etat remettra en question la couverture même de leurs dépenses courantes d'exploitation (non paiement des salaires) par les découverts bancaires successifs producteurs d'agios alors que leurs créances quand elles sont récupérées sans intérêts des années plus tard, elles sont déjà rangées par l'inflation. Pour treize entreprises locales de Tizi-Ouzou sur quinze, les créances sont supérieures au chiffre d'affaires, pour certaines jusqu'à 4 fois plus [A. Boumati - op.cité].

Les réquisitions pour des travaux de volontariat ou en faveur d'institutions ou pour des opérations dans des zones (refusées par le privé) déprimées entraînent des surcoûts non rémunérés.

Les conséquences en seront la baisse de la qualité du produit autrefois supérieure (2° P. Q) par des entreprises bien équipées et l'augmentation des coûts due à la sur utilisation d'équipements vétustes (acquis en majorité avant 1977) suite aux pressions sur les délais de la part des wali comptables des *performances quantitatives auprès de l'administration politique*.

D'autre part, dès 1986, la « participation de l'utilisateur à certains travaux de finition » sous le label de « *logement personnalisé* » [instruction Ministérielle du 7/1/87] entraîne une baisse de la qualité (admise par le Ministère de l'Habitat) puisque l'utilisateur est soumis aux mêmes tensions de pénuries et n'a pas non plus entraîné de réduction de délais ou de coûts.

A cet effet, les enveloppes accordées restent en deçà des coûts réels supportés par l'entreprise comme le montre le tableau :

Tableau 56 : coût du mètre carré en DA 1986

	Coût accordé par le MPAT		Coût réel du m ²
	Anciens programmes réévalués	Nouveaux programmes	
Azzazga	3 550	2 450	3 650
Ain El Hamam	4 170	2 450	4 300
Draïa El Mizan	3 550	2 450	3 650
Larbaâ N.	4 060	2 450	4 200
Draa Ben Khedda	2 450	2 450	3 570
Tigzirt	2 910	2 450	3 950

Source : A. Boumati (p. 160 op.cité).

L'asphyxie des entreprises publiques restructurées, anciennement nationales ou locales avant leurs dissolutions massives dès 1990 et surtout durant l'application du PAS sera le fait des effets conjugués :

- De **la diminution de leurs plans de charges** (attribution des programmes par le wali), elles tourneront avec 50% de leur capacité les empêchant de résorber leur endettement; l'attribution des marchés empruntant de plus en plus les canaux informels (25% des opérateurs bénéficient de 50% des marchés).
- De **l'appel à la sous-traitance privée**, devenu obligatoire du fait de leur émiettement et de leur dessaisissement de leurs unités de corps d'Etat secondaires.
- De **l'accroissement de leurs créances sur l'Etat**, les obligeant à des découverts bancaires pour financer leurs comptes d'exploitation à des taux d'intérêts de plus en plus prohibitifs (8% à 14% de 1989 à 1990 et entre 18 et 25% de 1991 à 1998).

Après les différentes rétorsions des banques qui entraîneront le non paiement des salaires (80% des entreprises publiques connaîtront des difficultés à ce niveau), les importantes allocations financières (près de 50 Milliards de DA en 1995) dans le cadre de leur assainissement serviront surtout à couvrir les découverts au profit des banques prêteuses pour reconstituer la trésorerie de ces dernières. Les créances, elles, resteront en suspend jusqu'à leurs dissolutions ou privatisation dans le cadre de l'ajustement structurel (sur 800 entreprises de construction : 300 dissoutes, 160 suivront et 340 privatisées au profit du collectif salarié dont seules 10% survivront).

Il semble bien que c'est le changement de rapport de force au sein du système de l'acte de bâtir aggravé par les restructurations des années quatre vingt qui entraîne : « **la mise en cause du service public (ici le logement) à travers la mise en cause des entreprises publiques accusées de non rentabilité** » [A. Prenantlviii].

Leur réduction pour l'essentiel à l'état d'entreprises locales sous tutelle des wali mais tenues par l'obligation de résultats financiers, a provoqué leur mise en déficit et a permis leur dissolution.

Le « coup de grâce » sera porté non à l'entreprise de réalisation en général, mais en particulier à celle publique; l'entreprise privée, elle, prendra la place en situation de monopole grâce à l'économie de corruption née durant la période quatre vingt après les orientations néolibérales imposées par les créanciers extérieurs suite aux accords stand-by de 1989-90 et de rééchelonnement de 1994-98 (P.A.S).

III- REFORMES ET P. A. S (1990-98)

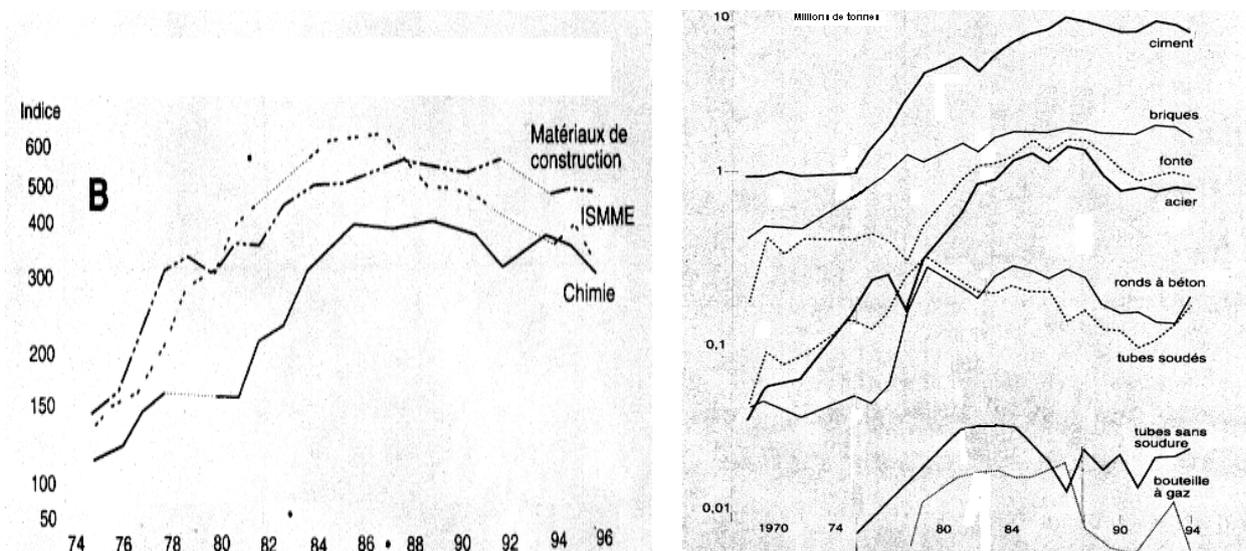
III-1- Déstructuration - dissolution des entreprises publiques

Jusqu'au début des années quatre vingt la production industrielle n'a cessé de croître et plus encore l'emploi considéré comme un remède social au chômage et sa diffusion à l'intérieur du pays pour bloquer l'exode rural. Le poids de l'Etat était important puisqu'il était le seul à détenir les moyens d'investir, poids qui sera décrié par l'Etat lui-même dès 1980 pour amorcer son désengagement.

L'industrie publique hors hydrocarbure représente, en 1992, 8,4% du PIB alors que sa part dans l'emploi total est de 14% et s'équilibre chez le secteur privé (2,27 et 2,5). C'est ce sureffectif qui est présenté comme la cause de la non rentabilité des entreprises publiques. La stagnation dès 1983 et le recul de la production après 1986 (sauf secteur hydrocarbure) rend plus visible le suremploi du secteur public encore majoritaire (76% du PIB et 83% de l'emploi) dont la non rentabilité est dénoncée comme étant structurelle.

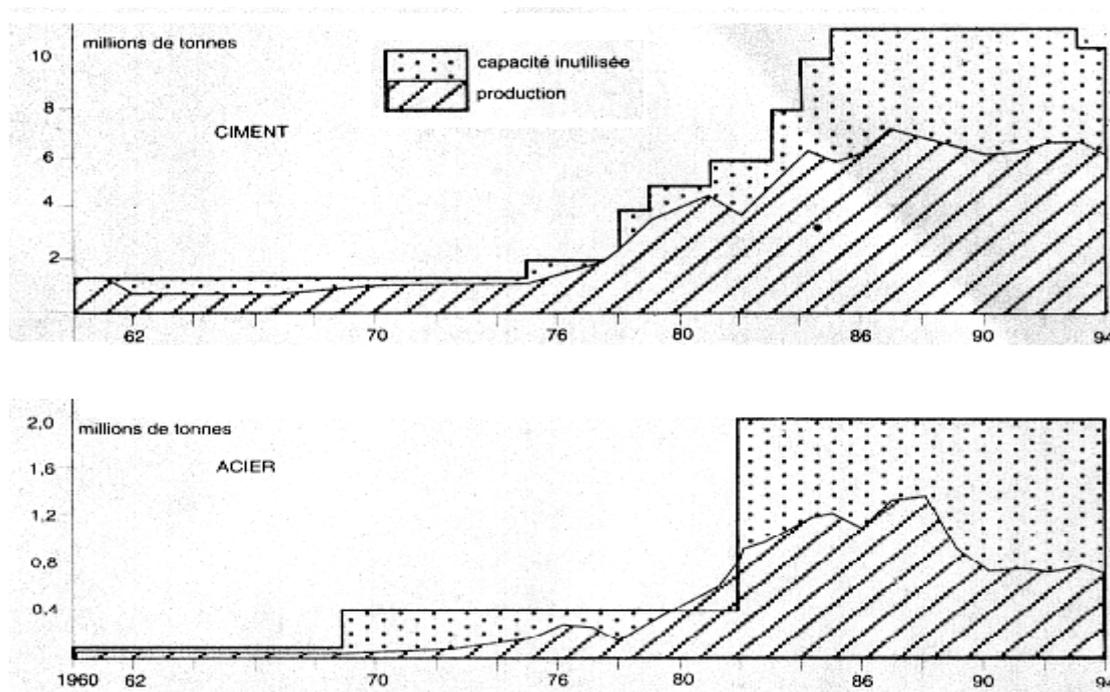
Les secteurs les plus touchés par une baisse en 1985-86, accentuée après 1994 sont ceux des biens d'équipement en général et des intrants du BTP (Graphes suivants) à l'exception du matériel destiné au secteur des hydrocarbures (tube sans soudure) qui semble être orienté à une destination rentière.

Gr n°35 - Evolution de la production d'intrants



Source : A. Prenant, B. Semmoud in *Méditerranée* n°3-4-1997

Gr n°36- Utilisation des capacités de production



Source : A. Prenant, B. Semmoud in Méditerranée n°3-4-1997

T n°57 - Niveau d'utilisation des capacités de production du BTP

Niveau	2 ^{ème} tr 94	1 ^{er} tr 95	2 ^{ème} tr 95
-25%	02	01	02
De 25 à 50%	28	20	17
50 à 75%	40	58	60
+75%	30	21	21
	100	100	100

Source : CNAT, 1996

La sous utilisation des capacités de production installées par la chute de la production et de l'importation des intrants sera la cause immédiate de non rentabilité du secteur public. Le secteur privé souffre aussi de cette faible utilisation de ses capacités : 27% contre 1/3 pour les entreprises publiques dépassent les ¾ de leurs capacités et 29% ne dépassent pas la moitié [A. Prenant, B. Semmoud - 1997(17)].

La contribution du Trésor public (270 milliards DA soit 10 milliards de \$) entre 1991-93 n'a pu couvrir les déficits accumulés des entreprises. L'accord avec le FMI de 1994 avec le rééchelonnement de la dette n'a pas permis de stopper la chute des productions en dehors des hydrocarbures.

Avec la réduction des importations en 1996, l'ouverture du commerce extérieur et leur affectation pour moitié au secteur privé spéculatif, la régression de la production industrielle va se perpétuer pour une longue période.

En effet, la construction industrielle s'est faite sur la base d'investissements (financés par la rente minière) de substitution d'importation mais dépendants d'intrants de l'étranger, elle reste donc sensible avant la montée de la production locale à tout bouleversement affectant les revenus miniers. Hors cette montée de la production locale sera aussi affectée par l'ouverture du commerce extérieur. Cette industrie conçue pour un marché national qui se structure au fur et à mesure de sa mise en place nécessitait l'importation de matières premières, de semi-produits et de technologies qui manquaient encore dans l'intégration de ses chaînes de fonctionnement. Ceci va entraîner la substitution de produits importés aux productions locales attendues.

Une construction industrielle volontariste qui justifie sa non rentabilité par une politique des prix visant à compenser les coûts d'investissement et de production élevés de sociétés nationales dont l'objectif fixé était la satisfaction de besoins sociaux, aux dépens des industries situées en amont et parfois au profit de l'entreprise privée utilisant leur production sous évaluée. A ceci s'ajoute des frais salariaux en progression par le souci de création d'emplois, de charges incluant formation, transport, restauration, parfois logement.

Les restructurations et l'« autonomie » sont alors de mise pour préparer les entreprises publiques à la privatisation que le PAS de 1994 présente comme inévitable, écartant l'Etat du financement du secteur public (stabilisation budgétaire). La dévaluation du dinar (40%), la suppression des subventions viendra alourdir l'endettement des entreprises publiques privées de leurs moyens d'importation, encombrées de stocks, et de taux d'intérêt relevés à 30% (les découverts bancaires sont en 1996 de 120 milliards de DA).

Mais les entreprises industrielles dont les équipements sont maintenant en fin de cycle de vie trouvent difficilement preneur sauf pour l'accaparement de leurs actifs fonciers et les capitaux étrangers tant attendus se destinent vers les secteurs rentiers.

Le secteur privé informel devient le fait dominant de l'ouverture sur l'extérieur en inondant le marché de produits d'importation aux dépens de la production nationale.

III- 1- 1- Le désengagement de l'Etat du logement

A partir de 1990 la loi sur la monnaie et le crédit, la libéralisation du commerce extérieur, les lois sur l'autonomie des entreprises ainsi que les réformes liées au secteur : loi d'orientation foncière (libéralisation du foncier), loi domaniale, loi sur l'activité immobilière ont amené le secteur à introduire un certain nombre de mesures et dispositifs consacrant le retrait de l'Etat comme intervenant direct au niveau du logement même social dont le financement sera mis à la charge de la CNEP la menant au bord de la faillite tout en détournant l'effort des épargnants.

L'objectif était de « *modifier fondamentalement le rôle de l'Etat qui ne doit plus construire, mais inciter à construire plus* » [MUCH 1996lix].

En 1991, la décision de désengager l'Etat du logement social a constitué un véritable élément de rupture. L'Etat doit seulement « *aider les catégories sociales les plus défavorisées à se prendre en charge* » [MUCH op.cité], il s'agit d'une aide directe monétaire couvrant une partie (négligeable) du prix de revient, le reste sur la charge des citoyens ou par l'offre de cellule de base pour le « *logement évolutif* » en zone périurbaine ou rurale.

La révision des loyers pour arriver à moyen terme aux loyers économiques (injonction Banque Mondiale) pour reconstituer les ressources des OPGI qui deviendront à caractère industriel et commercial (EPIC).

L'approfondissement de ces mesures se fera dans une conjoncture d'insolvabilité des ménages, de baisse généralisée des revenus fixes et de compressions de l'emploi.

D'autre part, on constate la concentration des revenus au profit d'une frange limitée de la population qui va être la seule bénéficiaire de l'émergence d'un « *marché* » immobilier et foncier.

Nous étudierons plus loin les conséquences de ce désengagement et le déplafonnement des enveloppes financières du logement social.

III- 1- 2- Déstructuration dissolution des entreprises publiques

Les restructurations et autres mesures concernant les entreprises publiques devraient, du moins selon les intentions des pouvoirs publics, entraîner une évolution allant dans le sens de leur confortement en tant qu'agents économiques de production au lieu de la fonction sociale qu'elles ont remplie jusque là. Seulement, depuis la promulgation des différentes lois relatives à leur autonomie, leur situation n'a cessé de se dégrader.

A la fin 1993, le secteur public dans la seule branche bâtiment avec 604 entreprises regroupe 266 000 travailleurs sur un total de 332 000, alors que 987 entreprises employaient, à la fin 1992, 318 940 travailleurs sur un total de 431 000, soit une perte totale de 100 000 emplois dont près de 53 000 par dissolution et compressions d'effectifs d'entreprises publiques [différents documents MUCH].

T- n°58 - Répartition des pertes d'emplois selon le type d'entreprise et la branche (1994-2001)

Secteur	Agriculture	Industrie	BTPH	Services	Total
EPE	1468	24606	98136	31781	155991
%	0,94	15,77	62,91	20,37	100
EPL	1885	11641	64091	25070	102687
%	1,84	11,34	62,41	24,41	100
Privé	420	379	611	195	1605
%	26,17	23,61	38,07	12,15	100
Ensemble	3773	36626	162838	57046	260283
%	1,45	14,07	62,56	21,92	100

Source : Musette, Hammouda, Isli « marché du travail et emploi BIT-2003

Les trois quarts des programmes de logement sont encore réalisés par les entreprises publiques (38 Milliards de DA de production brute) mais celles-ci sont totalement déstructurées.

Le désinvestissement prolongé depuis 1986 a empêché le renouvellement des équipements entraînant une baisse plus accentuée de la production et de la productivité.

Lors de l'opération restructuration, l'encadrement de haut niveau a été dispersé et des directions de chantiers ont été érigées en directions générales d'entreprises avec la création de 500 entreprises locales sans études de rentabilité ni fonds de roulement les mettant déjà en situation de découvert bancaire. Enfin, la perte de leurs moyens d'études les a privés d'une meilleure utilisation de leur potentiel.

La permanisation des effectifs s'est traduite par des ratios masse salariale sur chiffre d'affaires assez élevés (dans 82% des cas il est supérieur à 50% et dans 36% il est supérieur à 100%).

Tableau- 59 - Ratios masse salariale sur chiffres d'affaires (Échantillon : 79 entreprises) - 1995 -

Ratios	Nombre d'entreprises
inférieur à 40%	04
entre 40 et 50%	10
entre 50 et 100%	37
100 et 200	22
supérieur à 200%	06
Total	79

Source : perspectives du secteur de l'habitat (MUCH - févr. 1995).

Sur le plan financier, le non paiement des créances sur l'Etat et ses démembrements a obligé ces entreprises à recourir au découvert bancaire avec des taux d'intérêts élevés. En 1993, les créances étaient supérieures au découvert, 27 Milliards de DA contre 23 milliards de DA.

Par ailleurs, leurs systèmes constructifs fortement consommateur de ciment et d'acier (dont le marché a connu de fortes tensions) se sont trouvés souvent en ruptures de charges limitant des gains de prix ou de délais accentuant les difficultés financières.

Le passage à l'autonomie des banques et des entreprises des branches en amont de la construction a permis à ces dernières d'augmenter respectivement les taux d'intérêt et les prix des consommations intermédiaires sans que les entreprises de bâtiment ne puissent les répercuter sur leurs prix de revient.

En 1993, le processus d'autonomie (lois 1989 et 1990) n'a toujours pas abouti pour les six grandes entreprises de bâtiment (31 000 emplois à elles seules). Près de 38 autres n'ont pu être érigées en entreprise autonome (EPA) du fait de leur forte déstructuration.

A la fin 1994, 80% des entreprises publiques qui ont survécu n'étaient plus en mesure de payer régulièrement les salaires.

Le Comité Opérationnel Sectoriel (C.O.S) sera chargé d'une vaste opération en vue de *redéployer* et *assainir* ces entreprises sur la base des plans de redressement de chacune d'elles. Cette action s'apparente beaucoup plus à des déstructurations - dissolutions quand ce n'est pas une simple fuite en avant avec des coûts financiers et sociaux considérables.

Clôturée à la fin 1995, cette opération pour le secteur a connu les résultats suivant [MHC : mai 1996] supportés par le Trésor Public d'un total de 49,691 Milliards de DA (plus de 50% de la production brute (BTP) du secteur public) :

- 61 - entreprises assainies - 19,030 Milliards ;
- 11 - entreprises à contrat courte durée - 8,625 Milliards ;
- 12 - entreprises à dissoudre ou à redéployer - 10,436 ;
- 6 - entreprises dites stratégiques - 5,600 ;
- Mise en œuvre d'un volet social :
(Licenciements) touchant 43 000 travailleurs - 6,000.

Les efforts de redressement et d'assainissement devaient mettre ces entreprises à niveau afin que les règles du marché leurs soient appliquées « *sans aucune discrimination avec les entreprises privées de telle sorte qu'elles puissent faire valoir leurs véritables capacités* » [Ministère de l'Habitat - 1996].

En fait toutes les entreprises publiques dont la viabilité est prouvée par le Plan de redressement doivent se recentrer sur leur métier de base (en général gros- œuvre) et externaliser tout le reste des activités périphériques en procédant : à leur filialisation (avec recherche de partenariat); à leur élagage sous forme de micro-entreprise en faveur des travailleurs; à leur privatisation si elles n'ont pas de relation directe avec le métier de base.

Cette mutation va être l'une des principales missions du Holding « Bâtiment et Matériaux de construction » dans le cadre de l'application des textes portant gestion des capitaux marchands de l'Etat et de la privatisation des entreprises économiques publiques. Les mesures de dissolution seront prononcées par le Holding pour les entreprises dont le redressement ne peut pas être réalisé.

L'effort de redressement a porté essentiellement sur des mesures d'assainissement financier insuffisant compte tenu de l'ampleur de leurs difficultés structurelles et financières. En dehors de leur déficit cumulé, elles ont continué à enregistrer de nouveaux découverts dus aux retards de paiements des créances sur l'Etat.

L'opération assainissement de 1992 traite un tableau financier des ressources et des emplois et non la réalité sociale et économique de l'entreprise. Cette opération est partie du postulat qu'il existe un actif net positif du bilan mais qui est mal financé c'est-à-dire par des ressources à court terme. Donc, il y a lieu de transformer ce financement en moyen et long terme par des rachats du Trésor Public contre des obligations ou des titres de participation. En fait, il s'agit de pertes réelles d'actifs :

- Soit par la destruction de l'outil de réalisation (voir la vitesse des réformes des matériels BTP dont les prix sur le marché de l'occasion sont très élevés.)
- Soit par des transferts de ressources et de valeurs (liquidation des stocks de matières et fournitures souvent importées à des prix presque symboliques, vu l'inflation et la dévaluation du dinar)
- Soit par la présence de portefeuille de créances souvent sans base juridique (ordre de service, commande, reconnaissance de service fait etc.), ou recouvrant imparfaitement les prestations réalisées en termes de prix, quantité etc., (réquisition, travaux pour personnalités ou institutions ...). Le tout est fait au détriment de l'entreprise et de la collectivité.

D'autre part, l'assainissement financier ne traite que le découvert bancaire (le seul souci étant la trésorerie des banques), les échéances de remboursement des crédits d'investissement et des crédits extérieurs ne sont pas prises en compte. Il en sera de même pour les pertes de change et les dettes d'exploitation.

Hors, le découvert bancaire a été depuis longtemps pour les entreprises de bâtiment à cause de leurs difficultés structurelles, un facteur de financement de la production, par conséquent, l'écart de trésorerie n'est pas prêt d'être comblé.

L'opération assainissement qui a totalisé à la fin 1998 près de 800 Milliards de DA pour l'ensemble des secteurs publics, en se limitant à couvrir seulement le découvert bancaire, apparaît plus comme une opération de reconstitution de la trésorerie des banques qu'une action sur les structures productives.

Dans le secteur de la construction, la démarche du Holding sera surtout caractérisée par les actions de dissolution.

Peu des 800 entreprises locales survivront ; les entreprises de réalisation d'envergure nationale ont connu des sorts différents : 22 EPE ont été dissoutes en 1996; 378 d'entre-elles ont bénéficié du dispositif banque - entreprise dont les résultats n'ont été guère concluants en raison de la position des banques exigeant, comme préalable à tout démarrage de chantier, la rentabilité prouvée du projet. Ce qui réduira leurs capacités d'intervention et la possibilité de profiter des mesures d'accompagnement destinées à leur permettre de préserver leur équilibre de gestion et garantir leur pérennité.

La dissolution de 48 EPE en 1997-98 entraînera la suppression de 40 000 emplois. Les 20 entreprises issues de ce qui restait de viable n'ont créé que 4 600 emplois et si elles partent avec tous les avantages fiscaux etc. dus à leur statut de nouvelles entreprises, leur productivité 37 200 DA/emploi est loin de celle de 1992 (185 000 DA par emploi) bien que le ratio frais de personnel sur la production ait été ramené à 30% grâce à la dépermanisation des effectifs.

Ainsi la libéralisation des prix à la construction (1995) du logement social, l'autorisation des achats pour compte par le maître d'ouvrage en faveur des entreprises en difficulté de trésorerie, la réduction des délais de paiement des travaux etc. non réservées aux seules entreprises publiques, bénéficieront-elles surtout aux entreprises privées qui vont se voir attribuer trois quart de l'important programme de logements sociaux de 1995.

Ces mesures ont permis le retour, comme entreprise générale, d'un grand nombre de petites entreprises privées, « *génération spontanée* », dans la réalisation du logement social. A Sétif, par exemple, 700 micro-entreprises privées se créeront durant le premier trimestre 1995 et près de 998 réaliseront en micro-chantier le programme de la wilaya de 5 000 logements.

Quand la part de l'outil public était de trois quart dans ces programmes les prix étaient administrés. Fortement déstructurées et déstabilisées par les mesures de rétorsions des banques et des autorités (réduction des plans de charges etc.) et face à la force de négociation acquise par les confédérations du patronat privé dans le secteur, les entreprises publiques ne pourront pas soumissionner, malgré le doublement des enveloppes des prix à la réalisation, pour des opérations de tailles comprises entre deux à six logements par chantier.

Les grosses entreprises privées préexistantes qui avaient déserté le marché du logement social depuis longtemps en s'investissant dans le marché libre en croissance depuis 1980 (lotissements, coopératives immobilières, promotion privée pour la vente) ou dans les grands travaux d'équipements publics (moins de tension que le logement et plus rentables) ne soumissionneront pas non plus pour ces petits chantiers, mais monopolisent celui des V.R.D (voies et réseaux) dont les prix seront multipliés par trois et parfois par quatre entre le début 1995 et le deuxième semestre de la même année.

A Sétif ces mêmes gros entrepreneurs s'uniront au sein d'une société par action pour s'accaparer les poches urbaines pour des opérations à forte plus-value immobilière (logements ou centre d'affaires sur des sites mêmes classés patrimoine archéologique : El Wattan du 3/11/1999).

III-2- Monopole de l'entreprise privée :

III-2- 1- Nature et évaluation de son intervention

Dans le domaine de la production de logement, la nature de l'intervention des entreprises privées peut être appréhendée schématiquement sur trois périodes :

a) - avant 1977, c'est-à-dire avant la création massive de moyens de réalisation publics: l'entreprise privée, sous forme d'entreprise générale, intervenait pour 35% des réalisations des programmes planifiés. Ces performances étaient surtout caractérisées par la présence des collectifs de travail organisés hérités des anciennes structures de la colonisation reprises par d'anciens chefs de chantiers ou maçons algériens.

L'homogénéité des prix pratiqués en restant dans les enveloppes fixées dans différentes régions où elles sont fortement présentes (Sétif, Batna, Saida) laisse penser à une certaine forme de négociations avec les maîtres d'ouvrages publics locaux : par exemple, la soumission à des opérations de logement public avec marge bénéficiaire contrôlée contre l'obtention de marchés d'équipements collectifs (salles de classes, polycliniques, etc.) plus rentables et dont les délais de réalisation sont plus lâches.

b)- 1977 - 1990 : utilisant des procédés classiques avec peu de mécanisation, elles s'appuient sur une main d'œuvre formée sur « le tas » et sous-traite au BET public ou privé les études techniques et de conception. Rares sont celles qui ont investi pour l'acquisition de procédés nécessitant plus de matériel (grues, bétonnières modernes, etc.) sur le chantier ayant un minimum d'organisation. Quand c'est le cas pour trois d'entre-elles, c'est l'utilisation de coffrages-outils dans des opérations de 1000 logements dans les grandes villes où l'investissement est amorti sur le projet en cours.

Le rayon d'action des entreprises privées dépasse rarement les limites géographiques de la wilaya (la mitoyenneté des chantiers permettant les pratiques « *de cavalerie* » soulignées plus haut). Leur capacité de réalisation peut atteindre 300 logements par an, se situant pour la majorité autour de 100 logements par an.

A la fin du 2ème Plan Quadriennal, et au titre de la période inter-plan (1978-1980), les pouvoirs ministériels décident de ne pas attribuer de programmes publics de logements aux entreprises privées algériennes. Sur les 100 000 logements prévus, aucune opération ne leur a été attribuée, mais certaines opérations dans différentes wilaya n'ont pas été affectées, ce qui laisse penser que les walis leur en accorderont à cause de l'insuffisance de l'outil public local.

Malgré ce cadre réglementaire étroit dans lequel le secteur privé est confiné, la socialisation des déficits des entreprises publiques et l'augmentation des prix de la construction (tirés vers le haut par ces entreprises) font ressentir déjà deux effets pervers principaux :

- Le privé se place dans des créneaux rentables financièrement, essentiellement par la sous-traitance à l'outil public en pratiquant des surfacturations sans subir les aléas des retards de paiement et les découverts que connaissent les entreprises publiques;
- En s'alignant sur les prix élevés pratiqués par l'outil public, il augmente ses profits sur les marges bénéficiaires ainsi que sur les volumes de ses activités tout en profitant des différentes possibilités de fraude fiscale et de détournement de matériaux acquis par les « bons d'enlèvement » aux prix administrés pour les marchés publics.

Le secteur privé restera assez « *rentable* » et « *compétitif* » dans ces conditions sans nécessairement élever sa productivité n'étant pas soumis aux mêmes rigidités et exigences de l'outil de réalisation publique. Parallèlement à ces gains sur le marché public, viendront s'ajouter ceux aussi importants du marché libre en plein essor à partir des mesures de libéralisation touchant le secteur de l'habitat dès 1980.

c)- *1990 et période du PAS (1995-1998)*: Cette période caractérisée par un processus de déstabilisation institutionnelle des entreprises publiques et par l'ouverture formelle et effective au secteur privé va-t-elle éliminer ces effets pervers et assurer l'objectif déclaré, c'est-à-dire « *l'instauration de structures productives concurrentielles* »? Il semble plutôt que les pratiques rentières des entreprises privées ne seront que plus accentuées.

En fait de structures concurrentielles, on assiste à une substitution du monopole privé au monopole public dans la réalisation des logements sur les marchés libres et publics, même si ce secteur privé connaît en même temps un développement de la micro-entreprise.

Cette situation de monopole et donc de domination de l'acte de bâtir sera le fait de la puissance de négociation acquise par les confédérations du patronat (CAP-UGEA) grâce à l'émergence du marché privé des années quatre vingt et à l'économie de corruption (permise par l'appauvrissement des agents de l'Etat), dont les prémises ont déjà été pressenties dans nos développements précédents.

Ce qui leur permettra la réappropriation des différents surprofits de production et des différentes rentes (immobilières et foncières voir chap. suivant). Pour l'instant nous essaierons de voir rapidement les caractéristiques de ce marché libre.

Pour le logement, il est de loin le plus important durant cette période et s'il est resté limité pour la promotion privée destinée à la vente (le produit « haut standing » ne s'adresse qu'à une mince couche privilégiée), l'« auto construction » représente l'essentiel de ce marché.

L'auto construction (lotissements communaux, coopératives immobilières et autres) recouvre des réalités très diversifiées de logements; du semi-rural de 100 à 150 m² habitables aux constructions de petits immeubles privés pouvant atteindre 500 à 600 m². Un sondage des services du Ministère de l'Habitat estime la surface moyenne de l'auto construction urbaine à 345 m² qui donnerait une moyenne nationale (semi-rurale comprise) d'environ 200 m² (équivalent trois logements sociaux de 70 m²).

Une auto construction qui prend son essor à partir de 1983 et qui constituera sur la période 1983-95 près du tiers des réalisations globales (507 435 logements sur un total de 1540 746 -[Much - 1996]).

Nous pouvons essayer d'évaluer le chiffre d'affaires des entreprises privées sur ce marché libre et sur les marchés publics de l'année 1995 pour laquelle nous disposons du détail de la structure des livraisons.

Tableau 60 : structure des livraisons de logements - 1995

Total	Urbain	logement social	Promotion publique	Promotion privée	Rural public	Auto construction (rural +urbain)
167 000	83 435	(57 108)	(22 691)	(3 500)	48 047	35 435
%	50	(34,2)	(13,6)	(2,2)	28,8	21,2

Source : Ministère de l'Habitat - 1996.

III-2- 2- Marché libre

- Auto construction

En considérant les conditions de réalisation : présence de la main-d'œuvre familiale, contrôle du procès de production par l'auto constructeur ; exemple : le prix du mètre cube de béton armé revenait à l'auto construction entre 9 000 à 9 500 DA quand il était facturé aux Maîtres d'ouvrages publics entre 16 000 et 20 000 DA, nous retiendrons un prix moyen de réalisation du m² d'environ 10 000 DA (minimum) et une surface de 200 m².

- Promotion privée destinée à la vente : souvent en logements collectifs de surface moyenne de 100 m² par logement avec des prix d'environ 20 000 DA/m² (minimum pour des produits « haut standing » mais surtout situés sur des terrains à forte plus value immobilière).
- Promotion publique de logement social : la surface est de 70 m² et le prix pour 1995 est de 17 150 DA/m².

Pour le marché libre, nous aurons un chiffre d'affaires de :

- Auto construction : 70,87 Milliards de DA = 35 435 logements x 200 m² x 10 000 DA
- Promotion privée (vente) : 7,00 Milliards de DA = 3.500 logts x 100 m² x 20.000 DA

Soit un total de 77,87 Milliards DA auquel il faut ajouter la part de l'auto construction qui échappe aux statistiques officielles estimée à environ 30% soit 23,36 Milliards de DA; ce marché représenterait donc près de 100 milliards de DA (un peu plus de 5% du PIB estimé à 1966 milliards DA par le FMIx pour l'année 1995).

III-2- 3- Marché public

Les entreprises privées réaliseront trois quart des 80 000 logements urbains publics de 1995 représentant un chiffre d'affaires de : 72,03 Milliards de DA = 60 000 logements x 70 m² x 17 150 DA.

Au total le chiffre d'affaires réalisé par le secteur privé au niveau du logement seulement (non compris bâtiments non-résidentiels et T.P) est de 173 Milliards de DA soit 8,8% du PIB (1966 Milliards de DA - estimation FMI) de la même année avec toutes les exonérations (et fraudes) fiscales possibles permises par la réglementation destinées à l'encouragement de la production du logement et à la diminution de ses coûts. La loi 1998 ira plus loin en défiscalisant toutes les activités liées à la production du logement social.

La différence des prix pratiqués sur le marché de l'auto construction et sur les marchés publics renseigne déjà sur la présence de surprofits de production non imposables réappropriés par l'entreprise privée grâce à son nouveau monopole sur le marché de la réalisation et sa domination sur l'acte de bâtir.

La montée en puissance de sa domination et son affirmation se fera par l'économie de corruption grâce aux fortunes accumulées durant la période précédente dont le tableau suivant, de l'évolution du chiffre d'affaires et de l'excédent net d'exploitation bien que sous-estimées, pour l'ensemble BTP nous donne une idée sur leur expansion rapide.

Tableau 61 : Evolution de l'excédent net (Millions de DA)

Production brute	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%
Sect. Public	47434	45,5	53064	39,5	70484	39	80976	34	95789	32,1
Sect. privé	49673	54,5	81568	60,5	109800	61	159688	66	202518	67,9
Excédent										
-Sect. Public	- 703		-10911		- 10062		- 7864		-7444	
-Sect. Privé	+10249		18414		21896		30208		48020	

Source: "Données Statistiques" ONS N° 248 Janv. 1997

A partir de 1990, le privé tend à asseoir définitivement sa présence dans le secteur aussi bien en matière de production de logements que dans le BTP dans son ensemble puisque on assiste à un renversement du rapport des VA dès 1994 dans les mêmes termes (70% VA du privé contre 30% du public) qu'il était entre le secteur public et le secteur privé avant 1990. Au niveau de l'emploi alors que le privé ne constituait que 26,30% en 1992 de l'emploi total du secteur, il en emploie 51,7% en 1996.

D'autre part, si le secteur public connaît un déficit chronique d'exploitation, les taux de croissance de l'excédent chez le privé ne cessent d'augmenter d'année en année en moyenne de 50%/an dès 1990, alors que ce taux annuel a rarement dépassé les 20% de 1974 à 1990, se situant en moyenne autour de 15%/an (voir Annexe VI et VII)

Tableau 62 : Indice de croissance de l'excédent -- 1974-1987

	1974	1978	1982	1986	1987
Sect. Privé	100	167	264	625	523
Dont BTP	100	195	356	589	570

Source : Ahmed Henni : "Essai sur l'économie parallèle" - ENAG-1991

A partir des indicateurs de l'activité du secteur privé (voir Annexe VI) A Henni (p. 105) notera que les entreprises individuelles ne réinvestissent même pas 10% de leurs résultats et le paiement en impôts directs sera du même niveau, non-compris les profits dissimulés.

III-3- Economie de corruption et domination de l'acte de bâtir :

« La mise en place de structures économiques concurrentielles est plus facile à légiférer qu'à mettre en place. La résistance des structures oligopolistes demeure encore plus élevée là où la présence étrangère est limitée (cas du logement) » [A. Benachenhoulxi].

Le privé a continué à administrer (à imposer) ses prix sans améliorer sa productivité. Il va accumuler à l'occasion des programmes publics et du marché libre des rentes qui constitueront un détournement des richesses et de l'influence sur le paysage politique.

La pénurie, générée indirectement par la déficience des systèmes de gestion ou directement par le détournement des crédits et des produits des entreprises publiques vers l'économie informelle, permet l'enrichissement improductif et l'accumulation de fortunes avec une réappropriation des rentes improductives grâce à la dégradation de la notion de puissance publique.

La chute brutale des revenus des agents publics entraîne des soumissions aux pressions d'une économie de corruption alimentée par les niveaux élevés de fortunes informelles du secteur privé. Ce qui permet à certains de ces agents de s'enrichir et à d'autres des corrections du niveau des revenus formels, indispensables pour le maintien d'un statut socio-économique minimal.

Lorsqu'il y a pénurie de logements, les activités immobilières en général, constituent d'énormes sources de profits sous-taxés, réalisés en s'appuyant sur l'outil public ou avec des emprunts, ou même en utilisant les fonds des réservataires (cas de la promotion privée pour la vente) sans efforts d'investissement des promoteurs-constructeurs. Le faible nombre d'entrepreneurs, au sens d'innovateurs, de preneurs de risque, est dû en grande partie à la facilité avec laquelle des revenus considérables peuvent être obtenus dans ces activités non innovantes tout en échappant à la ponction fiscale.

L'étude des conditions de réalisation de l'important programme social par les entreprises privées (60 000 logements) en 1995 est assez édifiante des pratiques rentières, de la domination de l'acte de bâtir et de l'utilisation de la corruption des agents de l'Etat.

III-3-1- Réalisation du programme 1995

Grâce à la puissance et à la capacité de négociation des confédérations du patronat du secteur (n'ayant pourtant que le statut d'association et non de personnalité morale), les formes de passation des marchés, contrairement à la réglementation, se feront en « gré à gré » sans appels d'offres ni consultations au niveau local.

Pour échapper à la procédure légale de l'appel d'offre, les opérations seront fractionnées (2 à 6 logements par opération; à Sétif : 354 entreprises privées pour réaliser 2000 logements) en connivence avec les administrations locales sous prétexte de réduction des délais avec l'utilisation de la micro-entreprise.

En fait de micro-entreprises, loin d'être des entrepreneurs, il s'agit de clientèles des confédérations patronales ayant bénéficié de ces micromarchés. Elles utilisent pour leur réalisation une main d'œuvre de tacherons et de manœuvres précarisés et libérés par les compressions et dissolutions des entreprises publiques de bâtiment; leurs outillages sont insignifiants et quant à leurs fonds de roulement, ils sont financés par la procédure "d'achat pour compte" des matériaux par les Maîtres d'ouvrages publiques.

De même et suite à la libéralisation des prix à la construction en 1995, celui-ci sera fixé, sans que le marché puisse jouer un rôle, par concertation entre les confédérations patronales et les autorités locales sur la base d'un prix de référence minimum de 16 000 DA le mètre carré habitable (en fait un prix de monopole) qui va entraîner presque le doublement du prix à la réalisation du logement social en l'espace d'une année.

Tableau 63 : Evolution des prix de construction du logement social (en DA)

Régions	Prix moyen du m ²		Prix moyen du logement		Taux d'accroissement
	fin 1993	1995	1993	1995	%
Centre	11 827	17 726	760 159	1056 516	50
Ouest	9 677	16 919	622 886	992 121	74,8
Est	7 481	18 061	475 322	1199 654	141,4
Sud	11 504	15 034	724 775	1003 690	30,7
H. plateaux	8 802	17 536	638 594	1104 774	99,2
Moyenne nationale	9 865	17 150	640 752	1113538	73,8

Source : Ministère de l'habitat - 1996.

L'incohérence des augmentations est frappante, celle la plus moindre du Sud est compréhensible puisque les niveaux de prix y étaient déjà les plus élevés avec ceux de la capitale.

Par contre la région Est qui réalisait les prix les plus bas réalise en 1995 avec les prix les plus élevés. Ceci s'explique-t-il par le fait que l'essentiel de la direction de l'UGEA (l'union des entrepreneurs algériens) soit de l'Est?

L'étude des prix unitaires laissent apparaître des incohérences plus flagrantes. D'une wilaya à une autre et indépendamment des niveaux de développement, les prix du mètre carré de plancher sont du simple au double et parfois au triple pour la peinture et la vitrerie. Le prix moyen du mètre cube de béton armé en élévation connaît un écart de 63% (minimum 9 800 DA et maximum 16000 DA). Le prix du mètre carré de maçonnerie, lui, varie de 770 DA à 1400 DA.

Les anomalies constatées (voir tableau des prix unitaires Annexe VIII) sont caractérisées par une forte disparité des prix qui n'obéit à aucune considération géographique ou économique.

Mais cette disparité entre Wilaya ne se justifie pas non plus par les modes de réalisation à l'entreprise ou à la micro-entreprise dont les prix sont sensiblement les mêmes en 1995 alors que l'écart en 1993 était nettement plus important (voir tableau suivant).

Tableau 64 : Prix de construction par mode de réalisation (en DA)

Mode de réalisation	Prix du m ² habitable 1995	Prix des logements 1995	Prix du m ² habitable 1993
A la micro-entreprise	16 120	1 126 688	6 300
A l'entreprise	17 100	1 103 290	11 500
Moyenne	17 150	1 113 538	9 865

Ce qui confirme la « concertation » et la « négociation » entre les confédérations des entreprises et les autorités locales et explique la possibilité qu'ont eu les micro-entreprises " clientèles " de ces confédérations pour s'aligner sur les prix des entreprises anciennes et plus qualifiées publiques ou privées.

D'autre part, les incohérences entre régions au niveau des taux d'accroissement des prix peuvent s'expliquer par le fait que le déplafonnement de l'enveloppe financière du logement social en 1995, au lieu d'instaurer un appareil productif concurrentiel (objectif logique attendu par cette mesure au niveau des injonctions et doctrines de la Banque Mondiale) a entraîné un alignement des prix des entreprises des régions bénéficiant de certains avantages, entre autres, d'inputs moins chers (les salaires y sont moins élevés, par exemple), sur les prix pratiqués dans la capitale Alger, s'accaparant ainsi des surprofits ou rentes sans activités productives.

L'augmentation des prix (de 74% moyenne nationale) et sa différenciation entre régions n'est justifiée :

- Ni par la croissance des prix des consommations intermédiaires libérés en 1990 et dont le marché connaissait une certaine fluidité : indice des prix de 1994 à 95 des inputs du BTP venant des branches : ISMME = 16,06% et Matériaux : 23,64%
- Ni par les prix de la force de travail caractérisée par une baisse des salaires réels (gel des salaires nominaux) et précarisée par le taux de chômage national (30%) ainsi que la chute de l'emploi dans le bâtiment 100 000 emplois perdus entre 1986 et 1992 et 45 000 entre 1993 et 1995 en majorité dans le secteur public.

Les prix de construction du logement social continueront à évoluer inégalement jusqu'à des maximums de 25 000 DA/m² en 1998 (indice des prix logement multiplié par 383% de 1989 à 1997 - D. Sari- El-Watan du 28/9/1998).

La mise sur le compte de la CNEP du financement de ce dernier depuis 1990 (accord stand-by 1989-90) entraînera à ces niveaux de prix l'assèchement des liquidités de cette caisse, la mettant au bord de la faillite tout en sanctionnant son action en faveur de ses épargnants.

Le replafonnement de l'enveloppe financière du logement social fin 1998 (sortie des accords de rééchelonnement 1994-98) à 16 000 DA/m² y compris les V.R.D, peu rentable pour les entreprises privées, ainsi que l'application plus stricte de l'appel d'offres et de la règle du « moins-disant », s'ils ont impliqué un retrait d'une partie de ces « micro-entreprises », ils n'ont pas pour autant désengagé l'entreprise privée du marché de réalisation du logement social.

En effet, celle-ci peut utiliser simultanément ou non les pratiques de détournement des crédits publics qui ont montré leur efficacité dans les années soixante dix pour financer leurs activités successives; ou pratiquer le désistement des chantiers après avoir réalisé leurs marges sur le gros- œuvre.

D'autre part, rester sur ce marché, permet à l'entreprise privée ***d'étendre la défiscalisation liée aux activités de réalisation du logement social, à leurs activités sur les autres marchés leur permettant de blanchir les capitaux accumulés sur ces derniers.***

Ainsi, se dessine la nouvelle configuration du système de l'acte de bâtir dominé, sous d'autres formes, par l'entreprise privée (comme il le fut par l'entreprise publique puis après par le wali) dans une ambiance où domine le discours sur l'efficacité de la firme privée.

III-3- 2- Mythe de l'efficacité de l'entreprise privée : « processus d'informalisation »

III-3-2-1- secteur informel

Définition internationale du BIT de 1993 : « *un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle (.....) Les relations de travail, lorsqu'elles existent sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel Plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme* ». Le secteur informel est considéré comme un ensemble d'unités du Système de la Comptabilité Nationale du secteur des ménages en tant qu' « entreprises individuelles ». Elles comprennent les entreprises informelles de travailleurs à compte propre qui peuvent employer des occasionnels rémunérés ou non et les entreprises d'employeurs informels employant un ou plusieurs permanents et le non enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés.

Le BTP est un secteur à fort contenu en économie informelle. L'évolution de la part informelle du BTP dans la production brute et la VA globale peut être saisie à travers les estimations des activités de l'auto construction à partir des coefficients des consommations intermédiaires ou de l'utilisation des disponibilités en matériaux de construction et de la production globale du BTP, en utilisant l'indice CNAT (CI/ production) on peut avoir sous certaines hypothèses une estimation de la part informelle.

Le Tableau élaboré par H. Zidouni (25) à partir de TES (Tableau Entrées Sorties) donne une estimation de cette production et son évolution entre 1989 et 2000.

T-n° 65- Evaluation de l'ENO pour 1989 et 2000 (millions DA)

Branches	1989			2000			Evol.
	Prod brute	VA	%VA	Prod brute	VA	%VA	
Agriculture	5 350,6	5 123,2	16,5	23 717	21 735	9,6	
Extraction de sable	767,6	735	2,4	215,2	198,1	--	
BTP	21 572,8	12 153,4	39	265 214,3	128 704,8	57,2	X10,6
Abattage	12 997,6	2 460,8	7,9	131 894,9	34 292,7	15,2	X13,9
Fabrication non alim	6 202,1	1 179,1	3,8	5 212,3	992,2	0,04	
Fabrication. Textile	3 311,6	2 769,5	8,9	2 511,3	2 201,7	0,1	
Ind d'ameublement	230	109,8	0,03	318,6	155,4	--	
commerce	7 625,4	6 473,6	20,8	44 334,3	36 603,4	16,2	
Total informel	58 091	31 035	100	473 417,9	224 883,3	100	X7,25

Source : H Zidouni « les comptes nationaux et l'Economie Non Observée » in Cahiers du GRATICE n°22 -2002

Le volume de la production informelle saisie ici ne concerne que la production des ménages pour l'auto construction, auquel il faut ajouter le chiffre d'affaires soustrait au fisc par les entreprises formelles. Mais il est déjà significatif du processus d'informalisation du secteur de la construction puisque la part de cette production passe de 39% à 57% du total de la VA informelle et sa dynamique est plus vive dans le BTP (x 10,6) que dans le reste de l'économie (total multiplié par 7,25) entre 1989 et 2000.

Cette dynamique d'informalisation apparaît encore plus quand on regarde l'évolution par rapport à la valeur ajoutée du secteur BTP puisque la part de l'informel passe de 25% à 44% de la VA.

Cette évolution de la part de l'informel se reflète dans les résultats des rendements de la fiscalité ordinaire. Une comparaison de la structure de la fiscalité ordinaire avec des pays à des niveaux de PIB/h proches donne un aperçu de l'évasion fiscale en Algérie en 2002.

T-n° 66- Structure des recettes ordinaires- 2002 (% du PIB)

	Algérie*	Maroc	Tunisie	Turquie
Recettes Fiscales (% PIB)	13,6	23,9	20,0	18,2
Taxes sur Biens-services	5,8	9,5	6,8	8,0
Droits de Douanes	3,0	8,0	8,0	0,9
Impôts/revenu-Bénéfice	3,9**	6,4	4,0	9,3
Autres rec. Fiscales	0,5	---	1,2	0,4

Source : DGI, Ministère des Finances- *= Y-C recettes collectivités locales- **= dont 1,3% TAP+VF

L'analyse qui suit de l'emploi informel montre que ce processus d'informalisation n'est plus marginal mais devient « *structurant* » [Messahel(4)] de la filière de production du logement

III-3-2-2- l'emploi informel

T- n°67 - Evolution de la structure de la production brute du BTP

		1974-89	1990-93	1994-98	1999-2001
VA nette	Min	51	45,5	44	47
	Max	53,6	51	47	48,8
Salaires Versés	Min	57,6	52,4	40	35,8
	Max	61	59	46	40,7
Impôts	Min	9,6	3,8	6,7	7
	Max	10	7	8,2	7,5
Excédent net	Min	32,2	36,8	46	52
	Max	33,2	40,3	52,9	57,2
CI+CFF	Min	46,4*	49	53	51,2
	Max	49*	54,5**	56***	53
Prod.Brute		100	100	100	100

Source : à partir des comptes économiques- ONS- *<50%- **>50% -***>55%

La baisse de la part de la VA par la diminution de celle des Salaires depuis 1974 au profit de l'Excédent Net (E.N.>55%) qui ne devrait pas dépasser les 30% et les Consommations Intermédiaires +Consommations de Frais Fixes(>55%) signifie qu'au moins un emploi informel sur deux est logé dans l'Excédent Net et si on ajoute les services salariaux 10 à 15% incorporés dans les CI+CFF [J Charmes, colloque sur l'emploi-CREAD-2004] nous pouvons estimer que les emplois informels constituent les 2/3 des effectifs. L'enquête auprès des entreprises de BTP de l'Inspection du travail de Constantine a dénombré 3/4 d'ouvriers non déclarés (communication séminaire « effets sociaux- économiques du PAS » Faculté Sciences Economiques de Constantine- 1999)

Il s'agit de l'emploi invisible et non enregistré, il mesure aussi bien l'emploi du secteur informel que celui non déclaré des entreprises du secteur formel.

Les pouvoirs publics sont orientés sur le fait que les entreprises privées sont source de redressement de l'emploi et du secteur de par leur adaptabilité. Cependant, leur essor peut aussi signifier la détérioration de la cohésion du système économique et la généralisation de la précarité des conditions de l'emploi. Ainsi en est-il de l'intensification du travail, de la substitution d'une main d'œuvre peu qualifiée et mal payée et de certaines formes de polyvalence qui utilisent des savoir-faire antérieurs constitués au sein des entreprises publiques, sans assurer nécessairement leur reproduction dans le temps ; cette main d'œuvre qualifiée libérée par la dissolution des entreprises publiques et ces savoir faire vont cruellement manqués dans la période des années deux mille lorsque furent relancés les grands programmes de logements, leur reproduction n'ayant pas été assurée par les entreprises privées algériennes.

Pour l'ensemble du secteur privé, la population occupée, selon les données ONSI^{xii}, l'effectif des salariés non permanents passe de 416 000 en 1992 à 673 000 en 1996 et le nombre de non-assurés à la sécurité sociale de 326 000 à 390 000. Les « emplois indépendants » (surtout agriculture et bâtiment) constituent les 55% des non-assurés totaux et parmi eux 68% ne cotisent pas à la sécurité sociale. Pour le BTP les non-cotisants représentent 14,20% en 1992 et 16,83% en 1996 du total des non-cotisants et parmi eux 40,94% ne cotisaient pas en 1996 contre 35,61% en 1992.

L'écart avec la moyenne nationale s'est creusé de 1992 à 1996 puisque celle-ci était respectivement de 32,86% (35,61% - BTP-) et 30,32% (40,94% - BTP-).

En 1997, sur le total du secteur privé (hors agriculture), la part du BTP est de 17% (98 000) du total « non enregistrés » et 25% (117 000) des « enregistrés partiellement » Ces deux rubriques représentent respectivement 33% et 39% des effectifs (296 000) du BTP du secteur privé pour 82 000 « enregistrés » (ONS cité par Musette *ibid.*).

Malgré les statistiques en faveur de la baisse du chômage, performances jamais atteintes au plus fort des investissements des années soixante dix, (de 28,1% en 1995 et 29,2% en 1998 à 15,3% en 2005 et 10% en 2012), la situation de l'emploi en général, laisse deviner une régression et une précarisation de plus en plus accentuée de l'utilisation de la main d'œuvre.

En tenant compte des données de l'ONS même, en 2005, sur 8,2 millions d'occupés, la moitié (4,133 millions) sont des emplois précaires. En effet, 2,241 millions sont occupés à titre de salariés vacataires, temporaires et 593 000 à titre d'« aides familiaux ». Quelque 320 000 occupés le sont dans le cadre des chantiers de plein emploi (ESIL, TUPHIMO) rémunérés en dessous du SMIG et 57 000 de pré emploi (diplômés-chômeurs). On dénombre aussi dans la population occupée 1,3 millions d'emplois dans le secteur informel.

D'autre part, les 2,2 millions sont d'« employeurs indépendants » étant en majorité constitués de Très Petites Entreprises (TPE) et de petits fellahs, ceci donne une idée de la nature de l'emploi qui prédomine dans l'économie nationale.

La décomposition du taux de chômage global de 15,3% par classe d'âge fait apparaître que la classe des 15-24 ans est touchée à 62% et celle des 15-29 ans à 75% avec 400 000 chômeurs diplômés universitaires.

Selon l'ONS (enquête 2009), la moitié de la population occupée dans le secteur formel (50,4%) n'est pas affiliée à la sécurité sociale (4,778 sur 9,472 millions). Ce taux est plus important chez les salariés non permanents (69%) et les occupés indépendants (80%). Au niveau des secteurs d'activité le BTP avec 79,8% de non affiliés à la sécurité sociale, est en première position hors agriculture. Dans le secteur privé 85% des effectifs du BTP ne sont pas couverts (77% pour l'ensemble) ils étaient 33% et 39 % partiellement en 1997. Une main d'œuvre précarisée et de moins en moins protégée.

T- n° 68- Répartition des occupés selon affiliation et situation (milliers) (ONS)

Affiliés	OUI		NON		Total	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Employeurs	255	66	131	34	386	100
Indépendants	472	19,9	1 904	80,1	2 376	100
Sal. permanents	2 990	95,3	146	4,7	3 136	100
Sal. Non perm.	959	30,9	2 142	69,1	3 101	100
Aides Familiaux	19	4	455	96	473	100
Total	4 694	49,6	4 778	50,4	9 472	100

T – n° 69- Répartition des occupés non affiliés (en milliers)

	Masculin		Féminin		Ensemble	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Agriculture	1 002	23,9	103	17,6	1 106	23,1
Industrie	247	5,9	280	47,6	527	11
BTP	1 360	32,5	12	2	1 372	28,7
Commerce	1 073	25,6	54	9,2	1 127	23,6
Services	507	12,1	139	23,6	646	13,5
Total	4 189	100	589	100	4 778	100

T- n° 70- Répartition sur le lieu de travail des non affiliés (milliers)

	Ets-Local	Ambulant	Expl agr.	domicile	chantier	Autre	Total
Effectif	1165	545	1067	383	1217	401	4778
%	24,4	11,4	22,3	8	25,5	8,4	100

Globalement, alors que l'emploi a progressé de 6,7 en 2003 à 9,7 millions en 2010, la part de l'emploi permanent est passée de 65% à 49,7%, elle était de 68,78% en 1989. La part du privé dans l'emploi total était en 1989 de 42% dont 11% de salariés et 7% de permanent contre presque la totalité pour le public.

Entre 1989 et 2001, l'emploi permanent baisse de 10 000 contre une augmentation de 820 000 emplois temporaires, avec une dépermanisation d'effectifs du public dont la part des emplois temporaires passe de 0,94% à 3,33 et celle du privé de 4,38 à 13,98%.

T- n° 71- Evolution de l'emploi structuré et informel (1999-2003) (en milliers)

	1999	2000	2001	2002	2003	Accroissement/an
Emploi structuré	5 162	5 206	5 441	5 736	6 027	3,9
Agriculture	1 185	1 185	1 328	1 438	1 566	7,2
Industrie	493	497	503	504	510	0,9
BTP	743	781	803	860	907	5,1
Services	1 053	1 074	1 109	1 157	1 213	3,5
Administration	1 420	1 440	1 456	1 503	1 546	2,1
FPE*	264	229	242	274	285	1,9
Emploi informel	911	1 034	1 156	1 181	1 249	8,2
Emploi total	6 073	6 240	6 597	6 917	7 276	4,6

Source : ONS ; *FPE= Formes particulières d'emploi

Le secteur privé qui représente 70% de l'emploi salarié entre 2003 et 2009, compte 95% des emplois du BTP et le tableau précédent rend bien compte de l'évolution de la situation et de la nature des emplois créés. Globalement, le taux de croissance de l'emploi informel est plus que le double de celui structuré.

En 2007, 53% (contre 49% en 2006) ne sont pas affiliés à la SS, 77% des non permanents, 68% des employeurs et des indépendants et 78% des occupés dans le BTP ne cotisent pas (1^{er} rang hors agriculture).

Au niveau des rémunérations, les écarts entre les taux de croissance des différents agrégats d'entreprise (Comptes Economiques de la Nation) et celui des salaires sont très significatifs des conditions d'utilisation de la main d'œuvre : par exemple quand les excédents nets d'exploitations sont multipliés par 1,59 et la production par 1,27 entre 1993 et 1994, les salaires versés eux sont « multipliés » par 0,93. Ceci dénote du niveau bas des rémunérations mais aussi du nombre de personnels non déclarés que l'on peut pressentir quand nous regardons l'évolution du rapport salaires sur valeur Ajoutée, qui est en moyenne pour les pays sous développés de 70%lxiii, qui s'est maintenu à ce niveau entre 1967-73 passe de 57% à 60% de 1974 à 1992 puis à 35,70% en 2001 et 2011.

La part de l'excédent net d'exploitation qui était dans la norme 30% entre 1974-89 atteint 40% en 1990 pour représenter 57% en 2001.

Le calcul de l'Excédent Net réel peu être obtenu à partir de la structure de la VA nette (70% Salaires+30% Excédent But). En soustrayant les salaires non déclarés du poste « Excédent Net », nous obtenons un taux de rentabilité de 11% (ENE/CA) et 23% de la VA nette qui correspond aux impôts versés (taux légal du BTP). Par contre en ajoutant à cet excédent où sont logés les salaires non déclarés la part des cotisations sociales de ces salaires, que s'accapare l'employeur, les taux de rentabilité après impôts rentrent dans les normes du BTP : 16% par rapport au CA et 35% de la VA nette qui sont similaires de ceux des années soixante et soixante dix (15% et 32%) où la productivité était plus élevée.

Le privé réalise, ainsi sa rentabilité financière sur l'exploitation d'une main d'œuvre précarisée et non grâce à une productivité qui ne cesse de se dégrader.

En fait il s'agit d'un mouvement accentué depuis 1990 de non déclaration de travailleurs (au niveau national, l'emploi informel passe de 28,9% à 45% (2,7 millions) entre 1990-2001- [Musette op. cité]), dont l'importance peut être saisie pour le BTP à partir du renversement, dès 1994, du rapport Excédent Net sur Salaires versés où il devient supérieur à un (01) (1,62 en 2008) et le rapport Impôts sur cet Excédent qui était constant de 30% de 1974 à 1989, passe à 17% en 1990 puis à 12% en 2001 et 2008 (109% pour le public) et 9,62 en 2011 (134%, public).

D'autre part, les entreprises privées sont de moins en moins équipées puisque la part des consommations fixes sur le total des consommations intermédiaires (CFF/CI) passe de 8 à 9% période 1974-1988 à 3,1% en 1990 et ne dépasse guère les 1,2% à fin 2001 ; cette part a été constamment entre 20 à 27% pour les entreprises publiques. Il faut attendre le retour des entreprises étrangères pour voir s'améliorer le rapport CFF/CI qui passe à 3,88 et 3,2% entre 2008-2011 et régresser chez le secteur public à 10% et 11%, la même période.

Les entreprises privées ne s'engagent nullement dans des pratiques productives innovantes, au vu de ce faible taux d'équipement et du niveau d'instruction de leurs recrues dont seulement 2% sont de niveau « Supérieur » dans le BTP. Au niveau du total secteur privé ce taux est de 8,7% « Supérieur + secondaire » et 64% « primaire + Sans instruction », quand le public comptait respectivement 51% et 22% [Musette, op.cité].

Par ailleurs, en valeur absolue le secteur privé avec 51% de la production en 1991, distribuait 36% des salaires totaux et en 1994 avec 68% de la production il ne distribuait que 38% des salaires (T-n°74).

Tableau 72 : taux de croissance annuel

Agrégats	1992-93 (en %)	1993-94 (en %)
Production brute	145	127
Excédent net d'exploitation	138	159
Salaires	103	93

Tableau 73 : rapport salaire sur Valeur Ajoutée (en %)

Salaire/V.A	1992	1993	1994
Secteur public	96,2 %	90,5 %	87,60 %
Secteur privé	57 %	48 %	35,70 %

Source : à partir des données de l'ONS (op.cité).

Tableau 74 : Evolution de la part des salaires du secteur privé sur le total BTP

Production brute	1990	1991	1992	1993	1994
secteur privé /total	51%	60,5	61	66,4	68
Salaires secteur privé/total	36%	42,8	45,8	44,8	38,6

Source : à partir des données de l'ONS.

Cette évolution « régressive » de l'usage de la force de travail semble rendre peu nécessaire la mise en œuvre d'innovations techniques et sociales permettant d'augmenter de façon cumulative et à long terme l'efficacité du secteur. Ceci en plus du fait, que les gains de productivité peuvent être grignotés par la montée des problèmes de coordination de la sous-traitance, de contrôle des chantiers et du travail tertiaire associés à la multiplication d'opérations de taille réduite. Ce qui va mettre la question de l'organisation du travail au cœur des problèmes du secteur de la construction comme le suggèrent les thèses de R. Linhart et B. Coriatlxiv qui mettent « *la crise de l'organisation du travail* » au centre des difficultés du secteur industriel en général. Les programmes de relance dès le rétablissement des Finances Publiques en 2000 vont être confrontés à cette déstructuration de l'organisation du travail dans le secteur du BTP dans son ensemble.

III-3-3- Décennie 2000

Comme au début de 1980, la reconstitution des finances extérieures et des Recettes Budgétaires dès 2000 vont permettre à la *bureaucratie d'Etat* d'asseoir totalement sa domination sur la technocratie (pouvoir économique) au niveau d'un secteur complètement désindustrialisé et déstructuré. Affaiblie précédemment par le PAS, elle a utilisé la pénalisation de l'acte de gestion (2000 cadres emprisonnés pour être, pour la majorité d'entre eux, acquittés plus tard) afin de l'affaiblir et conserver son hégémonie.

Elle va redonner au logement son caractère politique et stratégique dans la gestion de la paix sociale. Mais à la différence des années quatre vingt, la politique et les aides (39% des transferts sociaux en 2011 soit près de 6,5 milliards \$) au logement sont de plus en plus en faveur de l'accession à la propriété aux dépens des revenus les plus faibles.

Mais malgré l'appel exclusif aux entreprises étrangères rendu obligatoire par le niveau des moyens nationaux, les réalisations restent en rapport avec l'état du secteur hérité des réformes :

- Les 60 000 logements (AADL) en location-vente de 2001 par des entreprises chinoises, prévus pour 18 mois, ont connu un rythme de livraison de moins de 6000 par an, puisque les derniers furent livrés en 2013 ;
- Le programme (LSP) en accession de 2005-09 n'est pas encore terminé en 2014 ;
- Les consommations du programme 2010-2014 ne sont que de 52% en termes financiers.

En effet, les capacités d'absorption et la productivité ne cessent de régresser :

D'une part, en dehors de COSIDER, les entreprises publiques encore en vie n'ont ni les qualifications ni les capacités pour soumissionner aux grands marchés publics. Elles sont toujours soumises au risque de gestion malgré les promesses du pouvoir politique de dépenaliser l'acte de gestion ; pour M. Brahimi (avocat des droits de l'homme) l'objectif de la commission chargée de cet amendement « *est de comment contourner les instructions du Président (pour la dépenalisation). Elle a réussi à le faire et se flatte de disposer de textes qui n'ont aucun équivalent dans les Etats de droit* » (Le Quotidien d'Oran du 6-5-2014).

D'autre part, l'entreprise privée algérienne de BTP, par ses pratiques rentières et d'*informalisation* du secteur productif s'est transformée en groupes de « *tacherons* » ce qui la exclue elle aussi de ces programmes. Parmi les 34 000, seules 250 ont un niveau moyen et 75 classées entre la catégorie 5 et 9. Ce n'est qu'en mai 2014, que le Ministre de l'habitat annonce au salon du bâtiment la confection prochaine d'un cahier de charges pour les entreprises et promoteurs privés algériens moyens qui leur permettra d'être candidates aux programmes publics tout en souhaitant des regroupements.

Après avoir généralisé les pratiques rentières et informalisé le secteur de la construction durant la période où ils dominaient l'acte de bâtir, les réponses des patrons privés (entretiens avec K. Daoud : in Le Quotidien D'Oran du 8/11/ 2011) suite à leur exclusion des marchés publics du programme de relance sont désarmantes « *On répète partout que les entreprises algériennes ne sont pas capables, alors qu'on ne fait rien pour les rendre compétitives (.....) Conséquence, elles sont écartées des gros chantiers générateurs de plus value et de capital d'expérience, les faveurs des autorités publiques sont accordées aux sociétés étrangères sous prétexte de leurs performances* ». La solution : « **libérer l'entreprise algérienne en lui permettant d'importer la main d'œuvre spécialisée. La formule permettrait surtout le fameux transfert de savoir faire qu'une décennie d'importation de chinois n'a pas assuré ni assumer** ».

L'entreprise privée se confinera sur des opérations ponctuelles d'auto-construction ou de promotion- vente sur des poches urbaines à forte valeur foncière de logements de standing destinés aujourd'hui aux fortunes informelles des revenus non salariaux de l'évasion fiscale à la recherche de blanchiment ou de placements- refuges contre l'inflation. Ces non salariés qui représentent 28% de la population occupée reçoivent 48% des revenus contre 72% de salariés qui en reçoivent 52% (Direction Générale des Impôts) ; l'impôt sur les salaires représente lui 18% de la fiscalité ordinaire (directe et indirecte) et trois fois les impôts sur les revenus non salariaux.

Le secteur de la construction va dépendre des moyens de réalisation extérieurs mais qui sont maintenant autorisés à importer en plus de leurs équipements (unités de préfabrication « clef en main » souhaitées par le Ministre, *ibid.*) et de leur main d'œuvre qualifiée, mais aussi la main d'œuvre d'exécution. L'élargissement du marché de la réalisation aux entreprises européennes après les asiatiques et turques, avec des offres de prix entre 500 et 600 €/m² (50 000 à 60 000) vont doubler les coûts en DA actuellement pratiqués (autour de 35 000 DA/m²) base de calcul des différentes aides et des bonifications du Trésor public. La charge sur les finances budgétaires sera-t-elle supportable quand la fiscalité pétrolière finance déjà des dépenses définitives de fonctionnement, avec une masse salariale passée de 19,5 en 2006 à 49,6 milliards \$ en 2011 et des transferts sociaux de 17 milliards \$ (1300 milliards DA soit 12% du PIB).

Au niveau des finances extérieures, l'Algérie importe 70% des besoins des ménages et des entreprises dont le taux d'intégration ne dépasse pas les 15%. Les importations de biens et services sont passées de 11,92 en 2001 à 65,5 milliards \$ en 2013 auxquelles il faut ajouter 8 milliards \$ de rapatriement de bénéfices qui pèsent sur la balance courante dont le solde positif de 20 milliards\$ en 2011 et tombé à 2 donnant un solde global de la Balance des Paiements de 0,130 milliards\$ en 2013.

Ainsi la possibilité de mise en place d'une filière productive (BTP) en marge de la dépendance extérieure semble hypothétique puisque la conjoncture financière jusqu'ici favorable en permettant l'appel à l'extérieur (création d'un marché de la rente pour l'extérieur), autorise de se passer d'une valeur ajoutée locale.

Par ailleurs, les quotas de programmes de logements par wilaya étant attribués centralement, les wali sont tenus dans l'urgence de dégager les réserves foncières nécessaires de plus en plus rares. Ces quotas et leur localisation ne dépendent ni des déficits ni de la demande mais de la disponibilité du foncier. L'attribution des marchés de réalisation sera elle aussi au niveau d'appels d'offres à l'international négociés à l'échelle centrale, d'où la *remontée* des scandales de prédation à ce niveau de gouvernance.

Conclusion

Le Keynésianisme planétaire des années soixante-dix (surliquidités internationales, pétrodollars, récession économique au centre, ...) encouragera les prêts aux pays du sud en privilégiant les Etats (travaux d'infrastructure et de bâtiment) et les entreprises publiques (grands ensembles industriels). En ce temps, peu de critiques ont été formulées sur le poids des interventions étatiques en particulier de nature financière.

En contrôlant à tous les niveaux les mécanismes de formation et de gestion de la richesse, en s'installant lui-même entrepreneur, l'Etat développeur risquait sa mise en cause en tant qu'instrument principal de modernité économique, en ne laissant aucune place à la compétition économique. L'Etat en contrôlant toutes les sources de richesse devenait objet de lutte de la part de groupes peu soucieux de progrès cumulatifs sociaux et techniques.

C'est par l'Etat que tout s'obtient des pays avancés. Il mettra des barrières aux transactions non étatiques avec l'étranger pour s'en réserver le monopole par le contrôle des changes et des quotas d'importation.

La compétition économique ne jouant qu'un rôle marginal dans les grandes actions de développement, les fiscalités ne seront pas adaptées pour inciter au progrès technique. La consommation sera lourdement imposée (droits de douanes et taxes indirectes) mais les subventions seront importantes pour les produits stratégiques (céréales, logements, etc.) pour éviter les émeutes.

Plus tard, la crise de l'endettement externe du Sud, la reprise économique et les fortes concentrations des firmes du nord, et d'autre part, la perte de souveraineté des Etats face au monde de « la finance non imposable » vont imposer le paradigme de l'efficacité de la firme privée. Comme le souligne G. Cormlxv : « *les organismes internationaux de financement mettent aujourd'hui plus d'ardeur à démanteler les secteurs publics du tiers-monde qu'ils en ont mis à les développer dans les années soixante-dix* ».

Les tentatives de mise en place de *structures concurrentielles* au niveau du marché de la réalisation du logement n'ont pas éliminé les entreprises les plus inefficaces. Et même, si ceci peut être envisageable dans le temps (prétention des doctrines FMI, BIRD...). Cette sélection des entreprises par la concurrence n'aura pas la propriété de générer les bases de renouvellement de la demande de logements et d'infrastructures; seul domaine où les actions prônées par les organismes financiers internationaux ont été effectives avec l'effet immédiat sur la baisse généralisée de la solvabilité des ménages et des dépenses publiques.

Cette demande semble durablement bloquée du fait de la stagnation des revenus réels des ménages et de la limitation des investissements publics qu'implique le désengagement de l'Etat et la prolongation des politiques d'austérité (la loi de finances de l'an 2000 se proposait de ramener les déficits budgétaires à moins de 3% du PIB avant la remontée des prix du pétrole).

A la sortie des accords de rééchelonnement 1994-1998, il s'est amorcé un cercle pervers dans lequel suppression d'emplois et précarisation du travail se renforçaient l'un l'autre, pour engendrer une décroissance cumulative de la consommation et de l'investissement.

D'où de nouvelles difficultés budgétaires (la dette publique à elle seule consommait près de 25 % du budget de l'Etat), renforçant le poids de la fiscalité (supportée par la consommation et les salariés), tirant les taux d'intérêt réels et restreignant les possibilités d'aide au logement et infrastructures collectives.

Dans ce cas, la bonne gestion des entreprises ou du secteur n'est pas une garantie d'un redressement prochain et de modernisation du secteur.

Ayant déjà eu un aperçu des effets de la « *dictature du marché* » et dans un contexte de crise profonde du secteur, ne conviendrait-il pas de renverser la problématique et de rechercher quelle est la stratégie que mettent en œuvre les acteurs dominants dans le secteur. Pour autant que l'essentiel des mutations actuelles soit le fait des entreprises (plutôt privées étrangères et algériennes), comment les interventions de la puissance publique pourraient-elles infléchir et modifier les stratégies correspondantes, dès lors qu'elles risquent de conduire à des résultats préjudiciables en termes de relations sociales et d'efficacité économique.

Paradoxalement, la libéralisation dans l'ensemble de l'économie et plus encore dans le secteur de la construction, n'a fait que consolider les pratiques rentières : accroissement du poids des hydrocarbures dans la structure des exportations, du PIB, du budget de l'Etat, etc. Ceci accompagné d'une désindustrialisation et une explosion des importations aggravant le chômage réel et des inégalités mettant en cause la cohésion sociale. Comme par le passé, le décalage entre intentions politiques et résultats économiques est toujours aussi grand. La reproduction économique repose davantage sur la rente externe que sur le travail privant la politique économique du pays de la cohérence que lui donnait les contours d'un projet de développement. L'Etat à travers son budget financé par la rente joue un rôle central dans la configuration de l'ensemble de l'économie. La rente pèse sur l'ensemble des rapports sociaux :

- En matière de mobilisation de la main d'œuvre elle intervient de façon très nette dans la formation de la productivité, des salaires et les modalités de protection sociale. La répartition du surplus (provenant essentiellement de la rente) fait plus appel au clientélisme qu'à l'activité productive des personnes. Hors et vu la configuration actuelle de la DIT, il semble exclu pour un pays pauvre de déclencher un processus d'augmentation de la productivité autrement que par une exploitation du travail (instauration de système « taylorien »). La privatisation n'a pu introduire un rapport salarial efficient comme dans les économies de marché.
- L'existence d'incompatibilités dues à l'absence de projet de développement à même de donner un sens aux décisions de politique économique. La plus importante est le désarmement douanier et l'impératif de promouvoir les activités et les exportations industrielles. Même les économistes libéraux admettent la protection des « industries naissantes ». A lieu d'être sélective, cette ouverture a fait subir aujourd'hui à la fragile industrie nationale une concurrence brutale qui l'a anéantie. F. Yachir (op. cité) notait que la sélection de « *créneaux* » renvoie à la nécessité d'une véritable politique industrielle qui puisse assurer le « *développement prioritaire d'activités qui soient à la fois dynamiques sur le plan extérieur et conformes à la configuration actuelle et prévisible des ressources du pays* ».
- Le blocage de la régulation institutionnelle : le potentiel économique, les ressources financières, le capital humain aussi importants soient-ils ne suffisent pas à asseoir un nouveau régime de croissance tiré par la dynamique de l'offre. En réhabilitant le marché à partir de la circulation, les changements opérés (nouvelle régulation) ne font que modifier le mode d'appropriation de la rente en transformant le comportement des agents et des acteurs (résultante de l'environnement institutionnel) de telle façon qu'ils se retrouvent incités à chercher à transformer toutes les opportunités en lieux et formes de captation de la rente au lieu de les orienter vers des activités productives. Le plus important dans un changement institutionnel est : « *que les réformes doivent concilier le temps des apprentissages nécessaires et la nécessité de casser des rentes par des réformes structurelles radicales* » [P. Huggon, 2006 (26)].

Annexe.

T n° 75-Compte de production BTP (structure) : Secteur privé

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
VA nette	51,6	55	52,8	52	51,4	51,6	50,6	51	52,8	52
Salaires	(57,6)	(58)	(57,7)	(57,6)	(57)	(58)	(57,7)	(57,7)	(57,7)	(57,7)
Impôts	(10)	(9,5)	(9,8)	(10)	(10)	(10)	(10,1)	(9,1)	(9,2)	(9,1)
Exéd.net	(32,4)	(32,5)	(32,5)	(32,4)	(33)	(32)	(32,2)	(32,2)	(33,1)	(33,2)
CI+CFF	48,4	45	47,2	48	48,6	48,4	49,4	49	47,2	48
Prod.Brute	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
VA nette	55	53,6	53,5	53,5	53,2	53,1	51,2	56,7	53,9	45,5
Salaires	(60,5)	(61)	(58,5)	(59,1)	(70,6)	(59,5)	(52,4)	(54,7)	(57,8)	(59,4)
Impôts	(7,5)	(8)	(9)	(8,9)	(7,2)	(5,7)	(7,3)	(5,3)	(5,2)	(3,8)
Exéd.net	32	(31)	(32,5)	(32)	(22,2)	(34,8)	(40,3)	(40)	(37)	(36,8)
CI+CFF	45	46,4	46,5	46,5	46,8	47,9	48,8	43,3	46,1	54,5
Prod.Brute	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
VA nette	44,8	47,8	45,1	45,8	47,6	48,8	47,2	47
Salaires	(40,4)	(45,3)	(45,7)	(46)	(42,1)	(40,7)	(39,5)	(35,8)
Impôts	(6,7)	(6,3)	(8,2)	(8)	(7,9)	(7,3)	(7,5)	(7)
Exéd. Net	(52,9)	(48,4)	(46,1)	(46)	(50)	(52)	(53)	(57,2)
CI+CFF	55,2	52,2	54,9	54,2	52,4	51,2	52,8	53
Prod.Brute	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : ONS Série E – n° 29- Coll. Stats. N° 111/2003

	Structure sect. Privé	Structure Publique(2008)
VA nette	57,21	31,34
(Salaires)	(23,88)	(20,59)
(Impôts)	(3,70)	(5,62)
(Exéd. Net)	(29,63)	(5,12)
CI+CFF	42,79	68,66
Prod. Brute	100	100

T.n°-76- Production apparente – BTP – Prix constants 1978

	1967	1973	1977	1978	1992	1994
PIB (Mrds DA)	4,6	7,1	11,6	12,8	26	15,2
Emploi (millier)	71	190	364	399	684	600
PIB/emploi (DA)	64 790	37 370	31 860	32 000	38 000	25 300
S.Public/PIB	37% (1)	47%	79%	73%	73%	40%

(1)- 1969

Source: MPAT 1978; MUCH 1992; ONS-D.St. n°232

Note :

1 - Décret 93-08 confirme le nouveau statut d'EPIC dans son article 2 : l'Office est « réputé commerçant dans ses rapports avec le tiers et est soumis aux règles du droit commercial ».

1 - Article 43 du décret n° 82 - 145 du 10/4/82.

1 - CNAT - Evaluation des effets de développement du secteur sur l'emploi. sept. 1990.

1 - N. Messahel : « les activités du bâtiment » colloque - Algérie - Europe- Marseille, Nov. 1998.
: « L'informel structurant » Cahiers du GREMAMO-n°17-Paris 7-2002

1 - D. Liabes : « l'unité de production comme lieu de redistribution de la rente minière » : Séminaire « valeur socio-culturel et management » Sétif 1986.

1 - A. Benachenhou : « Planification du développement en Algérie » : OPU 1980.

1 - J; H. Lorenzi : « Le marché et la planification » PUF 1975.

1 - D. Liabes : « Capital privé et patrons d'industrie » CREA - 1984.

1 - Y. Barel : « Marx et le marché » IREP - CEPS Grenoble 1982.

1 - Exemple du programme des 10 000 logements de Bab-Ezzouar par ECOTEC - SORECAL et SONATIBA, en 1978 le Ministère a arbitré en faveur de ces entreprises quand les offices HLM ont refusé de payer le prix proposé par l'entreprise (3 200 DA/m²) alors que celui du contrat-programme était de 1 800 DA/m².

1 - M. Drach : « La restructuration des sociétés nationales » in Monde Diplomatique Nov. 1982.

1 - Ministère de l'Habitat - Direction de la planification - « Flash statistique » Fév. 1994.

1 - A. Prenant : « Le BTP en Algérie » : colloque « entrepreneurs et entreprises en Afrique » Paris 1980.
- A- Prenant, B. Semmoud : « Algérie, la déconstruction d'un tissu industriel » in Méditerranée n°3-4-1997

1 - S.P Thierry : « crise du système productif algérien » thèse d'Etat - Grenoble II - juin 1982.

1 - S. Boubekour : « l'habitat en Algérie » OPU 1986.

1 - A. Boumati : « Pénurie de facteurs et comportements des opérateurs dans le secteur public local de la construction de la wilaya de Tizi-Ouzou ». magister - sciences économiques- 1989.

1 - A; Prenant : « les services publics au Machrek et au Maghreb » colloque Paris- Mai 1999.

1 - « Stratégie Nationale de l'Habitat » MUCH 1996.

1 - FMI : « Rapport sur l'Algérie » Washington 1998.

1 - A. Benachenhou : in colloque sur P.A.S - Alger juin 1998.

1 - « Données statistiques » ONS n° 248 janvier 1997.

1 - ONUDI : « industrie de la construction » - 1971.

1 - R. Linhart : « L'établi », éditions de minuit, Paris, 1988.

- B. Coriat : « L'atelier et le chronomètre », Bourjois, 1979.

1 - G. Corm : « Le nouveau désordre mondial », La Découverte, 1993.

25- Zidouni H : « l'économie non observée en Algérie » in Cahiers du GRATICE n°22-2002

26- Huggon P : « l'économie de l'Afrique » La découverte - 2006

CHAPITRE IV : ORGANISATION DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

... la pénurie ne peut tout expliquer. C'est là que les gredins jouent leur défense :

« supprimez l'administration, nous produirons du logement à bon marché » chantent-ils dans les enceintes officielles... on déploie une telle autre variété d'efforts qui, s'ils étaient mis au service de la cause, rendait le logement abondant et à la portée des nomades, tout en laissant un gentil profit à ces méchantes gens...

B. Sansal

CHAPITRE-IV - ORGANISATION DE LA PROMOTION IMMOBILIERE (Profits, surprofits et rentes)

A. La construction sociale du marché : spécificité de la production du logement.

Deux approches du marché :

- Un marché pur qui implique une allocation optimale des produits dans un monde parfaitement informé ; avec la vague néolibérale, cette conception a contribué à justifier le mouvement de privatisation et de dérégulation sans précédent ces dernières années.
- Une approche alternative des marchés en tant que construits historiques et sociaux en centrant l'attention sur le rôle majeur des firmes et les incohérences et tensions entre les marchés et les autres formes institutionnelles.

La construction de nouvelles formes de marché pour les produits existants ou l'apparition de marchés nouveaux pour des produits ou services qui échappaient aux logiques marchandes soulèvent quelques remarques :

Loin d'être des faits naturels, les marchés sont le fruit d'évolution sociales complexes qui mettent en scène des acteurs multiples, porteurs d'intérêts particuliers : ils constituent des constructions sociales sous des formes diverses éloignées du marché pur. *Ainsi, la manière dont un marché est construit a des effets déterminants sur ses conditions de fonctionnement, ses évolutions et sur le mécanisme de formation des prix.*

Dans la vision standard de l'échange, la transaction marchande est vue comme un transfert physique d'un bien. Mais une transaction est avant tout « un transfert légal de propriété » et « *ce qui est échangé sur un marché n'est pas, comme le supposent les économistes, des entités physiques, mais des droits de réaliser certaines actions* » [R.H. Coase, 1992 (1)] ; d'où l'obligation d'encadrement par des règles des conditions de négociation et des modalités de transfert des droits. Une transaction marchande est aussi une transaction monétaire (peut prise en compte par les tenants du marché pur) et les conditions de fixation des prix (contre partie du transfert de droits) sont une dimension essentielle et doivent être définies et construites.

Donc pour qu'il y ait marché, des droits de propriété doivent être définis en fonction de règles et de normes collectives qui vont s'imposer aux agents. Ce qui va impliquer une tierce partie dans l'échange qui est l'Etat (« modes de gouvernance des échanges » [M. Aoki, 2001(2)]. D'autre part, sur un grand nombre de marché l'échange ne porte pas sur des produits bien définis mais sur des ensembles de droits et obligations souvent peu précisés, en particulier les transactions sur les services ou celles liées à l'émergence d'activités nouvelles et à la marchandisation d'activités assurées jusque-là sous d'autres formes (services publics, logements, les connaissances,...).

La privatisation et l'ouverture à la concurrence des services publics illustrent à quel point la marchandisation va poser de problèmes à la construction des marchés et à la définition de leurs objets, mais aussi aux choix des divisions verticales des activités et à la structuration des systèmes productifs.

Le marché ne peut donc être appréhendé comme un fait naturel, il est éminemment une *construction sociale*. Les agents dominants peuvent œuvrer pour orienter le fonctionnement dans un sens qui favorise la formation de partages inégaux du surplus ou des rentes attachées aux produits échangés. Le marché du logement fournit de nombreuses illustrations de situations où les règles de marché favorisent ces appropriations asymétriques de rentes et de surprofits.

Le marché peut être analysé comme un « *champ* » [Bourdieu, 2000 (3)] où les agents tentent de produire un monde stable qui permet aux acteurs dominants de reproduire leur avantage. L'organisation des liens entre les agents est elle-même un objet de concurrence entre les acteurs ; les caractères de différents marchés du logement montrent la diversité des formes d'organisation possibles d'un marché et l'impact qu'elles ont sur son fonctionnement et ses résultats.

La spécificité des relations marchandes est qu'elles se construisent autour d'évaluation et de calculs monétaires, les techniques, procédures, normes et conventions utilisées pour l'évaluation sont une dimension essentielle des marchés. Les conditions de fixation des prix est une dimension centrale de tout marché, en particulier celui du logement. On retrouve le concept de « *champ* » propre à Bourdieu où la constitution d'un marché va de pair avec une différenciation des agents économiques en groupes séparés.

Ce processus s'accompagne de la formation des différentes catégories d'intermédiaires et d'agents susceptibles de soutenir et d'orienter les transactions et les organes intervenants dans l'encadrement et la régulation du marché : intermédiaires experts, institutions financières spécialisées, associations professionnelles, agences de réglementation, mais aussi les groupes qui agissent en dehors du marché.

Les choix en matière de logement (acheter, louer un type de logement) dépendent d'une des « *dispositions* » économiques des agents et d'autre part, de « l'état de l'offre » de logements.

Mais les deux termes, que la théorie néoclassique traite comme des données inconditionnées, dépendent à leur tour de manière plus ou moins directe, de tout un ensemble de conditions économiques et sociales produites par la « *politique du logement* » de l'Etat.

En effet, au travers des formes de réglementation et d'aides financières destinées à favoriser telle ou telle manière de réaliser les besoins en logement, aides aux producteurs ou aux particuliers, comme les prêts, les exonérations, les crédits à bon marché, etc., l'Etat contribue fortement à « *produire l'état du marché du logement* »[Bourdieu, ibid.]. Et cela en orientant directement ou indirectement les investissements effectifs et financiers des différentes catégories sociales en matière de logement.

Une réduction, par exemple, de l'offre de logements locatifs, par une réduction des crédits au logement à faibles loyers renvoie une partie des locataires possibles à l'accession à la propriété qui est elle-même fonction de l'importance des aides personnelles et des coûts du crédit.

Le marché du logement est donc le produit d'une double construction sociale à laquelle l'Etat contribue d'une manière décisive:

1. *construction de la demande* à travers l'attribution de ressources nécessaires (solvabilisation).
2. *construction de l'offre* à travers la politique du crédit aux constructeurs (aide à la pierre).

Les particularités de la production de logement et des relations entre agents résultent des caractéristiques particulières de ce « *produit* ».

3. En tant que *bien matériel durable* et exposé à tous (symbole social) d'où les « investissements » sociaux et économiques importants : bien de consommation qui, en raison de son coût élevé est l'occasion de décisions économiques les plus difficiles pour les familles.
4. Il est aussi *un placement*, une épargne non financière (refuge contre l'inflation) et un investissement dont on attend une augmentation de la valeur sinon qu'il la conserve (patrimoine durable).
5. Au niveau social, le logement renvoie à la *demeure et à la famille* comme entité sociale sédentarisée: enracinement dans le sol et dans le temps; un projet de reproduction biologique et social: les transformations, dans ce cas, des stratégies de reproduction, décohabitation, célibat, niveau de fécondité, etc. sont de nature à affecter les stratégies en matière de demande de logement; mais aussi une interaction sur la configuration de l'offre, d'où une forte segmentation du marché du logement qui n'est pas due seulement à l'existence de niveaux différents de solvabilité.

Ici on assiste à une «*contamination*» [Bourdieu, *ibid.*] du système de production par le produit définissant ainsi la demande réelle avec laquelle les producteurs de logements doivent compter.

En effet, l'offre se présente comme un espace différencié et structuré d'offres concurrents dont les stratégies dépendent des autres concurrents (entre différentes formes de promotion) et non comme une somme agrégée d'offres indépendants (propre au modèle néoclassique) et c'est parce que l'offre est structurée notamment par l'intervention de l'Etat, qu'elle peut satisfaire et exploiter la demande, (elle aussi différenciée) qu'elle a pour une part contribué à créer. L'intervention de l'Etat n'est donc pas due au fait que le marché soit de concurrence imparfaite, comme justifiée par l'analyse néoclassique (situation de monopole, existence d'externalités, etc.).

Au niveau du système de production, parmi les spécificités qui font du logement un produit singulier, c'est sa relation déterminante à l'espace qui explique les caractéristiques du système de production et en particulier la prédominance des entreprises nationales, la présence (ou non) d'un petit nombre d'entreprises étrangères et la persistance de petites entreprises artisanales au côté de grandes entreprises industrielles.

Le logement est aussi un produit doublement lié à l'espace et à un lieu de l'espace (localisation) : conçu comme un bien immeuble, immobile, il doit être construit sur place ; il est pris dans la logique des traditions locales à travers les normes architecturales et techniques imposées par les règlements administratifs.

Cela fait que des «micromarchés à base locale» sont partiellement arrachés à la concurrence générale (moins forte qu'il n'y paraît) et l'on peut trouver donc, cote à cote des grandes entreprises industrielles, un grand nombre de PME et une multitude de PMI, sur ce marché divisé et segmenté sur une base aussi bien de facteurs économiques que géographiques (concept de «niches»).

Ainsi, ces spécificités obligent, au-delà des différents agrégats d'entreprises et macro-économiques, d'étudier la structure (du champ) du sous système productif, la structure des formes de promotion et la construction du marché par la «politique du logement» de l'Etat.

B. De la demande et de l'offre :

En Algérie, crise ou déficit en logement qui est un phénomène constant qui peut, d'un lieu à un autre et d'une date à une autre, recouvrir des réalités différentes et successives. Que ce déficit concerne une partie de la population est une évidence. Il est ressenti comme crise par la population du fait de sa jeunesse ; la moyenne d'âge est de 19 ans et 70% sont nés après l'indépendance.

a) -- Démographie :

Le logement est le secteur le plus sensible à l'évolution de la population dont le facteur dominant est l'augmentation du nombre de ménages. Ainsi, l'Algérie serait confrontée à :

- Une démographie « *galopante* » alors qu'elle croît de moins en moins :

Le taux d'accroissance naturel se réduit de 2,6% en 1987 est passé à 2,2% en 1998 et 1,6% en 2008 au moment où le taux de croissance du parc logement occupé a été de 2,8 en 1987, 2,7 en 1998 et 2,6 en 2008 ; la croissance du parc est supérieur au croît naturel mais inférieur à la croissance du nombre des ménages (3,00 en 1998 et 2,7 en 2008. Mais c'est la croissance du nombre de logements inoccupés (500 000 en 1987, 1 million en 1998 et 1,321 million en 2008 (20%)) qui laisse un ratio de plus d'un ménage par logement. Ce qui montre plutôt un entassement pour certaines catégories de population et une évolution des taux d'occupation par pièce et en surface habitable par tête pour des catégories privilégiées par les modalités d'attribution et par le système d'aides à l'accession à la propriété du logement et des terrains (voir plus loin).

T-n°77- Evolution des ménages, parc et population (RGPH)

Année	Ménages	Taux cr/an/%	Logts occupés	Taux cr/an/%	Population	Taux cr/an/%	Tx/cr* Pop active
1987	3183137	--	3036924	2,8	23038942	3,08	--
1998	40425521	3,0	4081228	2,7	29100867	2,27	50,2%*
2008	5772000	2,7	5268000	2,6	33920103	1,6	34,8%*

*- Taux intercensitaires

La population active a connu un accroissement important (doublement) en 20 ans. De 5,341 en 1987 et 8,021 en 1998, elle passe à 10,810 millions.

La répartition de la population par nombre de pièces donne une proportion de 50% d'insatisfaits (7,420 millions) pour raison d'étroitesse du logement sur le total des insatisfaits 14,8 millions (40% de la population totale) (enquête ONS, 2011) ; ce qui constitue une demande potentielle de 20% de la population total de 2011 (36,7 millions).

T-n°78- Causes d'insatisfaction du logement

Raison de non satisfaction	Population	%
Pas confortable	4 299 796	29,1
Etroit/à la taille des ménages	7 420 540	50,1
Eloigné du lieu de travail	92 827	0,6
Eloigné de la ville	685 232	4,6
Environnement	217 198	1,5
Manque de services	854 270	5,8
Autres	1 110 575	7,5
Non déterminé	117 732	0,8
Total	14 798 170	100

Source : Enquête 2011- ONS

C'est cette demande d'une population entassée et qui correspond presque à la population qui occupe 1 et 2 pièces respectivement 1,495 et 6,384 millions (4 et 17,38%) de la population totale qui exprime un besoin réel de se loger et qui ressent la crise du logement. Hors le niveau des revenus de cette dernière entre 88 900 et 103 990 DA/an, les exclue de toute aide autre que le logement social.

T-n°79- Nombre de pièces par groupe de revenus

Nombre- pièce	1	2	3	4	5	6	Total
Population	1 495 495	6 383 979	13 187 902	8 275 621	3 294 431	4 066 727	36 716 925
%	4,07	17,4	35,9	22,5	09,0	11,1	100
Revenu/tête/an (1)	88 900	103 990	120 000	126 750	135 282	151 663	122 274
Dépense en loyer/tête/an (2)	14 721	19 186	23 793	27 066	29 277	33 644	24 935
% (1)/(2)	16,5	18,4	19,8	21,35	21,6	22,18	20,40*

Source : CNL et Enquête ménages – 2011- ONS *- 13,5% en 2000

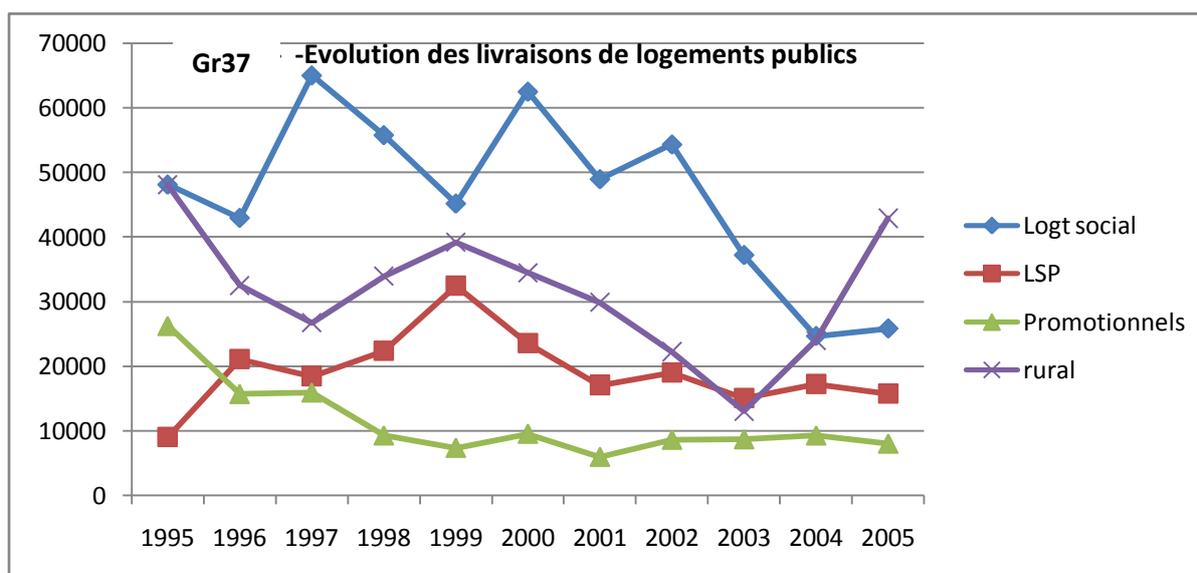
En effet, le pourcentage de population occupant trois pièces (35%) qui était le plus élevé depuis 1977 a été dépassé en 2011 par celui des quatre pièces et plus (43% contre 29,6% en 2008) avec 11% (4,066 millions) de la population totale qui habitent dans logements de six pièces et plus ; ceci signifie que le taux de croissance des logements sociaux (composés de 2 et 3 pièces) est plus faible que celui du parc promotionnel en accession (composé de 4 pièces et +) .

T-n°80 - Distribution de la population par taille du logement

Nombre de pièces	Population	%	2008 (%)
Non déterminé	12 769	0,0	6,3
1	1 495 495	04,1	8,8
2	6 383 979	17,4	21,9
3	13 187 902	35,9	33,4
4	8 275 621	22,5	18
5	3 294 431	09,0	5,9
6 et +	4 066 727	11,1	5,7
total	36 716 925	100	100

Source : à partir de l' « Enquête ménages »-ONS- 2011

Au niveau des programmes et encore plus au niveau des réalisations effectives ce sont donc les logements destinés aux tranches de revenus moyens ou supérieurs qui sont privilégiés. Ce sont ces logements en accession à la propriété qui incorporent le plus de subventions foncières et bonifications des taux d'intérêt. Les entreprises de réalisation qualifiées évitent les marchés publics des logements sociaux locatifs car les enveloppes sont les plus faibles et les localisations dispersées d'où la chute des réalisations (graphe suivant); ce sont donc de petites entreprises très peu qualifiées, exclues des grands projets qui en bénéficient leur faisant connaître retards et abondants.



Source : Lasla Y (op. cité)

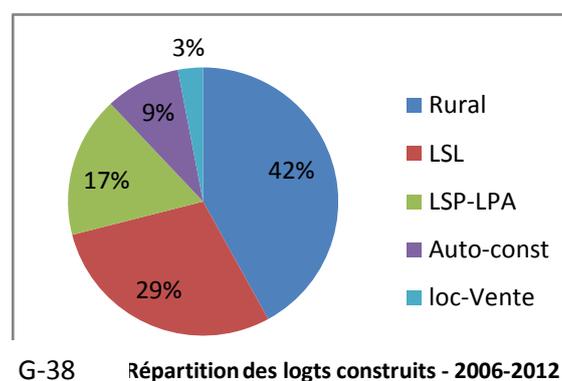
La répartition du programme 2005-2009 illustre cette situation ; alors que les besoins de logements sociaux (LSL) sont évalués à 283 000, moins de la moitié seront programmés (120000). Inversement, les programmes des logements promotionnels en accession représentent 615000 pour des besoins estimés à 519 553.

T- 81- Répartition programme 2005-2009

Type	Besoins	Progr. effectifs
LSP	198 470	215 000
Location Vente	80 000	122 830*
Promotionnel	198 253**	320 000
S/Tot. Accession	519 553	615 000
LSL (social)	283 000	120 000
Rural	286 700	275 000

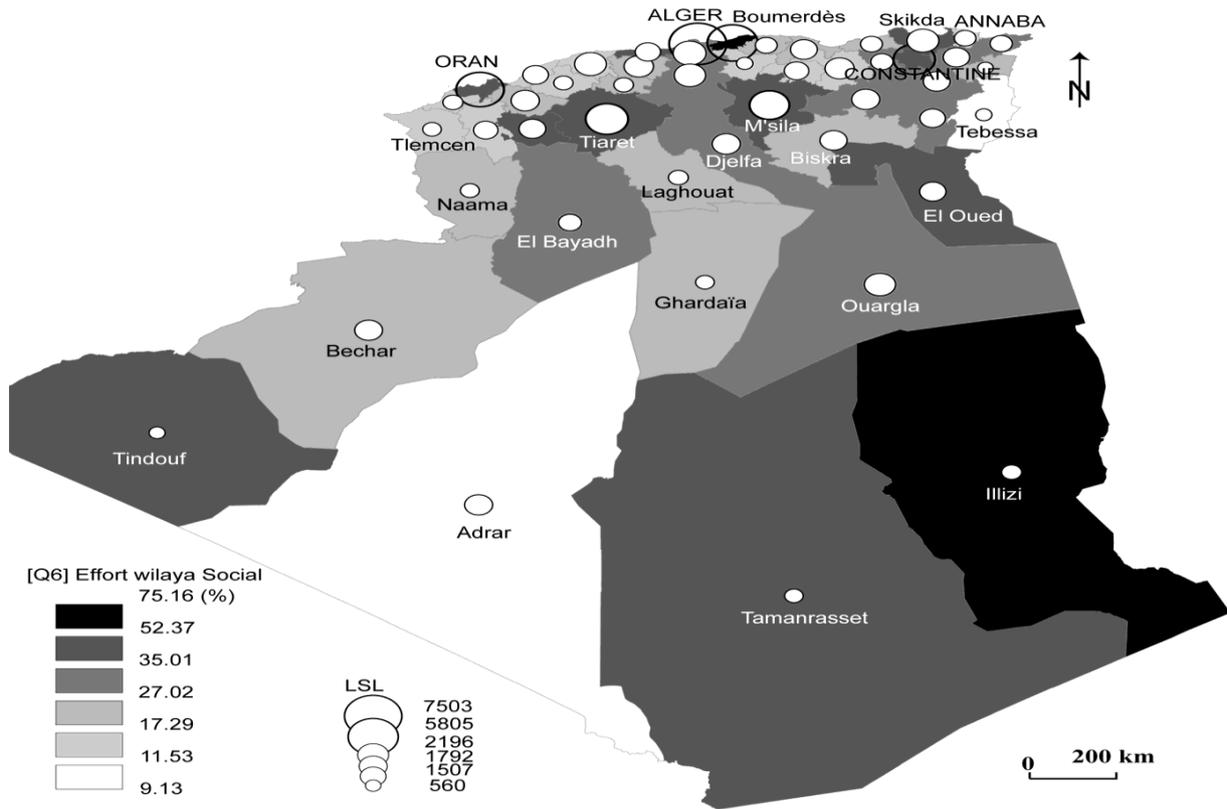
Source : Rapport sectoriel-MHU- SNAT. *- programme reconduit pour 2010-2014.

**.- Y-C Auto construction



Carte 1 : Le logement social en Algérie (2007)

LOGEMENT SOCIAL EN ALGERIE
Importance du logement social locatif
et part réservée dans le programme total des logements de la Wilaya



Souiah - Bendraoua
 Université de Cergy-Pontoise
 Fait avec Philcarto * <http://philgeo.club.fr>

Sources : Malki, L., 2007, d'après des données du Ministère de l'Habitat et de l'urbanisme.

« Afin de desserrer l'étau sur le logement social et de satisfaire les recommandations des organismes internationaux (Banque mondiale et Fonds monétaire international), notamment par l'application du plan d'ajustement structurel (PAS), l'Etat algérien a voulu innover, mais de manière tout à fait paradoxale, en lançant des programmes d'habitat social « nouvelle formule », tout en encourageant l'accès à la propriété » [SA Souiah, F. Bendraoua (4)].

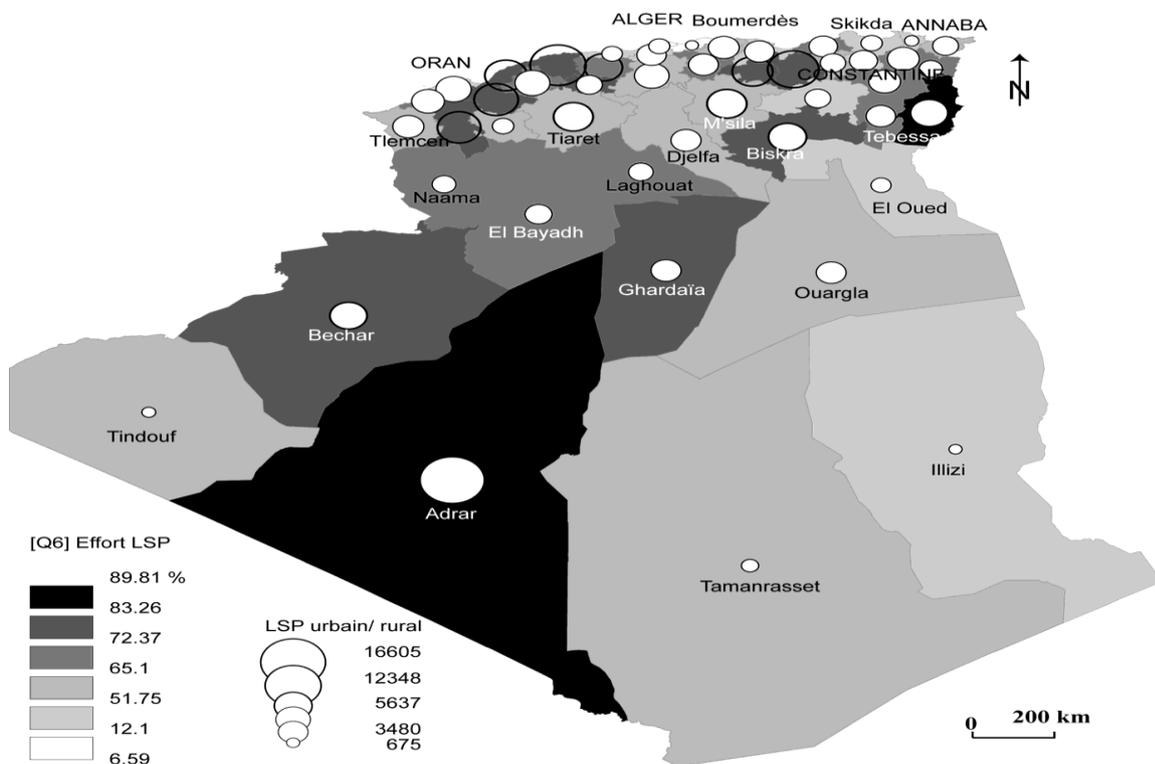
Le logement social locatif (LSL), totalement financé sur fonds publics, est le seul programme qui soit véritablement destiné aux familles les plus démunies. Le projet d'un million de logements prévu dans le cadre du programme quinquennal 2004-2008 réserve une part équivalente à 21 % du total en formule LSL. En 2007, 140 919 logements sociaux étaient en cours de réalisation, tandis qu'un bilan effectué pour la période 2005-2006 indique que 88 310 logements sociaux locatifs étaient totalement achevés (Lyes Malki, 2007 cité par Souiah SA, *ibid.*). La répartition selon les 48 wilayat du pays montre que l'effort dans la réalisation des logements sociaux est très contrasté. En moyenne, une wilaya réserve 27,41 % de son programme d'habitat au LSL.

Par wilaya (carte1), la répartition est très contrastée, ce sont surtout celles de l'intérieur qui disposent de réserves foncières qui arrivent à des taux importants de réalisation de logements sociaux. Les grandes métropoles où le foncier est rare et les prix élevés privilégient les programmes d'accession à la propriété de logements aidés même si leurs programmes sociaux locatifs sont importants en termes absolus.

En effet, l'importance des aides accordées aux programmes d'accession à la propriété a créé une demande qui ne correspond pas ou pour une faible part à un besoin absolu de se loger mais à une demande de rentes (placement refuge contre l'inflation ou spéculatif) cristallisées dans ces logements ou de blanchiment de fortunes informelles à l'aides de prêteurs noms de membres de la famille. L'ouverture de la souscription au programmes de location vente AADL, dont plus de la moitié du coût de construction (entre 52 et 55%) est à la charge du Trésor public, a enregistré 700 000 demandes et parmi elles, 200 000 proviennent de la Wilaya d'Alger ce qui donne une situation irréaliste où presque la moitié (46%) de la population de la Wilaya de 2008 cherche à se loger.

Carte 2 : Le logement social participatif en Algérie (2007)

LOGEMENT SOCIAL PARTICIPATIF EN ALGERIE
Importance du logement social participatif
et part réservée dans le programme total des logements de la Wilaya



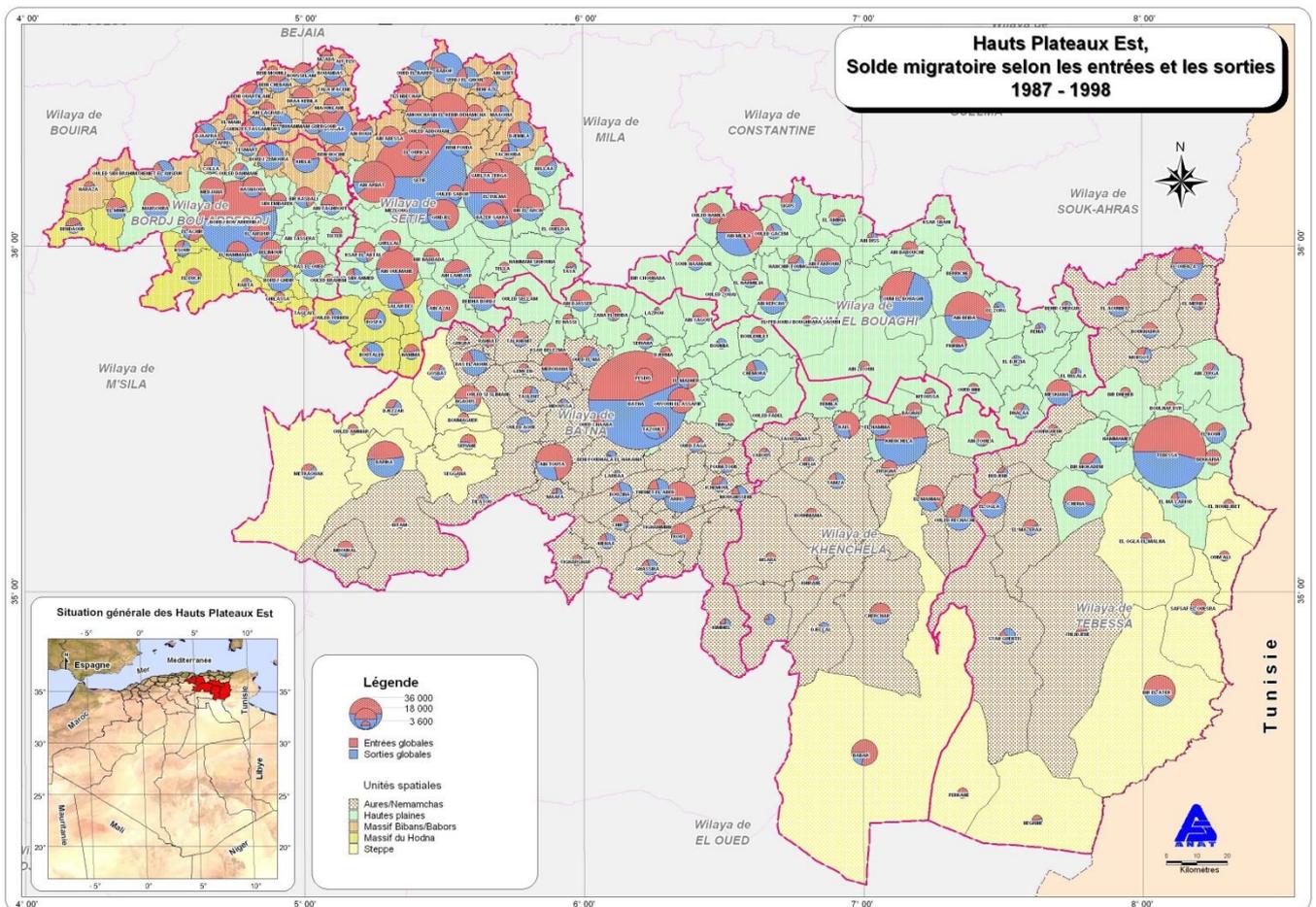
Programme logement ALGERIE
 Souiah - Bendraoua
 Université de Cergy-Pontoise
 Fait avec Philcarto * 15/07/2008 17:27:37 * <http://philgeo.club.fr>

Sources : Malki, L., 2007, d'après des données du Ministère de l'Habitat et de l'urbanisme.

C'est beaucoup plus la demande de rentes qui fait pression sur l'offre et donc sur les prix que le facteur démographique. Il ne peut donc y avoir le jeu de la démographie pour aggraver une crise du logement, Encore moins dans les grandes villes, où on l'incrimine le plus, qui connaissent les taux les plus faibles avec des soldes migratoires négatifs (voir carte).

b)- L'urbanisation

Une concentration urbaine effrénée, « exponentielle » alors qu'elle ne passe plus par les grandes villes. Ces dernières connaissent des soldes migratoires négatifs par des dessertements vers les périphéries ou vers des villes moyennes de l'intérieur d'occupés promus ou à la recherche de foncier abordable pour les constructions individuelles. La carte pour les Hauts Plateaux Est montre que toutes les grandes villes connaissent un solde migratoire négatif (couleur bleue) au profit des petites et moyennes agglomérations souvent situées dans leurs proches couronnes.

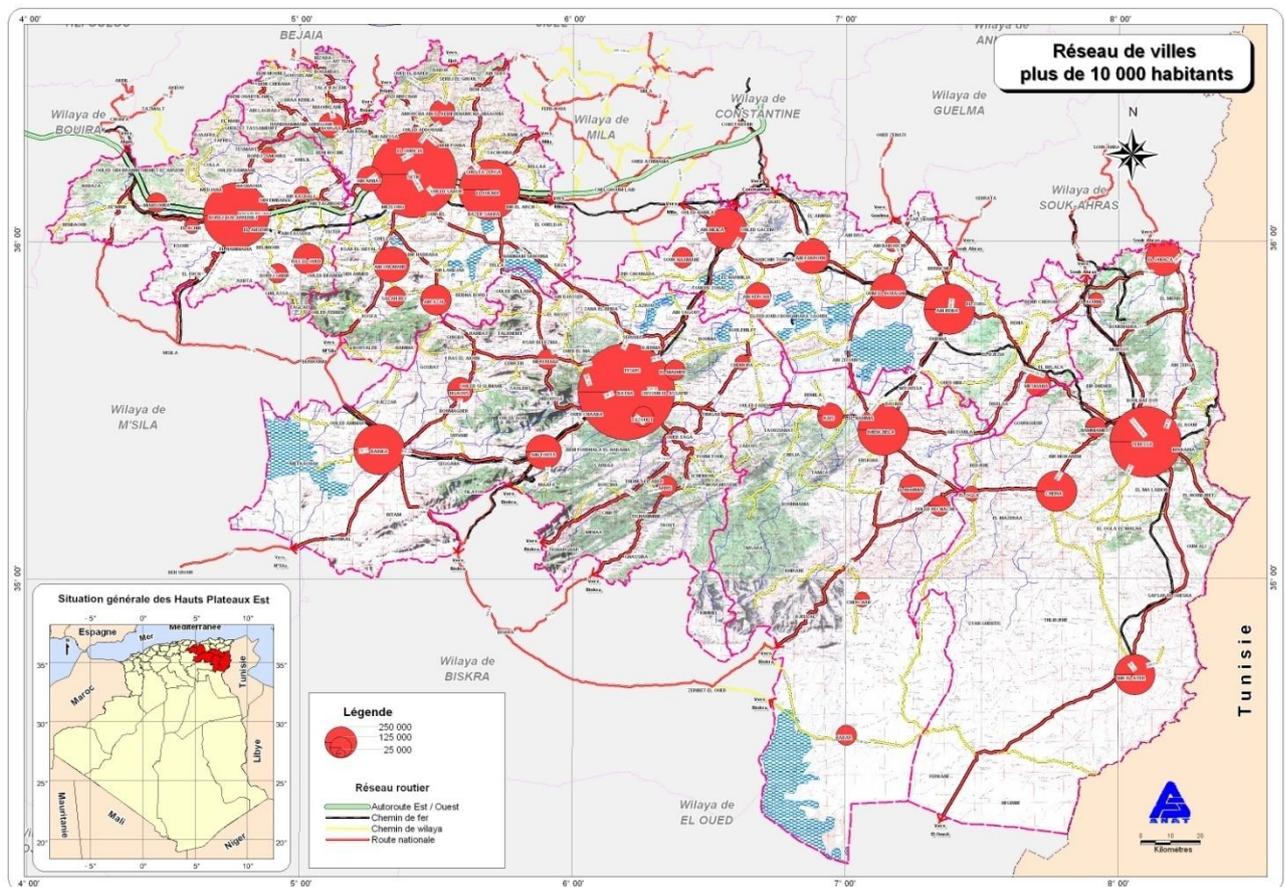


Source ANAT

Les mouvements de population se font surtout entre centres ruraux et petites villes. C'est plutôt l'urbanisation sur place d'agglomérations rurales. Les formes récentes d'urbanisation naissent sur place en zone rurale avec des taux de croissance de 5 à 7% par

concentration de l'habitat (programmes sociaux d'habitats collectifs), ou par desserrement en habitat individuel de fractions de couches moyennes et aisées des villes proches. D'autres centres de 2000 à 9000 habitants concentrent des populations près des services publics ou de commerce routier. Ceci a impliqué un desserrement urbain et une consommation d'espace ruraux.

Ce sont donc les taux d'agglomération qui ont connu une évolution accentuée : 46% en 1977, 75% en 1998 et 85% en 2012. L'évolution du taux d'urbanisation de 56% en 1995, 58% en 1998 à 65% en 2008 est surtout le fait des villes de moins de 50 000 qui composent l'essentiel de l'armature urbaine et dont le taux de croissance est supérieur à celui des villes de + de 100 000 habitants.



Source :RGPH-2008-ONS

L'urbanisation s'est traduite par la naissance de petites et moyennes villes qui étaient à la limite de l'urbanisation en 1987. Le nombre des agglomérations de 5 à 10 000 habitants et de 10 à 20 000 est passé respectivement entre 1987-1998 de 185 à 198 urbaine de 92 à 201 ; ce qui correspond à une progression dans la population totale de près de cinq points pour la première (sa part passe de 3,6 à 8,9%) et plus de trois points pour la seconde (de 12,8 à 16%).

Tableau n°82 Evolution du nombre d'agglomérations selon la taille.

Taille des agglomérations	Nombre d'agglomérations au RGPH					Structure				
	1966	1977	1987	1998	2008	1966	1977	1987	1998	2008
moins de 5 000	1616	1985	2962	3218	3562	90,4	88,9	85,4	79,3	78,1
5 000 à 10 000	84	113	260	409	465	4,7	5,1	7,5	10,1	10,2
10 000 à 20 000	46	73	100	216	257	2,6	3,3	2,9	5,3	5,6
20 000 à 50 000	27	38	93	133	178	1,5	1,7	2,7	3,3	3,9
50 000 à 100 000	10	16	37	51	61	0,6	0,7	1,1	1,3	1,3
100 000 et plus	4	8	18	30	40	0,2	0,4	0,5	0,7	0,9
Totaux	1787	2233	3470	4057	4563	100	100	100	100	100
Variation nette du nombre d'agglom.	--	446	1237	587	506					

Source : RGPH- 2008- ONS

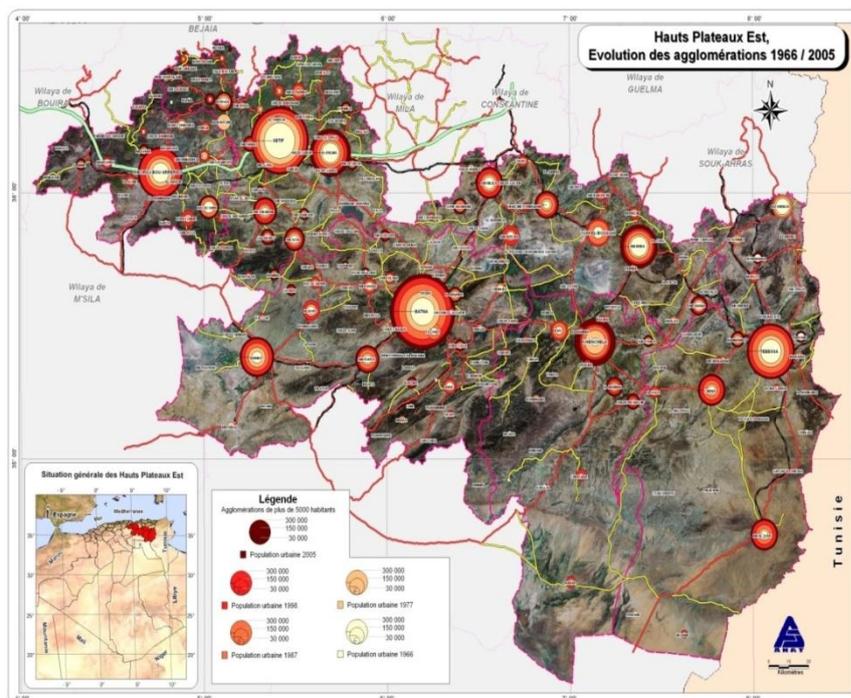
C'est entre 1987 et 1998 que la croissance des petits centres (moins de 10000 hts) est la plus prononcée ; en plus des facteurs économiques et sociaux liés à la disponibilité de l'emploi et à l'accès aux services de base qui favorisaient l'exode rural, le facteur sécuritaire est venu bouleverser les tendances habituelles. En effet, sous l'effet de l'insécurité, la population rurale avait dans certaines régions, quitté les campagnes et s'était réfugiée dans les agglomérations. Ainsi, durant cette période la population vivant en zone éparses a enregistré une baisse de plus de 1,3 million d'habitants. Depuis 1987 ce sont les petits centres qui voient leur pourcentage se renforcer, tout en passant dans la catégorie supérieure dans la structure urbaine grâce à leurs taux de croissance élevés. La population, par exemple de la strate 10 000-20 000 a été multipliée par 2,5 entre 1987-2008 avec un taux de croissance moyen de 6,78%/an.

Si le nombre des villes de « + 100 000 » a plus que doublé en 21 ans (de 18 à 40), le poids de leur population dans la population agglomérée totale a peu augmenté de 19% en 1987, 21% en 1998 à 23% en 2008. Cette déconcentration parallèle à « l'exode urbain » (A. Prenant, op. cité) affecte nombre de ces villes qui ont des taux de croissance de moins de 2%/an.

La surface des villes s'est étendue plus que n'a grossi leur population : l'exigence de logements moins exigus, l'encouragement depuis 1980 aux coopératives immobilières et le lancement de programmes promotionnels dans le cadre de l'ouverture du marché immobilier, ont multiplié les chantiers à côté du logement social destiné aux mal logés.

Plus que les usines et les zones industrielles, les diverses formes d'habitat ont prélevé un vaste espace discontinu et disparate. Le passage du collectif à l'individuel sous occupé sur des lots très vastes est plus responsable dans cette consommation d'espace que la réponse à un besoin réel. Plus de la moitié des deux millions des demandes ne paraissent pas justifiées, les besoins avoisinent les inoccupés (922000 en 1998 et 1,3 millions en 2008).

Les taux d'occupation de logement (TOL) ont partout baissé mais surtout le nombre de pièces s'est accru dans les nouveaux logements abaissant les taux moyens TOP à moins de deux en quartiers aisés mais encore à trois par pièce en zone marginalisée. « L'évolution des conditions d'accès au logement sont l'un des facteurs de l'aggravation des



Source : ANAT

inégalités sociales que la permanence des services publics (santé, scolarisation, ...) tend à contenir » [A. Prenant, op. cité).

T-n°83-Evolution de la population selon la dispersion.

Années	Population en Milliers			% pop agglomérée	Taux d'accroissement annuels Moyens	
	Zone Agglo	Zone Eparse	Total		Population Totale	Population Agglomérée
1966	6409	5613	12022	53,31	-	-
1977	9909	7039	16948	58,47	3,17	4,45
1987	16287	6764	23051	70,66	3,12	5,09
1998	23698	5403	29101	81,44	2,10	3,39
2008	29216	4864	34080	85,73	1,61	2,15

Source – RGPH-2008-ONS

La population agglomérée s'est accrue à un rythme plus élevé que celui de l'accroissement naturel de la population totale. En effet, quelque soit la période à laquelle on se réfère les taux d'accroissement annuels moyens de la population totale sont inférieurs à ceux relatifs à la population vivant en zone agglomérée.

La croissance urbaine constatée montre une diminution de la proportion des grandes villes dans la population totale urbaine (taux d'accroissement/an inférieur à la moyenne nationale et même à celui du croît naturel).

« Ces néo-villes trouvent leurs origines par la planification industrielle des années soixante dix, ou sur des carrefours routiers, lieux de souk important ou sur les marges irrigables d'un terroir pastoral par sédentarisation de nomades » [A. Prenant, communication séminaire « villes et territoires » Sétif-2001].

Une expansion désordonnée de la ville sur les campagnes réelle mais qui n'est pas due à la « ruine » de la campagne car l'espace agricole abandonné est celui des aires les moins rentables et qu'au contraire la demande des villes a suscité depuis 40 ans des intensifications agricoles à leur périphérie.

Le « *tout industrie* » alors que la consommation d'espace a couvert une étendue bien moindre que l'habitat. L'industrialisation des années soixante dix n'a pas été porteuse de facteurs de crise urbaine : ce sont les revenus des emplois industriels qui ont permis l'augmentation de la productivité agricole et le maintien des populations sur place grâce aux mouvements pendulaires. Les surfaces dégagées pour l'industrie n'ont pas été importantes par rapport à la consommation de l'habitat même qui n'a pas été un besoin de logements ouvriers mais un rattrapage de l'« *exiguïté de l'époque coloniale* » [A. Prenant op. cité].

L'inégalité du desserrement et l'extension de la ségrégation spatiale sera le résultat de la crise de l'économie structurée avec le développement de l'économie informelle dès le début 1980 aux dépens du travail. Les places fortes de cette économie connaîtront les plus forts taux de logements inoccupés révélés par le RGPH de 1998 de 500 000 en 1987 à 1 million en 1998.

d)-Solvabilité:

T-n°84- Structure des dépenses des ménages

	2000	2011	Ecart
Alimentation&boissons	44,6	41,8	-2,8
Habillement&chaussure	8,6	8,1	-0,5
Logement&charges	13,6*	20,4*	+6,9
Meuble&art. ménagés	3,4	2,7	-0,7
Santé&hygiène	6,2	4,8	-1,4
Transport&communication	9,4	12	+2,6
Education-culture-loisirs	3,9	3,2	-0,7
Autres	10,4	7	-3,4
total	100	100	--

Source : Enquête ménages-2011-ONS-

* Les calculs réalisés avec loyer fictif qu'auraient payé les propriétaires et les logés gratuitement s'ils étaient locataires. Sans ce loyer fictif, le poste « loyer et charges » ne représenterait que 8,9% au profit du poste « alimentation » qui passerait à 47,8%. C'est le cas pour 84% du parc, puisque les statuts d'occupation des logements donnent 73% de propriétaires et 11,2% de logés gratuitement.

T-n°85 Evolution du statut d'occupation

Statut d'occupation	Population 2011	2011(%)	2008(%)
Propriétaires	25 698 716	70	64,9
En accession	1 168 335	3,2	5,4
Location chez privé	1 446 330	3,9	6,1
Location chez public	3 354 086	9,1	8,7
Logé gratuitement	4 098 087	11,2	11,2
Logt d'astreinte	-----	-----	2,6
Indu-occupant	951 372	2,6	1,1
Total	36 716 925	100	100

Source : RGPH -ONS

L'Algérie a une production de logement conforme à son degré de développement économique, le parc de logements et les indicateurs de confort ne laissent pas supposer une quelconque pénurie, mais un excédent d'offre pour les revenus supérieurs et un déficit pour les revenus faibles.

T -n°86- Evolution des indicateurs de confort(%)

Indicateur	Cuisine	Salle de bains	Toilettes	Electricité	Eau courante	Egout	Gaz naturel
1998	78,7	45,3	81,8	85,2	71,4	66,7	30,6
2008	87,2	64	90,2	93,3	78,9	76,2	45

Source : RGPH

Le problème n'est donc pas la disponibilité mais les prix très élevés qui constituent un obstacle à l'accessibilité au logement. La pression de la demande (obérée par la demande de rentes) se traduit par une hausse des prix au lieu d'une augmentation de l'offre. La demande des faibles revenus est laissée au secteur informel (12% du parc en 2004) (occupation illégale de terrains, développement de périphérie non aménagées).

Le rapport prix du logement (Logement Social Participatif très subventionné) sur revenu moyen était de huit ans en 2002, un ratio plus élevé que dans les pays développés (4 ans en Tunisie et 5 ans en Egypte).

T-n°87- Evolution des dépenses des ménages/tête/an et solvabilité

Décile	2000	2011	Evolution	Prix logt/dépense- 2011	
				(1)	(2)
D-1	130 088	324 305	x2,5	10,79 ans*	25,9 ans*
D-2	178 461	417 413	2,3	8,38*	20,12*
D-3	207 025	469 593	2,3	7,45*	17,88*
D-4	235 954	530 513	2,2	6,60	15,83*
D-5	255 355	568 994	2,2	6,15	14,76*
D-6	275 096	619 467	2,3	5,65	13,56*
D-7	308 488	685 199	2,2	5,10	12,25*
D-8	347 276	762 527	2,2	4,60	11,01*
D-9	402 703	900 413	2,2	--*	9,32
D-10	759 729	1 488 992	2,0	--*	5,64
Ensemble	331 117	716 591	2,2	4,88	11,72

Source : à partir Enquête ménage 2011- ONS- * non concernés par ces logts (LPA et LPP)

(1)= LPA= 70m2- prix

50000DA/m2. (2)= LPP= 70m2-prix 120 000DA/m2 –

Les déciles D1, D2 et D3 sont concernés par le social locatif avec un loyer sur revenu de 16%, ce ratio était de 10 % en 2002. Le ratio prix/revenu est passé pour le revenu médian de 8 ans en 2002 à 6,15 ans en 2011 améliorant la solvabilité des ménages du fait des augmentations massives des salaires de 2008.

C'est une action sur les prix qui serait efficace sur la solvabilité des ménages et non un dérapage de ces derniers qui obligerait l'Etat à engager plus de subventions pour solvabiliser la demande dans un processus continu de rattrapage, une hausse des prix accompagnée par une multiplication des aides (souvent non transparentes et non ciblées), par la pression de demandes injustifiées pour la captation de ces aides.

Le logement social tend à prendre une place de plus en plus réduite dans la politique officielle de l'habitat depuis la segmentation du marché du logement. L'accès à la propriété devient la forme majeure de promotion de l'habitat, il était déjà inscrit dans les délibérations du Comité Central du FLN en 1986 : Il s'agissait de « consacrer le principe de la contribution des citoyens dans la promotion et le financement de leur logement, de faire de l'accession à la propriété une règle générale ».

Les changements opérés dans la politique de l'habitat notamment la généralisation de la promotion immobilière en accession s'intègre dans le mouvement général des réajustements politiques et économiques que connaît l'Algérie depuis les années quatre vingt.

Avec l'inflation des prix de la construction (par l'appel aux entreprises étrangères), la politique de solvabilisation restera insuffisante pour empêcher le détournement de l'offre au profit de placements des fortunes informelles (recyclage et blanchiment dans l'immobilier) ou de participation à la rente immobilière (logements aidés) par la revente immédiate à des prix trois à quatre fois supérieurs sur le marché libre.

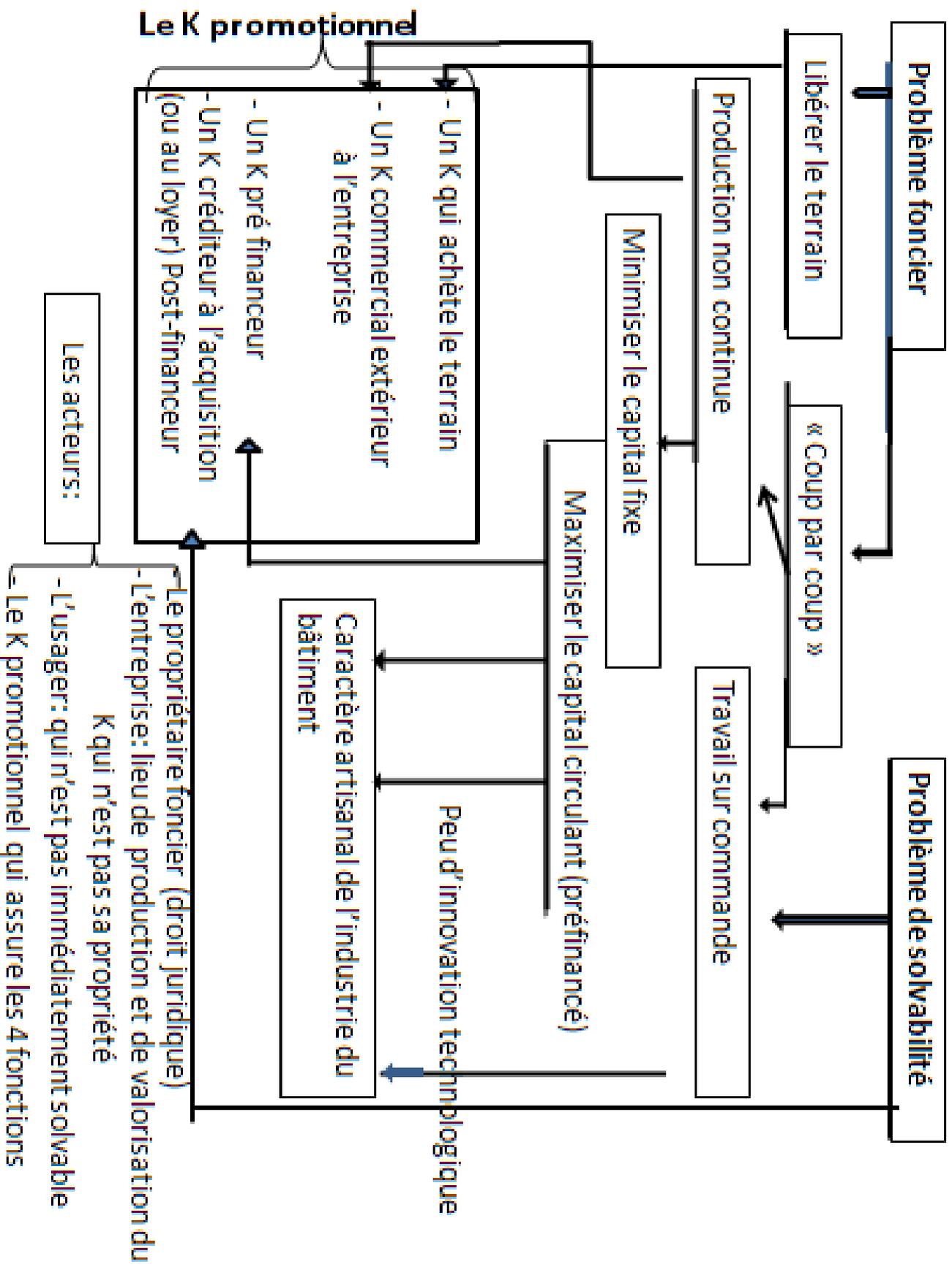
I - SCHEMA GENERAL DE LA PROMOTION IMMOBILIERE :

I - 1 : Le capital promotionnel :

Le capital industriel rencontre des obstacles pour pénétrer le secteur immobilier comparativement aux autres activités économiques.

Ces obstacles se situent au niveau de la production d'une part, et de la circulation du logement d'autre part. La conséquence principale en est que *le capital va devoir se fractionner en éléments spécialisés*. Chaque fraction de capital va remplir les fonctions spécifiques selon une division du travail qui va faire naître un système d'agents particuliers.

SHEMA GENERAL DU SYSTEME DE PROMOTION IMMOBILIERE



Pour renouveler la production, il faut que le capital se renouvelle (condition principale) : le logement doit être commercialisé pour se transformer en capital argent qui va revenir à la production sous forme de capital productif.

Dans le secteur immobilier, les agents connaissent les obstacles au renouvellement du capital sous forme de « *problème foncier* » et de « *problème de solvabilité de la demande* ».

I-1-1 - Le “problème foncier”

La non reproductibilité du support foncier : le bâtiment est la seule activité qui requiert l'usage d'un nouveau sol pour chaque procès de production. D'un autre côté, la production du sol urbain est hors de portée du capital privé car :

- Un terrain devient urbanisable grâce aux effets d'agglomération résultant de la combinaison spatiale d'un grand nombre de procès de production qu'un capital privé aussi puissant soit-il ne peut reproduire.
- Les effets d'agglomération ont été possibles grâce à la disposition gratuite d'infrastructures et d'équipements collectifs pré - existants ou dont ***la production nécessite un maître d'ouvrage (financement) public avec une dévalorisation du capital engagé*** (exemple : taux d'intérêt bonifiés ou concours définitifs du Trésor Public).

Un capital privé pourra toujours équiper une parcelle pour la rendre constructible, il ne pourra produire seul ni le système des voies, ni l'ensemble des activités où mènent ces voies. Cette non - reproductibilité du sol (propriété foncière) implique la non libre disposition du sol par les constructeurs, et la levée de cet obstacle a un prix qui est égal à la ***rente foncière*** qui contient le prix de transfert de propriété mais aussi un prix de localisation sans rapport avec des qualités physiques du sol. D'où la nécessité d'un capital, le capital promotionnel, autonome de l'entreprise de réalisation; ce capital va assurer pour l'entreprise deux fonctions:

- Une fraction pour libérer le terrain,
- Une autre fraction pour pré - financer le chantier (cycle de production très long), cette fraction du capital sera mise à la disposition de l'entreprise par le promoteur pour la production du bâtiment.

Ces deux fractions du capital promotionnel sont productrices de profits : la rente foncière pour la première et le profit industriel de promotion pour la deuxième fraction.

Mais les promoteurs qui avancent ces fractions de capital doivent recourir au crédit, car les capitaux propres mobilisables sont insuffisants : ces crédits proviennent en général des

Institutions spécialisées du crédit à long terme avec des taux d'intérêts différents de ceux du marché. Ces taux d'intérêts seront payés sur deux types de profits (rente foncière et profits de production).

En Algérie, l'Etat propriétaire « *cédant* » le terrain à des prix presque symboliques, c'est le promoteur – constructeur ou l'accédant à la propriété, qui va bénéficier de la rente foncière. L'Etat ici renonce à la première fraction du capital spécialisé qui ne pourra donc se renouveler par lui-même:

La libération des futurs terrains urbanisables se fera dès lors totalement en puisant dans les ressources financières publiques générées en dehors du secteur immobilier (amputées du produit social).

Dans un deuxième temps, l'Etat en renonçant au profit industriel de promotion (accaparé par l'entreprise de réalisation qui en dominant le système de l'acte de bâtir l'incorpore dans ses prix), et à la rente urbaine par des loyers insignifiants par rapport au capital consenti, c'est le renouvellement de la deuxième fraction du capital de promotion (capital de préfinancement du chantier) qui sera remis en cause, ainsi que le renouvellement du capital post - financeur de la demande (capital rentier finançant la circulation).

I-1-2 : Le “ *problème de solvabilité* ” de la demande.

En dehors du logement de luxe, celui des couches moyennes et populaires est hors de portée de leur capacité financière.

Le cycle de circulation du logement est très long; il nécessite l'intervention d'un capital extérieur à celui de la production dont il prend la relève pour lui permettre de revenir rapidement dans la production : c'est le capital de circulation ou capital rentier qui se renouvellera sur la durée de vie du logement (location ou location-vente): c'est le « *placement dans la pierre* ».

Plus les prix de production du logement sont élevés et plus le niveau du capital rentier nécessaire est élevé et moins il y a de capital financier pour les autres secteurs économiques. Le résultat en est une augmentation des taux d'intérêt sur le marché financier. Donc pour assurer des loyers abordables (en rapport avec les revenus des usagers) et assurer la solvabilité, la mobilisation de ce capital ne peut se faire sur le marché libre (bancaire) mais sur le marché du crédit spécialisé (exemple caisse d'épargne, crédit hypothécaire...) à taux d'intérêts faibles ou bonifiés par le Trésor public, payés sur le produit des loyers.

La rentabilité de ce capital rentier (post - financeur) est dévalorisée (faible) car il ne participe ni à la rente foncière, ni au profit de promotion. Sa rémunération correspond seulement à un taux d'intérêt sur le placement. En effet, la rente foncière et les profits appropriés par les agents intervenant dans la production déterminent le loyer et limitent la rentabilité initiale du capital immobilier rentier tenu de l'autre côté par les limites des revenus des usagers.

Pour le capital rentier, la rémunération ne devient intéressante qu'à long terme car la productivité dans le bâtiment augmente plus faiblement que dans les autres secteurs et d'un autre côté du fait de la rareté structurelle, les loyers ont donc tendance à augmenter en termes réels (rente immobilière) et s'autonomiser des coûts de production initiaux : le problème dès lors, sera celui des loyers spéculatifs.

Soit le logement est entretenu, donc augmentation des dépenses mais aussi de la rente immobilière; soit « *taudification* », les loyers sont plus bas que ceux du logement neuf mais l'opération reste rentable car arrêt des dépenses d'entretien.

Plusieurs possibilités ont été utilisées dans les pays avancés pour la régulation des loyers : le contrôle public du loyer (législation), le développement d'un secteur locatif public et le développement du crédit à l'accession.

En Algérie, ces possibilités ont été longtemps handicapées par la réduction du parc locatif public (par l'opération " cession des biens de l'Etat ") et par des taux d'intérêt du crédit hypothécaire devenus prohibitifs avec le Plan d'Ajustement Structurel (en 1999 : 6 000 DA par mois de remboursement pour un salaire de 20 000 DA), en rapport avec la baisse du pouvoir d'achat des revenus fixes et du processus de paupérisation [T. " Seuil de pauvreté" D. Sari:lxvi].

Le processus de dévalorisation du capital rentier public avait atteint un tel point que les OPGI (Office de gestion de ce capital pour le compte de l'Etat) ont vu leur capital complètement dévalorisé (niveau de loyers négligeables) avec un taux de rémunération négatif; ce qui remet en cause la libération du capital de production puisque n'assurant pas son renouvellement à la fin du procès et d'autre part, par l'assèchement des caisses de l'Etat suite à la crise des revenus pétroliers.

Ainsi la production du logement en promotion publique telle qu'elle a été assurée, était-elle remise en cause non seulement au niveau du logement en général mais de manière plus préjudiciable socialement au niveau du logement social. Plus tard (2000), avec le rétablissement des Finances Publiques, le réengagement du financement étatique n'assurera pas non plus la reproduction du capital promotionnel public (voir plus loin « Financement »).

I-2 : Formation des prix dans la promotion du logement :

Pour les marginalistes, le prix est analysé dans le seul espace du marché; il résulte de la loi de l'offre et de la demande et exprime le coût et l'utilité du bien. Mais quand il s'agit de l'immobilier, ils évitent le problème en invoquant les phénomènes de concurrence imparfaite liés essentiellement à la non- substituabilité des biens offerts et aux raretés qui en résultent. D'où des effets pervers sur les inégalités sociales, les finances publiques et le niveau général des prix. En fait, même dans les pays avancés, la transformation du bien logement en une marchandise comme les autres n'est pas assurée.

C'est en étudiant les stratégies des acteurs et les différentes formes de promotion immobilière que nous rencontrons le problème des prix. Les observations statistiques concernant les prix constituent des indicateurs des changements au sein du système d'agents de l'acte de bâtir. Par exemple, le développement des pratiques rentières par les entreprises de bâtiment révélées par la croissance injustifiée des prix de soumission aux marchés publics du logement social.

Ainsi les prix du logement étant des transferts de valeur, ils mesurent la masse des profits susceptibles d'être répartis entre les agents engagés dans la promotion immobilière.

Le prix du logement se décompose en plusieurs éléments :

- Le prix de production par l'entreprise (le prix du bâtiment plus l'aménagement foncier), qui est un coût pour le promoteur,
- Le prix constitué par le profit normal (du promoteur) et par le surprofit foncier.

I-2-1- Le prix de production du bâtiment : il est représenté par les coûts de production à l'entreprise et renvoie aux conditions de production et à la productivité ainsi que les coûts d'aménagement foncier.

En situation concurrentielle, les prix de l'offre sont dus aux coûts de production plus un profit moyen et dépendent donc des conditions de productivité des entreprises les plus efficaces quand le marché se rétrécit et par les entreprises les moins productives en cas d'extension du marché. Mais même dans les conditions de marché concurrentiel, les entreprises, quand la conjoncture leur est favorable, peuvent prétendre à une part des surprofits d'opérations immobilières. Ce qui entraîne des hausses tendancielle sur l'ensemble du marché du bâti.

Dans les pays avancés, c'est surtout le retard structurel de la branche bâtiment sur les autres secteurs dans la faible évolution de sa productivité qui pousse à la croissance tendancielle des prix du logement.

Les surprofits immobiliers et fonciers contribuent eux aussi à cette hausse mais d'une manière autonome.

I-2-2- Le profit normal : Il rémunère le capital promotionnel financeur du foncier et du chantier. Au delà de ce profit, l'opération de promotion immobilière produit un surprofit particulier : le surprofit foncier dont la forme dépendra de l'agent qui se l'approprie. Nous verrons plus loin que ce surprofit sera cédé par le promoteur public algérien quand il renoncera à sa récupération sous différentes formes au profit de différents agents.

Ce surprofit peut être saisi dans le “ *calcul à rebours* ” du promoteur [Pascal^{lxvii}]. Avant d'acheter un terrain, le promoteur évalue le prix de vente possible des logements puis les coûts de construction et d'aménagement foncier.

Compte tenu de la vitesse de commercialisation et de la répartition du financement nécessaire entre capital de promotion et prêts bancaires ainsi que le montant des frais financiers et celui de la marge nette minimale que l'opération devra rapporter aux capitaux engagés, le tout est déduit du chiffre d'affaires attendu : alors est fixé un prix de demande maximale du sol et si ce prix est supérieur, l'opération n'est pas rentable et ne se fera pas.

S'il est à un niveau inférieur, la marge augmente d'autant et le taux de profit encore plus car contenant une part de surprofit d'opération.

La marge de promotion ne s'ajoute donc pas au “ prix du terrain ” et aux “ frais financiers ” mais elle s'oppose à eux, le prix de vente étant déterminé par le marché. Ces différents profits ne s'additionnent pas et ne sont pas dans ce cas des éléments de coûts composants le prix final de la construction mais en réalité des formes de répartition de la plus-value globalement appropriée par les agents qui dominent le système de promotion.

C'est la configuration prise par l'état du système de l'acte de bâtir qui préside à la distribution de ces différents surprofits entre les agents.

En situation du marché concurrentiel le profit normal revient au promoteur car il constitue la rémunération du capital engagé pour que la production continue, ce qui lui confère une place centrale dans le système de promotion. Les surprofits eux seront l'objet de luttes d'appropriation en fonction des rapports de forces entre agents au sein du système : surprofits de promotion s'ils restent entre les mains du promoteur, intérêts s'ils vont aux institutions de crédit, prix du sol s'ils vont au propriétaire foncier.

En Algérie, l'entreprise en situation dominante dans la promotion publique s'approprie les surprofits de promotion dans un premier temps et les bénéficiaires de la cession des biens de l'Etat eux s'approprieront dans un deuxième temps les surprofits immobiliers (rentes immobilières) et fonciers (rente foncière) pour ces mêmes logements.

I-3- Statut économique du logement :

Sa matérialité, son mode de production et son insertion définitive dans l'espace urbain le distinguent profondément des autres biens.

Il est constitué de deux éléments, le terrain et la construction, mais seul le deuxième est matériellement produit. En effet, chaque logement a une articulation spatiale qui lui est propre et qui le rend non- reproductible. D'où un mode de formation des prix original :

I-3-1- le prix de construction, soit le prix de l'élément construction produit par l'industrie du bâtiment. Il exprime un rapport de force entre entreprises et Maîtres d'Ouvrages.

En effet, on admet que les entreprises de bâtiment méconnaissent leurs coûts, le calcul normalement devrait se faire de la manière suivante :

Partant du prix de débours « chantier » (« *déboursés secs* ») par mètre cube de béton, par exemple, qui est composé des prix moyens de la main-d'œuvre et des prix des fournitures confrontés à leurs quantités respectives, viendront s'ajouter ensuite les frais généraux de chantier (location de matériel, installation de chantier, etc.). Nous obtenons ainsi le prix de revient « chantier ».

Les frais généraux de l'entreprise (siège, amortissements, frais financiers, études), la marge brute et les Impôts et Taxes constituent les postes du coefficient multiplicateur ou *coefficient de vente*, des prix de revient « chantier », ce qui donne, pour notre exemple, le prix de vente TTC du mètre cube de béton.

Ce mécanisme, pour beaucoup d'entreprises, n'est pas simple à mettre en pratique par la masse impressionnante d'informations nécessaires, d'où les différentes pratiques des entreprises :

a)- Existence des prix - plafonds : théoriquement aucun marché ne peut être passé au-dessus de ces prix. En cas de consultations ("appel d'offres"), il s'agit de minimiser les prix (règle du "moins - disant") pour obtenir le marché, tout en sachant très bien qu'elle (l'entreprise) ne pourra pas respecter ses prix, ou alors, elle doit sacrifier la qualité.

En fait, il n'est pas rare, bien au contraire, que des augmentations de prix soient obtenues après la passation du marché (pratiques des réévaluations).

b)- "Collaboration" inter - entreprises : dans une conjoncture favorable aux entreprises, des accords se font entre-elles pour connaître leurs prix de soumission respectifs, considérant que les prix plafonds sont insuffisants pour assurer les marges désirées, par exemple^{lxviii}.

En fait, dans une conjoncture de forte demande, le rapport de force joue en faveur des entreprises de bâtiment et facilite leur entente discrète. Elles bénéficient ainsi de “ *plus-values* ” (transfert de valeur) au cours de la réalisation des travaux, le Maître d’ouvrage n’arrivant pas à contrôler le procès de production.

Ces *plus-values* constituent tout ou une partie des surprofits dégagés par l’opération immobilière, soustraits au promoteur (capital promotionnel).

Il s’agit de la prétention de l’entreprise de réalisation aux surprofits de promotion quand la conjoncture lui est favorable et à chaque opération immobilière se pose le problème du partage des profits entre entreprises et promoteurs immobiliers.

I-3-2 - Les frais annexes : ils trouvent leur origine dans la fourniture de services effectifs (frais de gestion, de commercialisation ...) mais aussi dans la valorisation de capitaux extérieurs de prêt (frais financiers). Lorsque ces derniers sont entièrement répercutés sur les prix de vente, on a un transfert de revenus au détriment des acquéreurs par l’intermédiaire du prix du logement (voir cas de la promotion privée ci-dessous).

I-3-3 - Le prix du sol ou rente foncière dont l’évaluation objective est difficile; elle suggère l’existence d’un deuxième transfert de revenus touchant lui-aussi le revenu des acquéreurs. Il y a peu d’informations sur les marchés fonciers. Ceux-ci sont souvent opaques et la publicité assurée au niveau juridique ne correspond pas à une publicité en termes économiques.

I-3-4- Un troisième type de transfert résulte de la position privilégié du promoteur qui une fois le terrain acquis et l’opération lancée devient un propriétaire foncier contrôlant de plus la commercialisation du programme. Il est alors à même de profiter, par exemple, de la sous-estimation des prix du terrain du vendeur initial (l’Etat en Algérie) ou d’une évolution favorable du marché du logement entre le début et la fin de l’opération. Dans ce cas le promoteur développe une stratégie de valorisation du capital et de son droit de propriété par le prix de vente sans que l’on puisse séparer l’un de l’autre (droit de propriété et capital).

De part cette spécificité du logement, son prix recouvrerait donc, en dehors du prix de la construction matérielle du produit et des services annexes, trois types de transferts de revenus [C. Topalovlxix].

La réappropriation de ces différents transferts par les différents agents dépendra de l’état des rapports de forces au sein de la filière de promotion.

En Algérie, dans la promotion publique, par exemple, l’Etat, comme promoteur renoncera dans un premier temps au profit de promotion en faveur de l’entreprise (en situation

de monopole) et dans un deuxième temps à une partie du capital promotionnel et aux fractions de rentes et surprofits (différents types de transferts de revenus) en cédant ou en louant les logements en dessous de leur prix de revient (prix de cession pour la vente ou niveau des loyers).

Nous essaierons de saisir ces différents transferts de revenus pour chaque filière de promotion à travers la structure de leurs prix de vente selon les postes suivants :

A) charge foncière :

- Prix de revient du terrain nu (prix d'achat et frais d'enregistrement)
- Dépenses en viabilisation et aménagement (V.R.D)

B) prix de construction :

- Dépenses de bâtiment : construction gros- œuvre
- Honoraires de construction (architectes)

C) frais annexes :

- Frais de gestion (frais administratifs essentiellement)
- Frais de commercialisation (frais de vente ou de gestion des loyers)
- Frais financiers (intérêts des emprunts)
- TVA à la charge du promoteur

D) marge bénéficiaire brute (avant impôt)

Nous avons ainsi : $A + B =$ prix de revient technique

$A + B + C =$ prix de revient global

$A+B+C+D=$ prix de vente du promoteur

II - FORMATION DES PRIX ET FILIERES DE PROMOTION

Un trait caractéristique du secteur immobilier est la permanence de plusieurs filières de production et de circulation.

Pour certaines d'entre elles, toutes les fonctions sont mises en œuvre par une catégorie d'agents qui vise la maximisation du profit. Mais dans de nombreux cas, des segments entiers de la filière échappent à cette logique au niveau du cycle de production et de circulation. Par exemple, le financement budgétaire de la circulation est une dévalorisation du capital public post-financeur (*solvabilisation* de la demande). Parfois toute la filière peut échapper à cette logique de profit comme le cas des propriétaires occupants - maîtres d'ouvrages qui éliminent profit de promotion et surprofits fonciers grâce à l'utilisation des patrimoines familiaux et des crédits d'institutions publiques qui prêtent aux coûts de leurs ressources (CNEP, Caisse Nationale du Logement...).

II-1 - Promotion immobilière publique

Destinée essentiellement à la location, plusieurs fonctions de cette filière de promotion échappent à la logique du profit dans la formation des prix : la fourniture du terrain n'obéit pas à la loi de la rente foncière et le financement de la circulation relève de circuits déconnectés des taux d'intérêts du marché comportant donc une dévalorisation des capitaux engagés.

II-1 - 1- Structure du prix de vente :

a) - Prix du sol :

Le terrain nu est transféré gratuitement aux offices publics de gestion et de promotion à partir de patrimoine domanial de l'Etat ou des réserves foncières communales.

Les viabilisations, pour rendre ces terrains constructibles, sont pris en charge par concours définitifs du Trésor Public.

Le but est de ne pas alourdir les prix du logement en ne répercutant pas la charge foncière sur les loyers (ou les prix de vente), il s'agit d'une partie de l'aide à la pierre sans prise en compte du niveau de revenus des futurs occupants.

b) - Prix de construction :

Il s'agit du prix de l'entreprise, c'est-à-dire du coût de construction (coût de facteurs physiques: consommation intermédiaire et main d'œuvre) auquel s'ajoute les frais généraux, les impôts et taxes et la marge brute de l'entreprise, avec les honoraires de l'architecte : ce prix de construction constitue un coût pour le maître d'ouvrage.

En général, il dépend du niveau de productivité et des conditions de la concurrence qui prévalent dans le secteur de la réalisation du logement. Ce qui donne, par exemple, des offres de prix très éloignées par des entreprises inégalement employées; les unes pour survivre, les autres pour profiter de conjonctures favorables.

Mais il dépend aussi de l'état des rapports de forces entre les entreprises de bâtiments et les Maîtres d'ouvrages. En situation de boom immobilier, les prix de construction suivent l'augmentation des prix de vente du logement et à contrario en cas de resserrement des marchés, les Maîtres d'ouvrages obligeront les entreprises de bâtiment à réduire les marges, mais aussi leurs coûts jusqu'à accepter parfois de travailler dans le seul but de maintenir un plan de charge en cours.

En Algérie, nous avons vu précédemment que l'entreprise en dominant le système de l'acte de bâtir impose ses prix au Maître d'ouvrage public, quand les prix étaient administrés et depuis 1995, devenus libres, le contrôle est encore beaucoup moins sérieux qu'avant, ce sont les entreprises privées qui imposent leurs prix, ce qui amènera à leur replafonnement en 1998.

D'autre part, comme le note J. Kornai (op. cité p.332) : “ *plus différenciée sera la production, plus difficile il sera de déterminer les prix par voie administrative et de les faire appliquer* ”, ce qui est le cas du produit logement où le producteur pourra imposer une hausse des prix camouflée sans trop de difficultés.

En fait, il s'agit de prix *pseudo – administrés* ; en apparence le prix est fixé par les autorités de prix alors que souvent il est fixé par le producteur et accepté par ces autorités.

L'entreprise de bâtiment a décidé des prix de marché qu'elle souhaite obtenir, puis elle opère une ventilation du prix global désiré sur l'ensemble des prix unitaires en présentant des calculs détaillés de manière à les rendre acceptables par les autorités centrales, tout en respectant les principes réglementaires de formation des prix. Principes qui consistent à estimer les “ *déboursés secs* ” (consommations intermédiaires et travail) qu'il faut multiplier par le *coefficient de vente* représentant les frais généraux, la marge et la TVA de l'entreprise. Or, ce coefficient est lui-même établi par le CNAT à partir d'échantillon de prix pratiqués par ces mêmes entreprises en prenant en compte le niveau démesuré de leurs frais généraux (notamment la pléthore de personnels de siège) et il ne peut donc que refléter leurs besoins en termes de prix.

Le résultat en est : que plus la productivité est faible et les “ *déboursés secs* ” élevés, plus les prix de construction à l'entreprise augmentent d'autant par l'effet multiplicateur du *coefficient de vente* même si les postes qui le composent restent stables.

Par ailleurs, la cohérence ou l'apparence de cohérence de la ventilation du prix global de marché sur les postes unitaires, en l'absence de comptabilité de chantier, est plus ou moins assurée selon que l'entreprise soit plus ou moins bien outillée en moyens d'études techniques en rapport avec le degré de complexité de l'outil de réalisation.

La SONATIBA a du recourir au BET étranger IBSE-PASCAL pour assurer la confection des sous- détails de prix et leur ventilation sur les postes unitaires pour l'opération 2600 logements à Bab- Ezzouar en 1978, pour justifier son offre de prix de 3200 DA/m² au lieu du prix contractuel de 1800 DA/m².

« Les autorités centrales ne rentrant pas dans les détails de la technologie et des coûts et ne faisant pas d'études sur la situation du marché mettent un “ **cachet** ” sur les prix proposés par le vendeur » [J. Kornai p.334]. Pour les 10 000 logements de Bab Ezzouar (ECOTEC - SONATIBA - SORECAL) les Maîtres d'Ouvrages publics après un refus initial, seront obligés de dégager les paiements sur injonction de l'autorité de tutelle (Ministère de l'Habitat) après que celle-ci eut avalisé les prix proposés par les trois entreprises.

Il s'agit d'une **décision décentralisée imposée à l'autorité centrale** et au Maître d'Ouvrage, ce qui permettra à l'entreprise de bâtiment de prétendre en plus du profit industriel au profit de promotion (transfert de revenus) en l'intégrant comme élément de coût; la rente foncière étant par ailleurs neutralisée par l'intervention du capital public totalement dévalorisé.

Il s'agit d'un transfert ou **rente de monopole** au dépend du capital promotionnel et au profit du “ *train de vie* ” de l'entreprise et des travailleurs improductifs, mais aussi au profit des entreprises privées sous-traitantes grâce aux pratiques de surfacturation ou à l'alignement de leurs prix sur ceux de l'entreprise publique.

Dans ce cas, le prix de construction devient une donnée pour le promoteur public qui doit agir sur les autres postes de dépenses pour ne pas grever les loyers (le prix de vente) comme on l'a vu pour la prise en charge de la charge foncière par les concours définitifs et il en sera de même pour le capital de prêt (frais financiers) par le niveau des taux d'intérêt et les différentes bonifications à la charge du Trésor Public.

Le prix de construction ne représente donc qu'une fraction qui varie de 40 à 60% du prix du logement selon l'importance des frais financiers du capital de prêt.

Les statistiques publiées en Algérie ne portent que sur les prix de construction qui ne sont d'ailleurs que des enveloppes autorisées par m² et par zone et pour les périodes concernées, d'où la difficulté de saisir la réalité de ces prix de construction avec les pratiques de réévaluation sur des délais très long.

c - Frais Annexes :

- Frais de gestion : Ils concernent la rémunération des prestations de gestion des OPGI en tant que Maître d'Ouvrage. Ils représentent 2% du prix de construction. Il pourrait être tentant pour l'OPGI de laisser dériver ces prix quand il agit comme Maître d'Ouvrage délégué pour le compte d'autres investisseurs (Etat - Caisse Nationale du logement); dans ce cas, la rémunération de ses prestations ne sera que plus importante.

- Frais Financiers : La promotion publique a connu des modifications des conditions de prêt depuis 1980. Jusque là, les taux d'intérêt se situaient à 1% sur 40 ans pour la tranche de 75% provenant du Trésor et 4.75% pour la tranche de 25% de la CNEP.

Depuis l'instruction interministérielle (Finances - Habitat) du 23-12-79, le prêt émane pour la totalité du Trésor à 1% sur 40 ans et 4 ans de différé de remboursement.

Mais à partir de 1990, vu l'importance des montants nécessaires à la poursuite des programmes et les difficultés des ressources publiques, la CNEP sera chargée de prendre le relais du Trésor en finançant le **logement social** (première apparition de ladite terminologie) sur les fonds des épargnants, le Trésor s'engageant au remboursement du principal et des intérêts aux conditions suivantes : la durée d'amortissement est de 25 ans avec un taux d'intérêt de 6% en 1990 dont 2% à la charge du Trésor sous forme de bonification. Ces conditions de prêt vont vite évoluer de façon plus contraignante avec une multiplication des taux de 2.5 et de la charge financière du Trésor (bonifications) par 6 entre 1990 et 1995.

Tableau 88 : Conditions de financement du logement social

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Durée du prêt	25 ans	30	30	30	30	30
Taux d'intérêt	6%	9	9	13.5	15	15
Bonification	2%	8	8	12.5	12.5	12.5
Taux restant	4%	1	1	1	2.5	2.5

source : CNEP

Il faudra attendre 1999 pour voir les taux d'intérêt s'infléchir autour de 10 à 12% après que les taux directeurs de la banque d'Algérie aient connu des baisses successives.

Les prix de vente du logement et donc des loyers sont très sensibles aux variations des conditions de prêt ainsi que nous pouvons le constater à travers la structure des prix de vente de deux périodes correspondant à des conditions de prêt différentes.

Tableau 89: structure des prix de vente

	1978		1996	
	%	DA/m2	%	DA/m2
Charge foncière *	9	293.40	11	3685.88
Prix de construction	62.6	2040.76	46.40	16214.70
Frais de gestion	1.4	45.64	1.10	381.37
Frais financiers **	27	880.20	41.50	14388.05
Prix de vente	100%	3260	100%	34670

Source : calculer à partir des marchés OPGI - SETIF.

* à concours définitif Trésor --** comprenant les bonifications à la charge du Trésor

Le prix de vente est une notion non intégrée dans le système de promotion immobilière en Algérie. On ne parle que d'un prix de revient dont les normes doivent être respectées, c'est-à-dire en termes d'enveloppes plafonnées. Aucune réglementation n'existe sur les prix de vente ni donc sur les marges.

Avec l'instauration du système de l'« aide personnalisée au logement » (A.P.L), on sera obligé de définir la notion de prix de vente comme variable – clef (seule base de calcul du montant de l'aide) . Le prix de revient ne sera plus contrôlé et la décision s'appuiera seulement sur le prix de vente global avec comme souci majeur de veiller à ce que l'opération bénéficiant des prêts bonifiés (exemple : promotion privée destinée à la vente) ne soit pas spéculative, car la charge sur les finances publiques sera insupportable.

II-1 - 2 - La non- libération du capital promotionnel :

Avant la crise financière de 1986, l'Etat était propriétaire foncier, promoteur, propriétaire immobilier dominant, il s'est peu soucié du renouvellement des différentes fractions spécialisées du capital promotionnel.

Il a renoncé à son renouvellement à plusieurs niveaux :

- ***Fraction du capital libérateur du terrain*** par les concours définitifs du Trésor pour le logement social et par les abattements sur les prix de cession pour les autres formes de promotion (promotion privée destinée à la vente et auto construction).
- ***Fraction du capital pré - financeur de la production*** en renonçant au profit de promotion par les subventions à la pierre et les financements implicites (bonifications des taux d'intérêts).
- ***Fraction du capital rentier*** (de commercialisation) ***post - financeur*** par :
 - Un niveau de loyer insignifiant, dix fois inférieur au loyer réel représentant un taux d'effort du revenu moyen de 4,02% en 1995, sans rapport avec le revenu des occupants. Les augmentations successives ont ramené le loyer réel à 5 fois le loyer perçu en 1998, mais la masse du capital concerné la plus importante a été soustraite du patrimoine immobilier par les cessions des biens de l'Etat. Les augmentations de loyer envisagées pour atteindre d'ici peu, le loyer économique réel n'est qu'une action limitée sur la demande (logique FMI) et essentiellement sur la demande nouvelle.
 - Des prix de cession des biens de l'Etat (voir plus loin) très en dessous des niveaux d'investissements consentis, souvent de moitié du prix de construction et d'environ un tiers si on tient compte des frais financiers.

II-1 - 3 - Blocage de la filière de promotion publique de logement

Le non - renouvellement du capital promotionnel public a eu pour résultat le blocage et la remise en cause de la promotion publique avec la crise des Finances Publiques entraînant un désengagement de l'Etat en tant que promoteur - unique dominant.

La prise en charge dans un premier temps du programme social par la CNEP (suite aux accords Stand-by 1989-90) avec bonification des taux d'intérêts par le Trésor a entraîné un assèchement des liquidités de la Caisse la mettant au bord de la faillite.

De 1990 à 1996 la Caisse déboursa 82 milliards de DA pour le compte du Trésor sur un total de déboursement de 101 milliards de DA [Séminaire " stratégie pour l'habitat " MUCH -Alger juin 1996] au moment où l'épargne se raréfie par le processus de paupérisation et l'épargne logement découragée pour l'augmentation des prix du logement (voir apparition de stocks d'inventés évalués, y - compris EPLF, à 90 000 logements au niveau national).

L'endettement, même différé du Trésor ne fût que plus aggravé et malgré les fuites en avant, le système de promotion et de financement du logement social sera bloqué en 1996, comme il le fut déjà en 1990, face à une inflation des prix^{lxx} (de 383% entre 1989-97) conjuguée à la baisse des recettes budgétaires.

Dès lors en 1997, le Trésor va débourser trois fois :

a) - le différentiel des bonifications des taux d'intérêts de la caisse d'épargne avec une évolution rapide des conditions de prêt (de 6% à 15% entre 90 et 1995 dont 2% et 13% à la charge du Trésor).

b) - le remboursement de la caisse d'épargne : différentiel des loyers vu l'écart important, de 1 à 5, entre le loyer réel et le loyer perçu par les offices de gestion.

c) - le différentiel des prix de cession des biens de l'Etat (lois 1981 et 1986 : voir plus loin), vu l'écart entre l'investissement initial et les prix de cession.

La crise des Finances Publiques a révélé les limites du système de financement et de promotion de cette filière, qui était caractérisé par le non - recyclage du capital intégré à l'offre (capital promotionnel) qui est la condition principale pour assurer la continuité de la production de logements. Ceci va sanctionner doublement les couches n'ayant pu accéder antérieurement à la promotion publique.

D'une part, elles n'ont pu « *obtenir* » un logement vu les modes d'attribution basés surtout sur la proximité des centres de décisions.

D'autre part, ces mêmes couches qui ont payé pour celles qui ont été logées (financement de la collectivité sans récupération) continueront à payer suite au PAS et à l'effritement de leurs revenus et donc de l'impossibilité de se loger (désengagement de l'Etat) vu la baisse de leur solvabilité aggravée par la hausse des prix du logement.

Ainsi, 49.5% des ménages ne présentent aucune solvabilité, 41.8% le sont partiellement et seuls 8.7% sont totalement solvables ; la capacité globale de financement des nouveaux ménages au nombre de 110 000 est de 34 500 logements par an selon une étude CNAT^{lxxi} faite en 1990 avant l'application de l'Ajustement Structurel qui va aggraver la situation. La future " aide personnalisée au logement " (APL), (seulement pour l'accession) en contrepartie du désengagement de l'Etat du financement direct de la production, aura du mal à combler l'écart entre le niveau de solvabilité et le loyer réel dont l'application tend à être la règle.

La masse financière pour solvabiliser la demande, dans le cadre de cette APL va peser lourdement sur les Finances Publiques si les actions entreprises ne touchent pas les conditions de l'offre et notamment le prix de vente sachant que le budget de l'Etat supportait déjà près de 25% de ses dépenses totales au titre du remboursement de la dette publique. Les arbitrages seront d'autant plus problématiques si les politiques d'austérité s'imposent de nouveau.

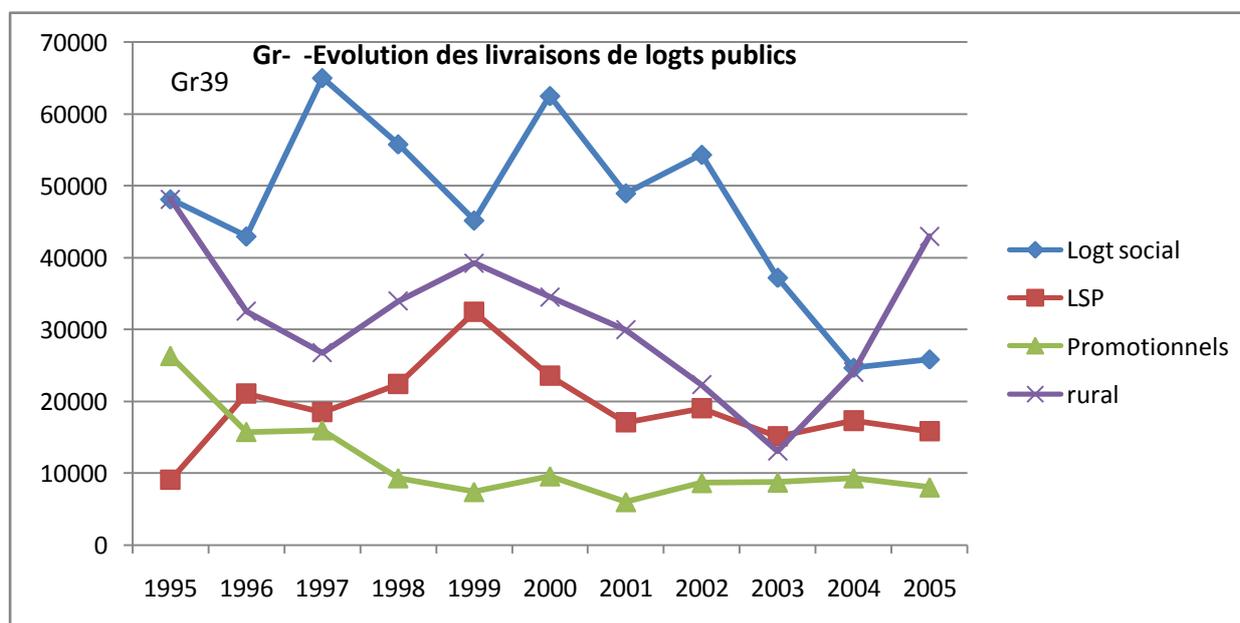
Tableau 90 : évolution de la promotion publique

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
En cours	171 185	180 985	244 385	293 785	286 785	254 985	235 403	252 284	280 527
Livraisons	36 300	45 900	72 500	85 600	72 700	68 800	88 400	67 900	68 900
Lancements	54 800	55 700	135 900	135 000	65 700	37 000	62 100	85 600	96 700

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	% du total 80-95*
En cours	287 752	286 177	266 012	253 341	245 254	246 151	326 708	-
Livraisons	56 700	39 235	24 797	49 899	42 574	81 584	131 522	67%
Lancements	71 900	41 827	19 577	42 997	35 406	83 536	191 346	69%

Source : Ministère de l'Habitat - 1996.

* % du total 80-95: toute promotion confondue



II - 2- Promotion privée destinée à la vente

Instaurée par la loi 86-07 du 4/3/1986, elle est le fait, en Algérie, d'entrepreneurs de bâtiment et non d'agents spécialisés dans l'activité d'intermédiaires financiers immobiliers. En tant qu'entrepreneurs ils exercent de façon annexe la fonction de promoteur. Le fait que ces promoteurs soient eux-mêmes entrepreneurs, leur assure, outre une rentabilité aux capitaux engagés, (dont une faible partie seulement leur est propre), un certain contrôle sur les conditions externes de leur activité productive : actions liées aux matériaux en cas de pénuries (revente en l'état sur le marché parallèle de matériaux acquis à des prix administrés pour l'opération de promotion), réactualisation continue des prix, gestion des listes des réservataires, condition de vente, échéance de cession des logements finis etc.

Ces promoteurs - entrepreneurs ont un accès privilégié au foncier public et à la collecte des capitaux patrimoniaux et informels des futurs accédants, ce rôle n'étant pas assuré par le système bancaire. Ce qui leur permet de ne pas subir les conditions normales du marché financier (taux d'intérêts en vigueur) auxquelles est soumise par exemple la promotion publique destinée à la vente.

Ils constituent un canal d'investissement, principalement pour les capitaux patrimoniaux de personnes physiques, qu'ils utiliseront sous forme d'autofinancement déguisé souvent avec peu de capitaux propres. Ainsi un accès direct au profit de promotion et aux surprofits fonciers leur est-il ouvert en dehors des pressions et des ponctions du capital financier par l'intermédiaire des taux d'intérêts.

II-2- 1- Formation des prix

Ici, le calcul à rebours du promoteur - entrepreneur n'a pas pour objectif d'estimer le prix maximum du sol qu'il doit payer et au-delà duquel l'opération n'est pas rentable. En effet, la rente foncière est neutralisée par le transfert à des prix administrés (171 DA/m² durant la période 1980) négligeables de la propriété du sol du domaine public (du moins avant 1990) au promoteur qui devient pour un temps propriétaire foncier à moindre coût (privatisation de la rente foncière) et qui ne manquera pas de s'approprier cette rente en l'intégrant dans le prix de vente.

A partir du segment de demande ciblée, donc du niveau de prix attendu, le promoteur essaiera de jouer sur l'élément sur lequel il a le plus de pouvoir, en tant qu'entrepreneur, c'est-à-dire le prix de construction pour le réduire. Il s'agit pour lui de réunir les conditions d'exploitation de sa main - d'œuvre et de maîtriser la sous-traitance quand il est obligé d'y recourir.

Si c'est nécessaire, resserrement des prix de vente, par exemple, il peut “ dépouiller ” le programme:

- En tant que Maître d’Ouvrage contrôlant le Maître d’Œuvre, il peut réduire le prix de construction par des modifications architecturales permettant, par exemple, une rationalisation du gros - œuvre par le phénomène de répétitivité.
- Au niveau des prestations, surtout du second - œuvre (presque 50% du prix) il peut opérer des substitutions de matériaux et un faible niveau de finition; les économies peuvent être importantes, pratiquées à l’insu du cahier de charges (menuiserie, revêtement, etc.).

En plus du **profit industriel**, en tant entrepreneur, des surprofits sont appropriés en tant que promoteur sous forme :

- **De profit de promotion** : étant détenteur du capital de promotion
- **De rente foncière** : ayant bénéficié du transfert de propriété, il intègre la valeur marchande du terrain comme élément de coût dans le prix de vente.
- **De surprofits** : les frais financiers, par exemple, du capital de prêt nécessaire sont aussi intégrés comme éléments de coût et appropriés alors qu’il ne les supporte pas puisque ce sont les capitaux des réservataires qui sont utilisés. Ceci en contradiction avec la loi 86-07 portant promotion privée qui exige un minimum de ressources propres de 40% pour le collectif, 50% pour le semi-collectif et 60% pour le logement standing (appartements de luxe et villas).

Le détournement de cette disposition se fera par la minimisation du prix de vente déclaré dans le contrat de réservation, (en même temps cahier de charges aussi), entre le promoteur et le réservataire.

Cette pratique sert aussi d’autres desseins. D’une part, elle permet de minimiser la part de 20% que le réservataire doit bloquer sur un compte bancaire sur la durée des travaux et qui sera remise au promoteur comme rémunération de la dernière tranche des travaux à la livraison du logement. L’intérêt est partagé par l’un et l’autre pour que les sommes gelées soient les plus faibles possible.

D’autre part, les avances de “ main à main ” en liquide des réservataires calculées sur la base du prix réel de la transaction vont constituer la source réelle de financement de l’opération qui permet au promoteur de se passer de l’appel au capital de prêt rémunéré par les taux d’intérêts.

Ce qui permet de camoufler la faiblesse des apports de capitaux propres (autofinancement déguisé), de masquer le prix de vente réel et les surprofits soustraits à toute imposition ou taxation.

C'est d'ailleurs, la raison essentielle de non - recours au crédit bancaire et non les soi-disant difficultés bureaucratiques et le niveau prohibitif des taux d'intérêts dénoncés par les promoteurs et par les décideurs même de l'Habitat.

En effet, le recours au crédit bancaire impose, dans le cas de la promotion immobilière, une certaine transparence des prix de vente, des apports de capitaux des promoteurs et des efforts financiers des candidats à la propriété; cette transparence n'est pas non plus désirée par les réservataires soucieux de blanchir des revenus non déclarés (des professions libérales au début et ceux de l'économie informelle ensuite).

L'étude de la structure des prix de vente d'une opération de promotion privée à Sétif permet d'approcher concrètement la formation de ces différents profits.

II-2- 2- Structure du prix de vente

Programme 53 villas sur terrain acquis auprès de l'APC de Sétif en octobre 1988 au prix administré de 171.60 DA/m². Cas d'une villa de 600 m² d'assiette foncière dont 378.88 m² de terrain non - bâti (C.O.S d'environ 0.40), avec une surface habitable de 585.6 m². Le contrat de réservation est signé en avril 1989 avec échéance de livraison en mars 1990 et qui ne sera effective qu'en juillet 1992.

- Le prix de vente déclaré sur le contrat de réservation est de : **1 750 000 DA**
- Le prix convenu sur la base 1989 est de 3 680 DA / m² habitable soit avec la facturation du terrain non bâti (378.88 m² x 500 DA) et sa clôture (254 092 DA) un prix total de : **2 598 532 DA.**

Mais à la livraison (1992), le promoteur revendique un prix du mètre carré réévalué en 1991 à 7590 DA, soit un prix de vente de **4 488 232 DA.**

Les réservataires initiés (avocats, médecins...) vont contester ce prix sur la base des clauses d'actualisation des prix du contrat de réservation (dans ce cas " prix ferme ") mais aussi des clauses de pénalité de retard au dépend du promoteur au-delà du délai contractuel (soit 857.50 DA x 840 jours).

Seulement, le promoteur est libéré de ces clauses lorsqu'il y a exécution de travaux supplémentaires à la demande des réservataires et c'était le cas dans cette opération.

Par la négociation et la médiation d'un BET, un accord fut trouvé sur un prix pondéré de 50% de la surface habitable au prix de 1989 et 50% au prix de 1991, le prix de vente final ainsi obtenu est de : **3 743 400 DA.**

Tableau 91 : Structure du prix de vente (villa prix 1991)

	en DA	(%)	DA/m ² habitable
Terrain nu (600m² x 171DA)	(102 600)	(2,74)	(175,20)
V.R.D	(180 000)	(4,81)	(307,38)
Charge foncière	282 600	7,55	482,58
Prix de construction * (max. 60% du prix de vente)	2 246 066	60	3 835,50
Frais de gestion et de vente (2%)	74 868	02	127,85
Marges brutes ***	1 139 866	30,45	1 946,50
Prix de vente **	3 743 400	100%	6 392,43 **

Source : calculs effectués à partir des documents du BET.

* le prix de construction à l'entreprise varie entre 40 à 60 % du prix de vente selon le type de promotion et la présence ou non de capitaux dévalorisés.

** ce prix pour 1999 est compris entre 32 000 DA à 40 000 DA/m² et 100000-150000 en 2013 à.

*** en plus de l'exonération de la TVA, l'impôt direct est intitulé Impôt sur les Revenus de la promotion Immobilière fixé à 25% (IBS supérieur à 35%).

A partir de la structure de ce prix de vente, nous pouvons situer les différents surprofits dégagés par l'opération et leurs formes d'appropriation.

- **Rente foncière** : l'appropriation d'une part de celle-ci par le promoteur est déjà visible puisque la surface du terrain non - bâti (378 m²) est facturée dans le prix de vente en tant que telle à un prix de 500 DA/m² (prix d'acquisition 171.60 DA/m²), l'autre partie est intégrée comme élément de coût dans le prix de vente non distincte des surprofits de promotion.
- **Profit industriel** : il est compris dans le prix de construction qui est ici un prix de cession interne. Le profit industriel ne se distingue pas clairement des surprofits de promotion dans le cas des promoteurs - entrepreneurs car celui-ci ne fait pas la décomposition du prix de vente que nous avons opérée. Ce profit industriel dépendra de sa capacité à contenir le prix de revient de la construction du bâti.
- **Surprofits** : ils apparaissent ici sous la rubrique " marges brutes " qui auraient pu être distribués entre le profit de promotion (marge de promotion) pour le capital promotionnel, la rente foncière pour le vendeur du terrain (à transférer alors dans le poste charges foncières (terrain nu) et les frais financiers pour le capital de prêt : ces deux derniers " profits " sont appropriés par le promoteur par son accès privilégié aux terrains publics à des prix négligeables et par l'utilisation du capital des réservataires à la place du capital de prêt.

Par ailleurs, les réévaluations inconsidérées et continues sont courantes, les promoteurs utilisant cette fois-ci les pratiques de cavalerie à l'intérieur d'un même chantier, usant des avances des uns pour financer la construction des autres avec comme résultat l'allongement de la durée des travaux. Ainsi, le chantage sur les échéances (être livré en premier) devient un moyen de pression pour faire accepter les réévaluations et les avances correspondantes sur des clients non initiés, ou absents (émigrés par exemple) ayant déjà engagé des sommes importantes et donc ne pouvant se désister.

II-2- 3- Consistance de la promotion privée

Cette promotion a connu une timide évolution mais elle reste marginale représentant durant la période 1980-1995 0,51% des livraisons et 0,66% des lancements toutes formes de promotion comprises. En comparaison, la promotion publique destinée à la vente représente respectivement 6,24% et 9,92%.

Tableau 92 : promotion privée - vente 1986 - 95 (en unité de logement)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
En cours	0	1 181	2 199	2 593	2 228	2 217	8 763	8 110	11 278	17 048
Livraison	0	100	300	500	457	378	591	773	1 187	3 580
Lancement	0	2 100	3 100	2 200	1 237	589	327	320	402	1 346

source : Ministère de l'Habitat - 1996

Sa part marginale dans les réalisations totales s'explique par la faiblesse de la demande solvable pour les produits de haut " standing " où les prix peuvent être élevés et les profits autant. Ces produits étaient dans un premier temps essentiellement destinés aux revenus de l'émigration et des professions libérales (usage d'habitation mais aussi de bureaux) qui y ont vu une mise en valeur de leurs capitaux grâce aux rentes immobilières car ces logements ont été érigés sur des poches urbaines à forte valeur foncière. Avec l'épuisement des terrains bien localisés, l'autofinancement déguisé de cette promotion par les capitaux patrimoniaux n'est plus assuré et l'appel au capital de prêt risque de grignoter les surprofits attendus et rendre cette forme de promotion peu attractive pour les promoteurs privés.

Les limites de cette filière de promotion ne sont donc pas celles des différents discours des promoteurs et autorités publiques (entraves bureaucratiques pour l'attribution des terrains communaux, mesures de rétorsion des banques etc.). Pour l'essentiel, ces limites sont le fait du tarissement des capitaux patrimoniaux, source d'autofinancement, seulement intéressés par les " placements dans la pierre " sur des terrains à forte rente de situation.

Ces promoteurs-entrepreneurs investiront alors les programmes publics destinés à la vente (LSP) pour remplir leurs cahiers de charges tout en maintenant les mêmes pratiques quand à la gestion des réservations et à l'accaparement de logements sous des prêtez noms sur ces mêmes programmes pour la revente (3 à 4 fois les 2 millions DA de l'enveloppe administrée) sur le marché libre.

Ce n'est qu'avec l'apparition d'une autre demande liée au développement de l'économie informelle que la promotion privée de logements « haut standing » va se redéployer sur des poches urbaines acquises au prix fort, de terrains nus ou par démolition d'anciennes bâtisses ne pouvant être partagées entre de nombreux héritiers.

L'importance des logements invendus (plus de 90 000 à l'échelle nationale) en promotion - vente des organismes publics (CNEP, OPGI, EPLF) pourtant à des prix nettement inférieurs à ceux de la promotion privée, est significative de l'attrait des rentes immobilières sur les capitaux patrimoniaux mais aussi de l'inexistence d'une demande solvable en terme de besoin de se loger pour ce segment de l'offre même pour des épargnants ou dans le cadre de l'aide à l'accession à la propriété.

Les logements destinés à la vente du secteur aidé des organismes publics en plus de leurs prix (1,5 millions de DA le logement moyen de 63 m² habitables en 1999) sont surtout sanctionnés par leurs emplacements dans des zones isolées ou mal desservies.

L'insolvabilité de la demande pour ce segment d'offre laisse croire que les stocks d'invendus risquent d'augmenter avec l'entrée en lice d'autres sociétés de promotion (filiales d'entreprises publiques par exemple) créant une situation de non recyclage des capitaux dans de nouvelles opérations pour les promoteurs et de l'autre côté une demande insolvable en face de logements vides [Au total près d'un million de logements inoccupés dans le recensement de 1998 (0,5 millions en 1987)] dont une grande part attend une demande solvable (achat ou location hypothétique).

En fait, ce sera le développement de l' « auto construction », c'est-à-dire la promotion sans promoteur qui va connaître un essor remarquable pour différentes catégories de solvabilité : de l'immeuble privé de luxe à la petite construction familiale grâce à la main d'œuvre familiale et sur la longue durée.

II- 3- L' « auto construction » ou la promotion sans promoteur

Une maison produite entièrement par une entreprise, un endettement auprès du système bancaire avec un paiement à long terme prélevé sur le salaire, telle est le modèle du propriétaire - occupant dans les pays avancés.

Ce modèle suppose un modèle de consommation et de propriété de l'habitat qui résulte du rapport salarial (comme n'importe quel autre produit) avec un usage et une solvabilité correspondante [Aglietta M.^{lxxii}].

En fait, il y a une pluralité de filières d'accès à la propriété et elles sont inégalement pratiquées par les ménages selon leur appartenance sociale, essentiellement en rapport avec l'importance des capitaux patrimoniaux et d'autre part avec le mode de mobilisation des ressources nécessaires.

En Algérie, l'essentiel de la filière d'accès à la propriété se fait dans un cadre où l'usager joue un rôle central dans la définition du produit et dans l'organisation du procès de travail dans le cadre de l'« auto construction », c'est-à-dire de la promotion sans promoteur.

Même si l'auto construction intégrale n'existe pas, la place à l'auto - fourniture n'est pas négligeable ainsi que la participation directe du travail familiale (surtout dans le second-œuvre) contrairement à la filière de promotion- vente et de construction sur plan, ce qui permet de neutraliser les surprofits d'opération par le contrôle du procès de production.

L'auto - fourniture implique une mobilisation du temps libre pour le consacrer à un travail non marchand qui produit directement une valeur d'usage.

Elle est utilisée pour diminuer les efforts monétaires. Un autre type de ressources peut être mobilisé pour réduire, voire supprimer les prélèvements sur les revenus courants qu'impliquerait le recours au crédit, c'est la mobilisation du patrimoine familiale et sa transformation en propriété d'occupation.

L'héritage, les prêts familiaux mais aussi la revente sur le marché libre des biens immobiliers pour ceux qui ont bénéficié de l'opération « cession des biens de l'Etat » ont joué un rôle très important dans le financement de cette filière d'accès à la propriété.

Cette filière de promotion a pris son essor dès les premiers lotissements offerts sur les réserves foncières communales (voir plus loin : lotissements et coopératives immobilières) suscités par les nouvelles orientations en matière d'encouragement à la propriété immobilière. Elle va représenter près de 33% du total des livraisons pour 1980-95 et 31% du total desancements.

Tableau 93: évolution de l'auto construction 1980-95.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
En- cours	269 629	264 229	259 229	256 429	265 729	264 249	272 973	281 523
Livraisons	20 000	24 000	31 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Lancements	13 100	18 600	26 000	27 200	39 300	28 520	38 724	38 550

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
En- cours	290 073	314 217	338 245	349 417	356 479	334 180	321 982	321 445
Livraisons	30 000	30 000	30 000	39 000	39 000	39 000	40 000	35 435
Lancements	54 144	54 028	41 172	46 062	16 701	26 802	33 518	34 463

Source : Ministère de l'Habitat 1996.

La construction sans promoteur tend à se substituer à la promotion publique quand celle-ci recule pour la demande insolvable aux prix de vente du marché libre.

Elle est une forme de production où la logique dominante n'est pas celle du profit mais de la valeur d'usage.

Par rapport aux comportements conjoncturels de la promotion privée, elle connaît une absence de fluctuations (voir tableau) sur de longues périodes, ce qui indique que la production de cette filière de promotion dépend uniquement des offres alternatives (promotion publique) et du pouvoir d'achat disponible. Cependant, même si elle ne répond pas à la logique de profit, elle reste articulée aux rapports marchands qui lui font subir de fortes pressions.

D'une part, la libération des prix des nouveaux lotissements municipaux, l'achat sur le marché (en " deuxième main ") de terrains à bâtir ainsi que le recours de plus en plus fréquent à des entreprises pour la réalisation tendent à renchérir cette forme de promotion en face d'une dégradation de la solvabilité.

D'autre part, malgré le développement qu'elle a connu, la relation devient de plus en plus étroite entre salaire, coûts monétaires et solvabilité. En effet, les épargnes préconstituées et les patrimoines transformables en propriété d'occupation sont désormais plus limités. Les nouvelles conditions de crédit sont beaucoup moins favorables, même le taux de la CNEP est de 4 à 5 points au-dessus du taux d'inflation officiel, alors que durant la période où le financement public prédominait, les taux d'intérêts CNEP ou bancaires étaient largement négatifs par rapport à l'inflation.

La diffusion de la propriété d'occupation et notamment celle de la filière auto construction reposera désormais sur le crédit, donc sur les revenus courants. La sélection des nouveaux accédants par le revenu deviendra donc très stricte.

Conclusion :

La formation des prix de logement apparaît comme un processus tout à fait original qui n'est pas fondé sur l'approche comptable de sommation de coûts indépendants.

Le prix du logement peut être considéré comme déterminé par sa localisation dans l'espace, de la situation du marché local et surtout de la demande solvable.

A partir de là, le promoteur opère un *calcul à rebours* qui lui permet de déterminer les prix maximum admissibles de construction et du terrain.

L'existence de situations monopolistes (au niveau du foncier ou de la réalisation) peut bouleverser les rapports de force dans le système de promotion au détriment du promoteur. En Algérie, l'évolution brutale des prix de construction à l'entreprise n'a pas été amortie par le rapport de forces promoteurs - entreprises défavorables au promoteur public.

Dans la promotion publique, le promoteur n'a pu exercer son pouvoir sur les éléments du prix de revient technique (prix à l'entreprise) que lui aurait permis sa position de "commanditaire" en mettant en concurrence les entreprises de réalisation et ainsi de modifier son prix de construction. Cette impossibilité du calcul à rebours à cause du manque d'emprise du promoteur sur le prix de construction a certainement empêcher toute apparition de promoteurs privés (agents spécialisés) qui ne soient pas en même temps entrepreneurs réalisant pour eux-mêmes, avec une rentabilité liée aux prix de vente et où la solvabilité de la demande ciblée est déterminante des niveaux que peuvent atteindre ces prix.

En Algérie, lorsque le promoteur - entrepreneur procédait au *calcul à rebours* ce n'était pas pour estimer le prix du sol qu'il était prêt à payer, mais l'importance à ce niveau, de la rente foncière qui lui sera cédée avec le terrain par l'Etat.

La stratégie de l'Etat algérien fut de pratiquer une compensation entre le prix de construction et les autres postes du prix global du logement :

- Au niveau de la charge foncière en neutralisant le prix du sol et en prenant en charge les viabilisations sur concours définitifs.
- Au niveau des frais financiers en accordant des bonifications de taux d'intérêts par le Trésor Public.

En maintenant ainsi artificiellement la solvabilité de la demande (aides implicites et explicites multipliées) l'Etat a pris le risque de faire accepter des hausses de prix pourtant anormales et considérables.

Les limites de la solvabilité ont été repoussées par l'engagement accru de fonds publics en créant les conditions permissives du dérapage des éléments du prix du logement, tout en retardant l'ajustement inévitable entre les ressources à consacrer au logement et le prix à payer pour celui-ci.

On peut alors, interpréter le désengagement de l'Etat, (crise des Finances Publiques dès 1986) comme la réalisation de cet ajustement d'une façon brutale : des prix excessifs bloquent toute dynamique de la demande entraînant une chute importante des mises en chantier.

Dans le cadre de la promotion publique du logement social, le promoteur public a imposé en 1998 un replafonnement du prix de construction à l'entreprise mais son action sur les autres postes est restée limitée, notamment les frais annexes : frais de gestion de plus en plus lourds des offices publics et les frais financiers avec une évolution plus dure des conditions de prêt : 50% du financement à taux bancaire, transformation de la CNEP en banque de l'habitat etc.

Or, les frais annexes (surtout "frais financiers") peuvent représenter jusqu'à 40% du prix global du logement. L'Etat au lieu de s'occuper de l'évolution dramatique du prix du logement continuera encore à trouver des formules vaines de resolvabilisation de la demande adaptée, en quelque sorte, à des prix plus élevés : encouragements aux crédits hypothécaires, aide personnalisée au logement (bonification de taux d'intérêt), subventions foncières et à la pierre par les concours définitifs du Trésor etc.

Les politiques poursuivies restent dans le cadre de la spirale : dérapage des prix- resolvabilisation de la demande aux frais de l'Etat- nouveaux dérapages - resolvabilisation etc.

Les efforts des pouvoirs publics doivent en premier lieu porter sur la maîtrise du prix global du logement. Si cet objectif n'est pas atteint on s'épuisera à engager des dépenses publiques toujours plus lourdes qui trouveront rapidement leurs limites budgétaires et la crise du BTP s'accroîtra. Il convient d'agir sur la formation des prix :

- L'action sur les prix du sol (cédés à des prix négligeables) est insuffisante et leur prise en charge ne s'est pas répercutée par une baisse du prix du logement sans compter le problème de la non-reproductibilité du sol urbain qui, avec l'épuisement des réserves foncières communales, nécessitera aussi des financements conséquents.

- Le poste le plus important reste le prix de construction à l'entreprise (40 à 60% du prix global). Il ne peut être réduit significativement sans réorganisation et modification profonde des professions qui concourent à l'acte de bâtir afin de rapprocher le procès de production du bâtiment des pratiques productives industrielles.

Les rigidités et les privilèges à remettre en cause sont tels que les mutations ne seront pas sans difficulté. Ces mutations dépendent de la volonté des pouvoirs publics et des professions concernées de maîtriser le prix du logement pour pouvoir construire davantage ou au contraire de voir se dégrader encore plus fortement l'industrie de la construction et les conditions de logement des populations qui n'ont pas eu accès à la redistribution des différentes rentes.

La demande des couches moyennes et populaires va se tourner vers le parc déjà existant. Les conditions physiques de ce parc vont devenir inférieures à la norme courante de confort qui formeront un *sous-marché* dont les prix et les loyers vont être déterminés par une pénurie structurelle (malgré leur dégradation). Cette situation impliquera soit une taudification, soit une revalorisation pour les logements anciens bien localisés.

III - PROCESSUS DE PRIVATISATION DE LA RENTE URBAINE

III - 1 : Privatisation de la rente immobilière urbaine:

III-1-1 - Modalités d'attribution du logement :

La question, cruciale en situation de crise, de l'accession au logement n'est évoquée dans les textes fondamentaux que pour indiquer que l'Etat facilitera l'accession à la propriété : “ *aspiration légitime* ”, “ *incitation à l'épargne* ”, “ *discipline de la consommation* ”, etc.

Pourtant toute la promotion publique restera locative jusqu'aux mesures de libéralisation des années quatre-vingt où tout le parc locatif sera cédé à ses occupants. Or en situation de pénurie, la question fondamentale n'est pas celle de l'accession à la propriété mais l'accession au logement. Le refoulement de cette question va permettre le développement de pratiques d'attribution basées sur les relations de proximité des centres de décision.

Les commissions d'attribution communales seront instituées par le décret du 23/10/1976 et composées des représentants des autorités locales et sectorielles (APC, Wilaya, Parti, Secteur de l'habitat, Service de l'Ordre). Installée à l'échelle de la commune, la commission a pour compétence de définir les critères en tenant compte de certains éléments généraux du décret : “ *salubrité de l'habitat du demandeur* ”, “ *taille de la famille* ”, “ *ancienneté de la demande* ”, “ *solvabilité* ”.

Il est difficile d'évaluer précisément les pratiques réelles d'attribution mais l'énumération de quelques éléments, empruntés à A. Amarouche^{lxxiii}, permet une appréciation globale de ces pratiques.

a) Les programmes sectoriels :

L'existence de programmes particuliers dont la destination est fixée d'avance : programme " industrie ", " administration centrale ", " service de l'ordre ", " éducation ", etc. renseignent sur les futurs bénéficiaires : cadres (logement comme moyen de concurrence entre secteurs pour le personnel qualifié), enseignants, fonctionnaires proches des centres où s'élaborent les décisions.

Ces programmes représentent plus de 25 % des programmes planifiés entre 1974 et 1982 et constituent en outre une discrimination entre type de logements par la différence de qualité de leurs logements par rapport aux autres programmes.

b) Fonctionnement des commissions communales :

Dans les délibérations de ces commissions, les rubriques " entreprises " et " organismes publics " déjà dotées par les programmes sectoriels, se retrouvent largement représentées dans les quotas locaux, ce qui permettra à ces organismes de contenter ceux exclus des programmes sectoriels de meilleur standing.

Une part, environ 10 %, est laissée à l'entière discrétion du Wali. L'existence de rubriques telles que " non-indiquée " (assez bien dotée) et " changement de logement " dont le motif n'est pas un besoin absolu de logement mais surtout lié à la qualité du logement visé, laisse penser à des pratiques liées à la position sociale, au clientélisme, etc.

c) Suspension des commissions communales :

Dans certaines wilayat, ces commissions sont suspendues (Alger, 1980) et le pouvoir d'attribution est transféré exclusivement au Wali sans précision de critères. On retrouve trois rubriques: "attributions individuelles", "conventions avec le secteur économique", "relogement des sinistrés". Dans ce cas, il est difficile d'analyser la qualité des bénéficiaires puisque les procès- verbaux au sein des offices de gestion ne contiennent que la décision du wali, une fiche d'état-civil et un contrat de location.

Cette succincte approche des pratiques d'attribution montre la prépondérance des catégories sociales les mieux placées par rapport à la proximité des différents centres de pouvoir centraux et locaux. Amarouche (op. cité) désigne aussi la catégorie des "travailleurs improductifs".

Ces catégories, en plus du logement, bénéficieront du financement par la collectivité des charges locatives puisque les loyers ne correspondent pas aux amortissements des investissements consentis en contradiction avec l'ordonnance sur l'Habitat de février 1977 qui indique que le loyer doit couvrir la totalité des services offerts y compris le coût de gestion des offices de promotion.

Et même, plus tard (en 1982), avec l'augmentation des prix de construction du logement neuf, des mesures de réduction de leurs loyers de près de la moitié (décret 82/331 de novembre 1981), au profit de ces mêmes catégories seront prises en même temps qu'une réévaluation des loyers anciens qui eux concernent toutes les couches de la population.

Les couches sociales défavorisées, exclues par les pratiques d'attribution, ne peuvent prétendre au marché libre locatif presque inexistant sauf dans l'habitat précaire. Ces couches seront encore plus démunies vis à vis du besoin de base qui est le logement, lorsque l'Etat commencera à se désengager avec la crise des Finances Publiques.

Aujourd'hui, les attributions des logements sociaux donnent lieu à des manifestations publiques de contestation et de dénonciation des listes des bénéficiaires affichées par les APC, manifestations dont la multiplication peuple les colonnes des quotidiens nationaux.

Toute opération d'attribution est ainsi transformée par la nature des contestations, en un problème d'ordre public faisant intervenir l'autorité de la Wilaya pour l'aval des listes définitives après des procédures d'affichage et de recours (4700 recours pour une liste de 1000 logements à Sétif en 1998) qui allongent les délais entre la réception des logements par l'OPGI et leur distribution effective aux usagers. Ces délais peuvent atteindre jusqu'à trois fois la durée de réalisation du programme (à Sétif, le programme de 1995 qui a nécessité un an de réalisation n'a été distribué qu'au bout de trente-six mois) entraînant des dégradations du bâti et un alourdissement des charges de l'OPGI sans compter les loyers non perçus durant la période de non affectation.

L'échec de *l'Etat - promoteur - unique- gestionnaire- dominant* a conduit les autorités publiques venues au pouvoir à réenvisager les formes et les conditions de la propriété dès 1980 : cession des biens de l'Etat à leurs occupants et distribution massive de terrains municipaux ou domaniaux pour les constructions individuelles. **Une crise - remise en question qui opère par l'oubli, l'exclusion et la séparation aboutissant par le transfert du patrimoine de la collectivité à une appropriation privative de la rente immobilière et foncière urbaine.**

Suite au changement de régime en 1979 et grâce à l'aisance financière due au second choc pétrolier (près de 40 dollars US le baril), le populisme (“ *pour une meilleure vie du citoyen* ”) refait surface. L'ordonnance de février 1977 (une véritable charte de l'habitat) va connaître sa mise en œuvre en matière d'accession à la propriété par une multitude de décrets d'exécution en faveur de la libéralisation de la promotion immobilière et foncière.

La rente pétrolière va permettre à des couches de fonctionnaires et autres de profiter de leurs positions et des prix administrés des matériaux de construction pour ériger des constructions sans commune mesure avec leurs revenus connus. Les quantités de matériaux obtenues grâce aux passe-droits, supérieures à leurs besoins sont revendues sur le marché parallèle finançant ainsi leurs constructions.

Cette politique de libéralisation (logique clientéliste) était d'autant plus possible que l'aisance financière permettait à l'Etat de continuer la promotion de logements locatifs en parallèle à l'accession à la propriété et d'élargir la consommation sur les autres biens jusque-là fortement réprimée (électroménager, allocation touristique, etc.).

III-1-2 / Cession des biens de l'Etat :

La période de libéralisation des années quatre-vingt et au motif de sauvegarder les immeubles de la dégradation, va voir l'Etat se dessaisir de tout son patrimoine immobilier au profit des ses occupants.

En 1981 est promulguée la loi n° 81-02 du 7/02/1981^{lxxiv} portant cession des biens immobiliers à usage d'habitation, professionnel, commercial ou artisanal de l'Etat, des collectivités locales, des offices de promotion et de gestion (OPGI) et des entreprises, établissements et organismes publics.

Cette loi ouvre la possibilité pour l'acquisition de ces différents locaux aux personnes physiques de nationalité algérienne occupant légalement les lieux. Les candidats ne peuvent prétendre à l'acquisition de plus d'un local d'habitation et de plus d'un local à usage professionnel ou commercial. Les biens acquis ne peuvent faire l'objet ni de transfert de propriété, ni d'hypothèque ou location pendant cinq ans à dater de la signature de l'acte de vente.

Le règlement des prix de cession est effectué soit au comptant soit à terme sous forme de location-vente avec un taux d'intérêt de 2 % pour les durées supérieures à cinq ans sur un maximum de 25 ans; l'apport initial variant entre 3 et 20 % selon le niveau de revenu des acquéreurs.

Des abattements sur les prix de cession de 20 et 40 % sont accordés aux anciens moudjahidines et ayants- droit en plus des bonifications diverses prises en charge par l 'Etat, telles que exonérations des taux d'intérêt, de la taxe foncière, du montant de la prime d'assurance - vie et incendie, etc.

Les prix de cession sont fixés entre 1200 et 1400 DA le m² construit. Selon la catégorie de standing, un coefficient de correction sera appliqué à ce prix de base lui-même corrigé par ailleurs par des coefficients d'ancienneté et de vétusté.

Au prix de cession ainsi obtenu, il faudra défalquer les loyers déjà versés qui sont considérés comme des avances de l'acquéreur.

En général, de loi en loi et de décret en décret, les conditions d'acquisition seront de plus en plus allégées.

Ainsi, une année après, le décret du 6/11/1982 modifiera les coefficients de correction touchant la catégorie d'habitation (article 17) avec des gains en faveur de la catégorie " haut standing " et des constructions individuelles.

Tableau 94 : Coefficients de correction par catégorie de standing.

Catégorie	Collectif			Individuel		
	1ère	4ème	7ème	1ère	4ème	6ème
1981	2,20	1,00	0,30	3,30	1,50	1,20
1982	1,75	0,80	0,25	2,30	1,05	0,85

1ère : " haut standing ", 4ème : " économique ", 6ème et 7ème : " vétuste ".

Puis la loi 86-03 du 4/02/1986 jugera décourageantes et compliquées les procédures de la loi 1981, va les assouplir pour que : « *tous les citoyens puissent accéder à la propriété* » (!) et élargira la cession au patrimoine mis en exploitation après 1981.

La levée de l'incessibilité de cinq ans fixée par la loi 81 ne semble pas en rapport avec un tel objectif, bien au contraire, cette disposition va entraîner, en plus de la concentration immobilière, le développement d'un marché spéculatif permettant la constitution de fortunes spontanées.

D'autre part, si la loi 1986 indique que les prix de cession doivent correspondre au prix de revient du logement, l'arrêté interministériel du 2/4/1988 fixera les prix de cession de référence (PCR) en dessous du prix de revient global et quelque soit le type de logement.

Tableau 95 : PCR en DA/m²

Date de mise en exploitation	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
PCR	2110	2250	2380	2520	2670	2830	2990	3160

Avec la faiblesse des prix de cession et les abattements successifs, en dessous des investissements consentis et encore nettement moins que les prix du marché libre, on assiste à un processus de transfert de valeur aux dépens du Trésor Public et de la collectivité nationale, en fait un processus de privatisation de la rente immobilière urbaine.

Pour le parc construit avant 1981, les prix de cession se situeront au maximum à 50% des prix de revient (1400 DA/m² pour un coût variant de 1500 à 3000 DA non - compris les frais financiers, pour les moins de sept ans).

Tableau 96 : Prix de cession en (DA) loi 1981 - exemple 600 logements - Sétif

Type de logement	Prix de cession		Prix de revient
	OPGI	CNEP	
F-3-	87 498	169 455	226 527
F-4-	108 705	189 705	282 338
F-5-	123 490	225 787	328 300

Source: OPGI de Sétif –

La différence des prix de cession en faveur des occupants - locataires des OPGI est vécue comme une discrimination par les épargnants qui se sont inscrits dans les principes institutionnels de la *discipline de consommation* et de *l'effort d'épargne*.

Les écarts du prix de cession avec les prix du marché libre sont plus ahurissants : en moyenne de 1 à 20 pour l'habitat collectif de moins de 10 ans et peuvent atteindre 100 pour les constructions de haut standing (appartements et villas) de la période coloniale dans les grandes villes. La démultiplication des agences immobilières depuis 1981 est significative de ce marché de la revente des biens cédés.

Tableau 97 : Prix d'acquisition - prix de marché (en DA)

Prix de revente : agence (Alger)	Prix d'acquisition (max : loi 1981)
Chéraga F3 : 1 400 000	70 m ² X 1400 = 98 000
Alger-Centre F2 : 700 000	50 m ² X 1400 = 70 000
Hydra F4 : 3 500 000	90 m ² X 1400 = 126 000

Source : offre de prix des agences immobilières d'Alger- in Algérie - Actualité du 11/3/1992

Ainsi les “ *bases d'une spéculation lucrative à grande échelle et l'alibi moral et légal de la main mise à des prix dérisoires sur de bons et solides patrimoines immobiliers* ” [Mohamed Nabi^{lxxv}], furent mises en place en faveur des mêmes couches doublement privilégiées par les pratiques d'attribution.

Les options d'achat seront plus ou moins massives selon la qualité et la consistance du parc. Ainsi à Alger, on note environ 78 000 actes de cession de logements collectifs et individuels entre 1981 et 1985; à Constantine sur 26 900 locaux commerciaux et d'habitation, seules 4 000 demandes furent enregistrées à cause du délabrement du parc dont le coût de réhabilitation pourrait dépasser celui de l'achat.

III-1-3 : Place du logement locatif :

L'inaccessibilité ayant été levée, la répartition des logements va être soumise aux lois du marché spéculatif et à la concentration immobilière. Leur revente va être dictée soit par la précarité des revenus des occupants - propriétaires (paupérisation des couches moyennes, familles nombreuses, etc.) soit, pour les privilégiés, en vue du financement de la construction de villas (suite à l'accession aux terrains municipaux). On assiste ainsi à une **recapitalisation des fortunes immobilières de luxe**, des passe-droits leurs ayant permis l'obtention de plusieurs logements à travers le territoire national.

Cette concentration immobilière aura pour conséquence la réapparition du logement locatif, non plus comme service public, mais comme un domaine où le capital rentier immobilier trouvera à se valoriser.

La baisse de l'accroissement démographique dans le centre d'Alger entre les différents recensements de 1977 à 2008 est significative de la transformation d'une grande partie de ces habitations en bureaux.

Dans les grandes villes, il existe une demande solvable émanant d'entreprises privées nationales ou étrangères (pour loger leurs cadres ou pour des bureaux) et des représentations diplomatiques. L'apparition d'agences immobilières inexistantes en 1988 aux Registres de la Chambre de Commerce est assez significative. Elles travaillent avec une donnée de base : « *nos clients refusent de louer aux Algériens, leur porte - feuille les écarte de toute prétention à la location ou à l'achat* » (Algérie - Actualité du 11/3/1992).

La politique d'accession à la propriété par la cession du patrimoine immobilier public (quel que soit son standing) rentre en contradiction avec celle basée sur l'acte d'épargne tout en portant atteinte à l'existence - même du logement locatif public. La résorption massive de celui-ci hypothèque dans le futur toute politique nationale de régulation des loyers mettant en cause une médiation importante du rôle de l'Etat dans la reproduction de la force de travail.

Tableau 98 : Statut d'occupation (en %)

	1977	1987	1993	1996	2008
En propriété ou copropriété	56,7 %	64,1	71,79	64	73,2
En location	29,4	22,1	15,01	12,6	9,1
Occupé gratuitement	13,8	12,9	11	18,7	11,2
Indéterminé	---	---	2,2	4,7	6,5

Source : Ministère de l'Habitat

L'opération " cession des biens de l'Etat " a consacré une fois encore l'exclusion des couches sociales victimes des pratiques d'attribution, ainsi que la remise en cause du principe de continuité du service public en matière de logement. Remise en cause qui sera accentuée par la prolongation des politiques d'austérité.

Les bénéficiaires de cette opération, (donc du processus de privatisation de la rente urbaine), seront les mêmes quand plus tard, les terrains à bâtir furent *distribués* à des prix modiques pour les constructions individuelles (processus de privatisation de la rente foncière urbaine).

La revente sur le marché spéculatif des biens cédés par l'Etat auparavant leur a permis d'ériger des villas (sur ces terrains) qui, avec les cités résidentielles de la période coloniale, vont constituer, en face des grands ensembles de la période volontariste, la division sociale actuelle de l'espace.

III- 2 - Privatisation de la rente foncière urbaine

III -2-1 - La constitution des réserves communales

L'ordonnance du 74-26 du 20/2/74 fait obligation aux communes de se constituer des réserves foncières pour servir d'assiette à ses propres investissements et à ceux des collectivités locales en intégrant tous les terrains inclus dans le périmètre d'urbanisation.

Comme à travers, beaucoup de pays, les principes des réserves foncières communales ou pour certains la municipalisation des sols (distinction entre droit de propriété et droit de construction) ont des objectifs variés : mettre fin à la spéculation foncière ou responsabiliser les autorités locales autour des questions importantes, telles que la démocratisation de l'accession au logement, la maîtrise du phénomène urbain, la mise en place de supports territoriaux pour les politiques de l'habitat, de l'industrie etc..

Après avoir entretenu tant d'espérances, la politique des réserves foncières communales a laissé place à une sorte d'illusion et s'en trouve décriée à la fois par ses concepteurs et ses utilisateurs. Si elle a largement contribué à fournir des terrains à la promotion publique de l'habitat et des équipements collectifs, elle a aussi abouti à partir des années quatre-vingt à des surconsommations énormes du patrimoine foncier au profit des particuliers entraînant un appauvrissement de leur porte - feuille foncier et une privatisation des plus- values foncières qui auraient pu en résulter.

En effet, l'ordonnance de 1974 ne distingue pas entre droit de propriété et droit de jouissance (concession ou bail); les terrains sont définitivement cédés en toute propriété à leurs bénéficiaires. Les communes seront obligées de faire des rachats pour leurs besoins futurs une fois leur porte- feuille épuisé par les cessions définitives.

La maîtrise, l'affectation et l'utilisation du sol étant indispensables et profitables à la collectivité, les expériences étrangères ont toutes opté pour le régime de concession ou de bail (distinction du droit de propriété du droit de jouissance temporaire ou indéterminé) pour ce qui est des réserves foncières communales.

Le décret du 24/12/83 portant « promotion immobilière privée » écarte définitivement la concession et élargit la cession des terrains intégrés aux réserves foncières aux promoteurs privés agréés (articles 4 et 5) en contradiction avec l'ordonnance de 1974 qui prévoit que seuls les investissements publics (Etat, collectivité locale, entreprises socialistes) étaient réalisés dans le cadre des réserves foncières.

L'article 1 du décret 1983 prévoit que les investissements des « personnes privées nationales physiques ou morales » peuvent être réalisés dans ce cadre. Il est précisé dans son article 3 :

- « soit des surfaces de terrains intégrées dans les réserves foncières communales... cédées aux promoteurs agréés »,
- « soit des surfaces de terrains, propriété du promoteur, non comprises dans les réserves foncières ».

Avec cette deuxième disposition, l'esprit et la lettre même de l'ordonnance de 1974 vont être bouleversés puisque cette ordonnance a institué la limite du périmètre d'urbanisation et les zones non constructibles dont les terrains n'ont pas été intégrés dans les réserves communales et qui deviennent donc constructibles s'ils appartiennent à un promoteur (voir les surplus de terrains agricoles non touchés par la réforme agraire à la périphérie des agglomérations).

En matière de réserves foncières, l'expérience algérienne n'introduit aucune formule d'atténuation de la cession définitive. En fait, il s'agit d'une ***rétrocession de terrains acquis par les collectivités publiques créant un sentiment de dépossession du propriétaire initial au profit d'une autre personne privée***. Même dans les pays libéraux, les terrains après acquisition dans le cadre des réserves foncières ne font l'objet que de forme de droit de jouissance temporaire et même révocable avec séparation du droit de propriété.

En Algérie, la notion d'utilité sociale ayant remplacé celle d'utilité publique, toutes les cessions furent légitimées sans contrôle sur l'affectation du terrain ou sa destination (voir le détournement par la marginalisation des activités économiques au sein des Zones d'Activités Economiques (ZEA) au profit de l'usage principal d'habitation).

Si la cession de ces terrains a essentiellement concerné l'Etat et les organismes publics, il n'en sera pas de même dès 1980 (circulaire DGCL Ministère de l'intérieur du 17/4/80) fixant aux APC un objectif moyen de 200 lots par an au profit des particuliers : *« de par leurs compétences quasi - exclusives en matière de réserves foncières, les collectivités locales ont donc tout naturellement une grande responsabilité dans la mise en œuvre de cette politique de l'habitat et plus précisément de l'aménagement et de la préparation des terrains à bâtir [...] puisque l'Etat ne peut à lui seul combler le déficit existant [...], la mobilisation de toutes les énergies locales et nationales et la participation du citoyen à l'effort de construction »*.

Les opérations de cession au profit des particuliers pour les constructions individuelles ont été lancées avec beaucoup de prudence dans le cadre de l'ordonnance 1974 pour éviter d'aliéner les réserves destinées avant tout aux divers investissements publics.

En effet, la circulaire interministérielle du 25/1/78 (n° 1/636 Ministère de l'Habitat) limite le pourcentage des surfaces à céder de la superficie totale des réserves.

Communes dotées d'un plan d'urbanisme directeur

- Agglomération de catégorie A : 15% (surfaces à céder)
- Agglomération de catégorie B : 20%
- Agglomération de catégorie C : 25%
- Autres (périmètre d'urbanisation provisoire) : 10%

Cependant, la circulaire d'avril 1980 (dans le cadre des mesures de libéralisation) allait dicter une autre orientation : multiplication des lotissements et accélération des opérations de cession au profit de personnes privées. Ainsi, les communes furent-elles poussées à des surenchères dans le nombre de lotissements réalisés; s'installèrent également le laxisme et l'*anarchie*, non atténués par le transfert des attributions en matière d'affectation et cession des terrains à des "comités ad hoc" présidés par les Wali pour certaines grandes communes (circulaire du 2/7/83).

El Moudjahid du 11/8/80 : « *les autorités locales sont placées devant une alternative: faire des réserves foncières l'affaire exclusive d'une catégorie de citoyen ou au contraire un moyen pour satisfaire les besoins des plus déshérités* ». Les pratiques des responsables locaux seront aussi dénoncées par Algérie - Actualité du 26/2/81 : « *la politique des copains et le piston ont fait force de loi. Des accords d'attribution de lots de terrain sont donnés à la tête du client sans l'étude et l'adoption du dossier du candidat par l'APC* ».

En fait, le sens et l'orientation sont donnés par les autorités centrales elles-mêmes, notamment par les différents textes de facilitation des procédures et d'allègement des contraintes et conditions d'accès à la propriété des terrains. La circulaire du Ministère de l'Intérieur et du Ministère des Finances du 2/8/1980 remplacera l'exigence de la production d'un certificat négatif des transcriptions à la conservation foncière par une simple déclaration sur l'honneur attestant la non - possession de logement ou de terrain. Ceci justifié par « *il s'avère cependant que cette pièce (certificat négatif) dont, la délivrance par le service compétent nécessite des délais souvent très long (...) n'est pas d'une utilité absolue (...) ne reflétant pas les droits immobiliers réels (...) la déclaration sur l'honneur suffit, d'autant qu'en cas de mauvaise foi les sanctions prévues par le code pénal sont applicables(!)* ».

La multiplication des arguments semblent dénoter du malaise du décideur à justifier un tel amendement d'un décret par une circulaire interministérielle. Ceci d'autant plus que dans le cahier des charges - types les conditions d'accès au terrain sont draconiennes au niveau du texte du décret. En effet, le postulant ne doit pas être « *propriétaire d'habitation ou de terrain de son propre chef, du conjoint ou des enfants mineurs et s'engage en outre à libérer même le logement locatif occupé au moment ou postérieurement à l'acquisition du terrain, jusqu'au terme de la construction* » (Décret du 7/2/76).

Le mouvement de distribution des terrains s'accélère après 1986 (premières émeutes locales), la redistribution de la rente foncière remplace celle de la rente pétrolière en crise. La deuxième accélération sera le fait du partage du patrimoine foncier au sein des élus locaux avant les premières élections municipales pluralistes.

Au niveau du bilan de cette opération, les dernières dispositions restrictives si elles ont permis le consensus pour l'adoption initiale des textes, ont été *grignotées, puis totalement effacées par des amendements et textes réglementaires successifs.*

III-2-2- Détermination des besoins familiaux

a)- En termes de surface : Le décret du 7/2/76 opte pour la famille constituée de son chef et de l'ensemble des personnes à sa charge qui ne peut être d'une taille supérieure à 20 personnes ni inférieure à 8 personnes. A partir d'un ratio de surface constructible par personne, la surface du terrain variera selon la taille de la famille et selon la densité minimum de construction de la zone où est situé le terrain.

Avec une surface construite par personne de 20 m² (normes supérieures adoptées par l'OMS) et des coefficients d'occupation au sol (C.O.S) fixés par catégorie d'agglomération, nous aurons le tableau suivant des besoins par type de famille.

Tableau 99 : besoins en surface de terrain (m²)

Taille des familles	Surface construite	Surface de terrain		
		0,40	0,35	0,30
8	160	400	460	530
10	200	500	570	670
14	280	700	800	930
18	360	900	1 030	1 200
20	400	1 000	1 140	1 330

Il est clair qu'avec l'adoption de telles normes, il ne semble pas s'agir d'une simple réponse à des besoins familiaux de base ou à des familles déshéritées.

b)-En termes de prix de cession : A l'exclusion des frais de viabilisation, la commune prend en charge tous les coûts afférents à la libération du sol (prix d'acquisition et frais de publicité et de procédure), le prix est fixé au m² par le tableau annexé au décret n° 82-332 du 6/11/82 selon la zone ou sous - zone indiquée.

Tableau 100 : prix d'acquisition (par l'APC) et cession du m² de terrain (en DA)

Zones	I		II		III		IV		V		VI		VII	
S/zones	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
prix d'acquisition	40	24	32	20	24	14	19	11	13	8	9	6	5	3
prix de cession	100	60	80	45	60	40	50	30	35	20	25	15	15	10

Les conditions en termes de surface et de prix de cette cession de terrains intégrés dans les réserves communales, en plus de l'appauvrissement du porte feuille foncier des communes, empêchent la reconstitution de ce porte feuille par le niveau des prix de cession 10 à 20 fois inférieurs aux prix du marché et même en dessous des coûts de viabilisation faisant supporter à l'ensemble de la collectivité la charge foncière d'une minorité d'accédants à la construction individuelle.

Cet écart dans les prix entraînera par ailleurs, le développement du phénomène de la *revente en l'état* des terrains après que le législateur ait levé tour à tour les contraintes de délais de construction et d'incessibilité comme pour la cession des biens de l'Etat.

La démarche semble être la même pour la ***redistribution privative du patrimoine immobilier dans son ensemble : faire adopter les différentes mesures avec des contraintes initiales draconiennes puis suite aux pressions, les abroger par des amendements successifs pour permettre la capitalisation et la légalisation du patrimoine acquis justement grâce à ces contraintes draconiennes opposables à tous sauf à la minorité des passes - droits et des prêts - noms.***

L'urbanisation est un effort par lequel le sol change d'usage et devient le support de la construction. Les collectivités locales qui investissent et autorisent la transformation du sol doivent récupérer par des redevances de constructibilité et l'impôt foncier réel, les charges et les profits de la croissance urbaine, pour cela, le sol des villes devrait rester leur propriété. La maîtrise du sol constitue la ressource essentielle pour la création de la ville par les collectivités locales pour ne pas courir derrière les expropriations qui peuvent retarder ou remettre en cause l'implantation des services publics quand les besoins se font ressentir.

III-2-3- Les coopératives immobilières

Instituées par l'ordonnance 76-92 du 23/10/760 portant organisation de la coopérative immobilière pour " *concrétiser le droit ouvert à tout chef de famille de posséder en pleine propriété le logement personnel et familial* " (article 1).

Le but est de faire participer l'individu au sein d'un groupe à la production de son logement familiale. La réduction de l'effort de l'Etat est attendue suite à la prise en charge de l'étude et des viabilisations par le groupe constitué en société civile sur une assiette foncière globale.

Les avantages, entre autres, ont trait aux prêts CNEP même si on n'a pas atteint le niveau d'intérêts cumulés obligatoires avec un taux d'intérêt de 4% au lieu de 8% dans les autres cas.

Les membres de la coopérative se choisissent sans aucune contrainte, ils peuvent avoir des relations familiales, amicales ou de travail.

Par contre les coopérateurs ne doivent être ni chômeurs, ni retraités et doivent être résidents dans la commune. Ils sont liés par les statuts sur une durée renouvelable décidée par eux - même (ce qui facilitera les transferts de propriété entre tiers en retardant l'établissement des actes individuels). En aval de la réalisation, la gestion des parties collectives est rendue possible par les deux statuts juridiques : propriété et copropriété.

Nous essaierons de saisir quelques grands traits relatifs à cette forme de cession des réserves foncières communales à partir d'un échantillon de vingt coopératives à Sétif. (Annexe).

L'opération touchant les coopératives à Sétif

Elle a concerné la création de 215 coopératives avec une surface réservée de 90 hectares. Les premières d'entre elles (1982-83), constituées souvent de responsables de l'acte de bâtir, du secteur économique et de hauts fonctionnaires sont situées sur des assiettes à forte valeur foncière. Parmi elles, les coopératives d'initiés " Boutaleb " et " Hachemi Hocine " sont au niveau du nouveau centre - ville où se sont installés les services du tertiaire supérieur (banques, assurances,...) avec la densité la plus faible, 12 habitations à l'hectare (la réglementation en prévoit 15 à 20).

Les premiers à avoir découvert et exploiter les textes ont participé à l'élaboration de leur programme et au plan de masse, ce qui leur a permis des réappropriations privatives de surfaces entraînant des surconsommations des sols à tous les niveaux.

Sur un échantillon de 20 coopératives (Annexe), les excédents constatés sont les suivants :

a) - la surface bâtie est excédentaire en moyenne de 30% et la taille minimale des parcelles est de 400 m² correspondant à la taille maximale autorisée. Certaines parcelles dépassent les 700 m² (coopératives familiales " Marouani ") et d'autres peuvent atteindre 1200 m² (19% des cas de la coopérative " Boutaleb ").

b) - la densité moyenne est de 18 logements/ha, pour les privilégiés elle est inférieure aux normes réglementaires (15 à 20).

- " Hachemi Hocine " : 11,49 logements/ha
- " Boutaleb " : 12 logements/ha
- " 8 Mai 1945 " : 13,36 logements/ha

c) - la surface moyenne en copropriété par famille est de 177 m² au lieu de 120 m².

Globalement l'excédent foncier sur les 412 parcelles est estimé à 2,20 ha sur les 22 ha au total, pouvant regrouper en gardant la densité réglementaire une quarantaine d'habitations. La surface lotie dépasse de près de 30% la surface lotie nécessaire.

Tableau 101 : Surface foncière et excédent

Nombre de coopératives	Nombre de lots	Surface totale (ha)	Surface totale nécessaire (ha)	Surface lotie (ha)	Surface lotie nécessaire (ha)
20	412	22,772	20,60	15,6891	11,5374
Excédent		+ 12%		+ 26,46%	

Tableau 102 : surface moyenne familiale / coopérative

<u>Surface foncière moyenne / famille (m²)</u>	<u>Surface lotie moyenne / famille (m²)</u>	<u>différence (m²) (en copropriété)</u>
748,5	400	348,5
350	336,5	13,75
676,15	575	101,15
593	425,5	167,5
564,4	406,9	157,5
623,12	400	223,12
833,33	671,47	61,76
870,33	546,66	333,67
524,62	386,4	138,22
597,36	419,95	187,41
605,41	315	290,41
514,5	349,89	164,61
440,15	299,37	141,58
442,48	314,02	131,46
462,79	311,88	150,91
434,57	299,00	135,57
456,73	311,00	147,73
468,28	309,82	158,46
470,73	316,81	153,92
459,52	305,22	154,30

Ainsi, il n'a été tenu compte ni de l'objectif premier de la politique urbaine, « *rationalisation de la consommation de l'espace* » ni des objectifs de la coopérative immobilière. En effet l'intégration de l'individu au sein du groupe est purement administrative, la production de l'habitation relève des efforts de chaque famille individuellement. En dehors des initiés, les coopératives se réduisent à de simples lotissements par le Bureau d'Etude Public.

Le surdimensionnement des parcelles et des voies, les surcoûts de viabilisation et d'entretien réduisent les chances des catégories moins favorisées à s'y intégrer.

Par ailleurs, le phénomène de la revente s'est beaucoup développé facilité par l'existence dans la durée de la coopérative.

En effet, les transactions foncières ou même celles portant sur les constructions (achevées ou non) se font par simple désistement enregistré au sein de la coopérative en remplaçant le nom du vendeur par celui de l'acheteur. Ainsi, des niveaux élevés de transactions se font avec une telle aisance et complètement exonérées d'impôts ou de droits d'enregistrement et de publicité foncière. Le bénéficiaire - revendeur ne laissant nulle part (cadastre ou conservation foncière) trace de son statut initial de propriétaire et peut ainsi se constituer candidat pour une autre opération.

Une autre pratique plus en amont consiste à faire pression au niveau local pour élire une assiette foncière bien localisée en terrains constructibles et créer une coopérative immobilière : « *le temps de procéder à l'acquisition du terrain, la tactique est connue de tous : prendre les cartes d'identité des citoyens pour les porter sur les listes nominatives, puis revendre les terrains, en rendant ces pièces à leurs propriétaires contre une petite somme (100 à 200 000 DA) prix de leur silence* » . [El Watan^{lxxvi}]

III-3- Conclusion

C'est bien sûr l'apparition d'une demande importante sur ces terrains qui fait augmenter les prix fonciers libres et qui rend ces opérations de cession et de revente fructueuses pour les uns et les autres (initiés et agents décideurs de la fonction publique).

En effet, si les textes portant sur la propriété privée des terrains et leur cession datent de 1976 leur application ne sera mise en œuvre qu'à partir du début des années quatre-vingt.

La demande sera celle aussi bien des fonctionnaires que des fortunes informelles à la recherche de "placements dans la pierre" assurant une défiscalisation des revenus non déclarés.

Cette *exigence de la demande solvable préalable* peut expliquer les rythmes différenciés dans la mise à la disposition de la construction des particuliers, d'assiettes foncières de la part des collectivités locales.

Cette demande a pu constituer selon les moments :

a) - une source de dividendes politiques (début 1980) visant des couches commerçantes et des hauts fonctionnaires, correspondant à une offre de terrain limitée par la solvabilité nécessaire à la construction (le prix du terrain étant lui symbolique) de ces catégories. Si les commerçants, qui ne sont pas encore des importateurs, disposent d'une solvabilité suffisante, les fonctionnaires eux devront profiter de la revente sur le marché informel constitué par ces mêmes commerçants, des matériaux de construction acquis en quantités supérieures à leurs besoins et aux prix administrés, pour financer leur construction.

A Sétif, par exemple il est intéressant de noter la temporalité parallèle entre les premiers lotissements bien localisés (“ Dallas ”) à majorité de commerçants et les premières coopératives de fonctionnaires et de responsables de l’acte de bâtir (“ Hachemi Hocine ” et “ Boutaleb ”).

b) - le développement de l’offre foncière, qui va épuiser les réserves foncières communales est plus spectaculaire dès 1986, ce qui suppose un développement aussi spectaculaire (mais pas seulement) de la demande solvable pour la construction individuelle.

Le développement de cette demande a pu être l’œuvre de plusieurs facteurs :

- Le niveau d’accumulation des fortunes informelles après les mesures de libéralisation et l’économie informelle qui s’est développée en s’appuyant sur le détournement des produits de consommation importés massivement par le monopole public (programme anti - pénurie).
- Comme on l’a souligné précédemment, la revente des biens immobiliers acquis dans le cadre de la cession des biens de l’Etat sur un marché constitué initialement par les revenus de l’immigration déçus par les délais d’attente de l’épargne - logement (CNEP).
- Les prix des terrains étant négligeables, une demande non solvable pour la construction mais initiée et proche des centres de décision pour laquelle le stockage du terrain sera source de fortes plus-values foncières quand les contraintes réglementaires de délais de réalisation (2 ans) et d’inaccessibilité seront levées comme pour l’opération “ cession des biens de l’Etat ” (lois 1981 et 1986).
- Une dernière hypothèse d’explication : la distribution importante de terrains à partir de 1986 dont la part destinée au stockage est très importante, a pu être dictée aussi par la chute de la rente pétrolière et son remplacement par la rente foncière dans la logique redistributive de l’Etat.

c)- Enfin, le développement de l’économie de corruption peut expliquer la frénésie des années 1990, dans la distribution des poches urbaines à forte valeur foncière dans les centres villes, jusque là préservées pour les services publics et dont la qualité des bénéficiaires a fait et continu de faire la chronique des colonnes des quotidiens nationaux.

Aujourd’hui, les poches urbaines étant pratiquement épuisées, les nouveaux lotissements dans les zones péri - urbaines trouvent difficilement preneurs malgré la publicité et la *transparence* affichées par les agences foncières.

Aux prix des terrains proposés en 1999 à Sétif (2000 DA/m²) et aux prix de la construction (autour de 15 000 DA/m² en auto construction), l'apparition et la solvabilisation d'une demande pour le besoin réel de se loger est restée longtemps hypothétique.

La demande de “ placement dans la pierre ” continuera à s'approvisionner sur le marché informel constitué par les stockages antérieurs des terrains bien localisés.

D'autre part, les communes par l'épuisement de leurs réserves foncières et par une législation plus restrictive en matière d'expropriation foncière, devront payer le prix fort pour leurs besoins en équipements publics dans une situation de défaillance structurelle de leurs finances et face à un entretien de plus en plus lourd de sites urbains de plus en plus étendus et inégalement desservis devenant source de problèmes de santé publique et de grogne sociale.

Note :

Coase R.H. : « la structure institutionnelle de la production »- revue américaine d'économie-N° 82 – 1992

Aoki M. : « analyse institutionnelle comparative »-MIT Press-2001

Bourdieu P. : « les structures sociales de l'économie » Seuil-2000

Souiah SA, F Bendraoua : « Entre amplification et réduction des marginalités urbaines et les actions de l'Etat algérien » Université Sergy-Pontoise

i - D. Sari : tableau “ seuil de pauvreté ” in El Watan du 28/9/98 (en dollars US - 1985- PPA).

1 Pascal : “ l'économie de la production de logement

Thèse de doctorat - Sciences Economiques - Paris I - 1971.

1 Ce que feront SONATIBA, SORECAL et ECOTEC pour les marchés des 10 000 logements à Bab - Ezzouar en 1978.

1 C. Topalov : “ Profit, la rente et la villa ” Economica 1984.

1 D. Sari : “ Evolution des prix du logement ” in El Watan de 28//9/1978.

1989-94 = 266% et 1989-97 = 383%.

1 CNAT : “ Etude de marché ” Septembre 1990.

1 M. Aglietta : “ Régulation et crise du capitalisme ” Calman Lévy 1976.

1 A. Amarouche : “ Les fondements réels d'une politique de financement du logement social ”, mémoire de Magister, ISE, Alger, 1984.

1 JORA n° 6 du 10/2/1981.

1 Mohamed Nabi (pourtant Ministre du Travail du gouvernement même qui a initié ces lois) in Algérie - Actualité du 26/12/1991.

1 El Watan du 7/11/1999 : “ l'emprise de la bande des quinze à Sétif ”.

IV- LES SYSTEMES DE FINANCEMENT DU LOGEMENT

Introduction :

La politique du logement a été un des premiers terrains de l'affrontement entre les partisans d'une politique « sociale » et les défenseurs d'un libéralisme plus ou moins radical. Ceux qui veulent maintenir et étendre les « droits sociaux » (droit au travail, au logement, à la santé...) collectivement reconnus, à travers des formes diverses d'assurance, allocation chômage, aide au logement, allocation familiale etc. Ceux qui veulent redéfinir et réduire les interventions de « l'Etat providence ».

Sur le terrain du droit au logement, cette opposition se retrouve avec d'un côté l'aide à la pierre (subventionnant la construction de logements sociaux) et de l'autre l'aide à la personne ; en fait toute la politique du « crédit personnalisé » mise en œuvre par les banques qui tend à faire de la valeur monétaire des agents économiques la mesure absolue de leur valeur et donc du crédit qui peut leur être accordé.

Les interventions publiques :

Les interventions publiques en matière de financement du logement sont souvent abordées d'un point de vue essentiellement réglementaire : techniques des prêts au logement, barèmes des aides, réglementation des loyers font effectivement l'objet d'importantes interventions de l'Etat.

D'un point de vue économique, il est posé la légitimité des interventions publiques dans le domaine du financement du logement. L'économie de marché est censée régler les problèmes de financement du logement comme dans d'autres secteurs de la vie économique. En réalité, les ajustements du marché sont longs à opérer quand ils ne sont pas totalement absents.

D'une part, de nombreux ménages n'ont pas de ressources suffisantes pour payer le prix de leur logement, d'autre part le logement se caractérise par un cycle exceptionnellement long qui sépare l'investissement initial d'une somme d'argent en moyen de production de la retransformation du produit en argent.

Il s'ensuit un besoin de financement à deux niveaux : un préfinancement de la construction car la période de production est très longue. En deuxième lieu, un post-financement (de la demande) car le montant à payer pour le prix du logement implique un financement à long terme pour l'utilisateur final, compte tenu du caractère limité de l'apport personnel. De ce fait, le financement se trouve nécessairement articulé avec les taux d'intérêts prévalant dans l'économie. L'intervention de l'Etat par des aides est ainsi sollicitée pour des

revenus incapables partiellement ou en totalité de supporter des charges élevées dues aux niveaux de ces taux.

Le financement pose donc deux questions principales, celle des ressources qui alimentent ce financement et la question des aides de l'Etat pour les ménages à faible solvabilité. Ces questions seront étudiées à la lumière d'une analyse des systèmes de financement de quelques pays puisque la problématique du préfinancement de la production et de la solvabilisation de la demande se pose pour tous les pays quelque soit leur niveau de développement.

Les ressources du financement du logement :

- **La technique du réescompte** : le prêteur dispose d'un titre souscrit par son débiteur. Il peut le céder à une banque disposant de liquidités qui peut à son tour le céder à la Banque Centrale sous certaines conditions, avec création monétaire (peu prise en compte actuellement).
- **Le mécanisme de la transformation financière** : les ménages disposent sur leurs comptes courants et à terme de disponibilités monétaires et d'épargne à court terme. Ces fonds sont utilisés par les institutions financières pour faire des prêts à long terme (transformation) au logement. Ce système est associé généralement à des taux d'intérêts variables comme pour les taux d'épargne mais il peut y avoir aussi un mode de financement à taux fixes. Bien qu'elle soit une source de financement importante dans beaucoup de pays, elle revient néanmoins à financer des investissements à long terme à l'aide d'épargne à court terme.
- **Le marché hypothécaire ou obligataire** : les établissements qui ont consenti des prêts immobiliers, eux-mêmes assortis d'une hypothèque-garantie (représentée par la valeur du bien), sont titulaires de ce fait de créances hypothécaires à long terme. Ils peuvent négocier leurs créances sur le marché hypothécaire (marché secondaire) pour se procurer des liquidités.

Le recours au marché obligataire est une autre modalité de recueil d'une épargne longue. Les établissements distributeurs de crédits immobiliers émettent des emprunts obligataires sur le marché financier pour recueillir des fonds pour leurs prêts au logement. Ce système est souvent associé à des prêts de longue durée et à des taux fixes.

- **La titrisation des créances hypothécaires** : elle s'est développée avec la dérégulation des marchés (surtout aux USA) et consiste pour un établissement de crédit qui détient

des créances sur des tiers à rassembler un ensemble de créances pour en faire un « paquet » (fonds commun de créances) à revendre sous forme de titres à un investisseur, en fait il s'agit de céder la dette d'une tierce personne à un investisseur extérieur.

La titrisation permet au prêteur initial de supprimer le risque de liquidité et du risque du taux d'intérêt (transformation, remboursement anticipé) ce qui leur donne la faculté de consentir de nouveaux prêts puisque cette session de créances allège le ratio entre les prêts et les fonds propres (ratio Cook). C'est ce détournement des règles prudentielles qui sera la cause de la crise des « subprimes » aux Etats-Unis en 2008 quant éclatera la bulle immobilière.

- *L'épargne logement* : c'est un système dans lequel le ménage, futur accédant à la propriété, consent à réaliser un effort d'épargne durant une certaine période, avant son investissement immobilier. Il bénéficie alors d'un droit à un crédit à taux réduit, calculé en fonction de l'épargne accumulée, parfois accompagné de primes ou d'exonérations fiscales par l'Etat.
- *Les aides publiques* : elles sont de trois types dont la structure par type dépend des degrés de désengagement des Etats : les aides aux consommateurs de services logement (aides à la personne : allocation logement et aides à l'accession), les aides aux producteurs de services logement (aides à la pierre) et les aides fiscales.

Il existe deux moyens de redistribution des revenus, d'une part les transferts en nature qui réduisent le prix d'un bien pour les ménages, d'autre part les transferts en argent. Appliquée au logement, cette distinction recouvre l'opposition entre les aides à la pierre, qui diminuent le prix de certaines catégories de logement et les aides à la personne qui se traduisent par une augmentation directe du revenu du ménage.

1- Les systèmes de financement des pays développés :

1-1- Aperçu historique du financement du logement :

Dans les pays européens, les préoccupations relatives au logement sont apparues après la révolution industrielle. C'est le rapport entre la santé et les conditions matérielles prévalant dans les zones urbaines qui attirent l'attention des pouvoirs publics.

En France, des industriels privés mettent en œuvre des logements ouvriers à côté des fabriques dès 1851 et le souci d'éliminer les logements insalubres sera du ressort d'une loi adoptée en 1890.

L'intervention de l'Etat dans le financement du logement va revêtir certaines particularités.

En premier lieu, ce financement n'a pas été bloqué par l'insuffisance des ressources et les orientations orthodoxes. L'épargne liquide a été largement utilisée pour la transformation en vue de l'investissement logement par l'intermédiaire d'organismes spécialisés.

En Grande Bretagne, ce système de transformation financière permettra la progression rapide de l'accession à la propriété (29% en 1950 ; 50% en 1970 et 67% en 1990) [Ghékiere 1991] (1).

Une deuxième particularité est l'influence du blocage des loyers qui a abouti à décourager l'investissement privé et à réduire énormément la part du parc locatif privé (53% en 1950, 19% en 1970 et 10% en 1990) [Ghékiere, *ibid.*]. Il faudra attendre les années quatre vingt pour voir édicter la libre fixation des loyers des logements neufs sous contrôle depuis 1965.

A l'inverse les collectivités locales vont constituer un important parc locatif social de 2,5 millions en 1950 à 6,5 millions en 1980, date à laquelle ce parc diminuera considérablement avec la vente à leurs occupants de ces logements à des prix très avantageux par rapport aux prix du marché.

En Allemagne, l'économie du logement devient une économie dirigée, en plus du contrôle des loyers, une affectation autoritaire des locataires est mise en place jusqu'en 1960. Le financement public n'était accessible qu'aux coopératives, aux sociétés publiques et aux sociétés privées acceptant les conditions de loyer et de prestation. La construction des logements était alors le fait des seuls organismes à but non lucratif avant la réforme monétaire de 1948-49 qui changera radicalement les conditions de développement de la construction.

En Allemagne la situation est différente de par l'existence de deux niveaux étatiques : l'Etat fédéral et les Lander (Etats fédérés) dont les pouvoirs sont importants dans le domaine du logement.

Depuis 1989, le pays connaît une progression rapide et massive de la demande créant un besoin quantitatif de logement. Cette demande nouvelle est le fait de l'arrivée d'immigrants des Lander de l'ex-RDA et de réfugiés des pays d'Europe centrale, de la hausse des revenus donc des surfaces des logements et de la diminution des tailles de ménages surtout en milieu urbain.

Le taux de propriétaires est de 38% en moyenne nationale (de 26% à 42% pour les Lander anciens) ; le locatif privé a une part importante dans les anciens Lander tandis que le locatif social prédomine dans les nouveaux. Le secteur locatif social est géré par des bailleurs privés et des sociétés d'habitation sans but lucratif, mais le conventionnement des logements locatifs sociaux prend fin avec l'amortissement du prêt (période de 30 ans) et se traduit par la sortie du parc social et devient un logement privé dont le niveau de loyer est progressivement ajusté à celui du marché.

L'intégration des nouveaux Lander (ex-RDA) a fait plus que doubler le parc locatif social (de 3,03 à 7,7 millions en 1992), avec une insuffisance qualitative du parc en face des coûts élevés du logement dans les anciens Lander particulièrement en zones urbaines.

Le financement du logement se fait par des ressources relativement diversifiées. Les aides publiques au logement social sont représentées par des aides à la pierre et des aides à la personne ; l'accession à la propriété fait jouer à grande échelle les aides fiscales.

En France, la réaction des pouvoirs publics face à l'entassement des logements ouvriers est d'abord de caractère hygiéniste, l'ordonnance de 1848 interdit la location d'habitations insalubres.

Au titre des considérations économiques, l'intervention du patronat en construisant des cités ouvrières à proximité des lieux de production vise à la fois à fixer la main d'œuvre ouvrière et à donner un argument à la faiblesse des salaires.

Il s'est avéré impossible de loger cette population dans le cadre du marché en utilisant les mécanismes financiers classiques. C'est dans ce contexte que va naître le logement social et que seront adoptés de nouveaux mécanismes de financement allant à l'encontre de l'orthodoxie financière.

A la différence de la Grande Bretagne, où le système de financement fondé sur la transformation de l'épargne liquide s'était largement développé bien avant la deuxième guerre, en France, le système de financement du logement est resté très orthodoxe, les prêts à long terme au logement ne devaient correspondre qu'à des épargnes de même durée avant cette guerre.

Les Pays Bas offrent l'exemple d'un pays qui a fondé au début sa politique du logement sur un financement public à grande échelle, liée au poids traditionnel des collectivités locales. Comme en France, l'intervention publique a été légitimée par des raisons d'hygiène et les manufactures créent aussi des cités ouvrières. Dès le début du XX siècle, est consacré le droit au logement, une aide du gouvernement central, des fonds sont alloués aux collectivités locales et les aides étendues au secteur privé. A la fin des années quatre vingt les

pouvoirs publics reviendront sur cette tradition pour des raisons d'équilibre des finances publiques.

Aux Etats-Unis, la tradition de libéralisme dans l'économie du logement s'est trouvée mise en cause par la dépression des années trente où il n'existait pas de financement à long terme du logement, l'essentiel des prêts pour l'accession à la propriété étaient remboursables après trois à cinq ans. C'est à la suite de cette crise que sera mis en place un système de refinancement par les fonds publics des créances hypothécaires reposant sur la transformation financière.

Deux institutions seront créées, l'une (FHA) chargée de donner aux prêteurs hypothécaires privés la garantie fédérale de leurs créances, l'autre Fannie Mae (FNMA) chargée de racheter aux organismes prêteurs, ayant des problèmes de liquidités, les crédits hypothécaires garantis par la FHA qu'ils avaient consentis. Cette réforme hypothécaire (garanties et refinancements publics) aura pour effet d'accroître l'accession à la propriété, celle-ci ayant chuté de 46% à 41% après 1930 est remontée à 51% en 1945.

Si les programmes d'aides directes au logement lancés par le gouvernement fédéral sont toujours restés limités comparativement aux pays européens, par contre, la création du marché secondaire hypothécaire à cette période confère aux USA une grande ancienneté par rapport à ces pays.

Plus tard, quand ce marché connaîtra une expansion exponentielle avec la titrisation (années soixante dix) suivie par la dérèglementation financière, les banques des pays européens investiront massivement dans les titres de ce marché.

Le retournement de ce dernier en 2008 (éclatement de la bulle immobilière et crise des subprimes) entraînera un effondrement financier de ces banques inégalé à ce jour supporté par des déficits budgétaires (surendettement des Etats auprès des marchés financiers) pour éviter des faillites fatales pour leur système financier dans son ensemble, sans pour autant échapper à la récession économique et au développement alarmant du chômage avec des taux insupportables pour les jeunes.

Alors que cette situation se prolonge encore aujourd'hui, les mesures d'austérité, imposées par la doxa néolibérale européenne pour combler ces déficits (critères de Maastricht), jetteront dans la précarité des franges importantes de population impuissantes face à des classes politiques inféodées à la finance internationale, pourtant seule responsable de cette crise, mais qui s'est déjà refaite une santé et dont les bonus recommencent à pleuvoir sur ses dirigeants.

1-2-Systèmes de financement :

Dans les pays avancés, l'intervention de l'Etat dans le financement du logement est historiquement une des premières atteintes à la règle du laisser faire qui marque la naissance du capitalisme industriel.

Compte tenu des tendances communes observées dans la plupart des pays européens : déréglementation et banalisation des systèmes de financement du logement, en particulier la diminution des aides, la comparaison se portera sur trois pays (France, Grande Bretagne, Pays Bas) ainsi que celui des USA où se manifestent les évolutions futures européennes dans ce domaine de financement.

1-2-1- France :

L'accès à la propriété s'est considérablement développé (56% des ménages sont propriétaires en 2004 ; 54% en 1990 contre 34,5% en 1954). Ce statut est moins répandu au niveau des agglomérations (40% contre 54% de moyenne nationale), dans la plupart des villes centres, le locatif non HLM est dominant 27% contre 17% pour le social [La Ferrère, 2004](2).

L'intervention massive de l'Etat s'ouvre avec les politiques keynésiennes après la deuxième guerre avec l'institution des primes et prêts du Crédit Foncier. Deux secteurs se mettent en place : le secteur HLM (Habitat à Loyer Modéré), qui vise à assurer dans l'urgence un parc de logements locatifs sociaux et le secteur du Crédit Foncier de France.

Le financement est assuré, en général, par des prêts à taux réduits du Trésor. Puis, il sera institué la participation des employeurs à l'effort de construction (le «1% » patronal) sur la masse salariale des entreprises de plus de dix salariés. Ce « 1% » va permettre le développement des organismes d'HLM de droit privé.

Ainsi le secteur HLM fait appel aux ressources pour le financement du logement : prêts du Trésor (ressources budgétaires), prêts des caisses d'épargne (ressources d'épargne) avec des taux d'intérêt bonifiés par les pouvoirs publics, la contribution du « 1% » et des prêts complémentaires à un taux normal (ressources d'épargne). Le financement budgétaire reste néanmoins prépondérant dans le secteur HLM.

Le secteur des primes et prêts du Crédit Foncier a pour objectif de financer le logement par le recours au marché financier en de faciliter l'accession à la propriété. Ces prêts sont susceptibles d'être réescomptés auprès de la Banque Centrale pour le refinancement par une création monétaire de cette institution spécialisée du crédit.

C'est à la suite de la signature du traité de Rome, ouverture à la concurrence internationale et une surproduction de logement dès 1965 qu'il sera fait appel au financement privé. Il s'ensuivit une politique de débudgétisation du secteur aidé, la suppression du financement monétaire, l'encouragement à la transformation de l'épargne liquide et l'accentuation du caractère social de l'aide de l'Etat (subventions et bonification des taux).

Le désengagement de L'Etat va induire une multiplication des types d'HLM en fonction de la segmentation de la demande due aux insuffisances de la solvabilité des ménages car les prêts publics ont évolué moins vite que les coûts de construction.

Dans le secteur du Crédit Foncier, le désengagement de L'Etat s'est exprimé à travers la limitation des montants des prêts spéciaux susceptibles d'être réescomptés à la Banque Centrale et un plafonnement des encours. Par suite de la progression des coûts, le financement bancaire privé sera sollicité pour compléter les prêts publics. Se créent alors des sociétés immobilières d'investissement chargées de la collecte de l'épargne privée sur le marché financier et de construire des logements sur capitaux propres pour les louer.

Le secteur libre se développera surtout avec la création du marché hypothécaire. Les prêts consentis donnent lieu à l'émission d'un titre représentant la créance assortie d'une hypothèque. L'objectif du marché hypothécaire est double : permettre aux organismes prêteurs de mobiliser en cas de besoin les créances représentatives des prêts ; assurer aux collecteurs d'épargne la possibilité d'acquérir facilement ces créances.

Le marché hypothécaire se distingue fondamentalement par le fait qu'il doit trouver ses ressources dans les placements à long terme effectués par les organismes de collecte de l'épargne (épargne logement etc.). Le financement du logement se trouve de plus en plus soumis au marché, la part du financement bancaire passe de 27,7% en 1962 à 65% dix ans après [Bourdieu, 2000] (3).

Suite au retournement de la croissance (choc pétrolier de 1975), l'aide de l'Etat au logement va apparaître comme mettant en jeu des sommes considérables puisqu'il faut comptabiliser les dépenses budgétaires mais aussi extrabudgétaires ainsi que diverses exonérations et déductions touchant au logement.

Les rapports Barre et Nora débouchent sur la nécessité de banaliser les financements et l'institution d'une aide personnalisée au logement pour les ménages les plus démunis. La réforme de 1977 (dont les fondamentaux sont toujours en vigueur) visera des objectifs aussi bien économiques que sociaux.

Les objectifs économiques : le maintien du niveau d'activité de l'appareil de production du bâtiment, la stabilisation du montant des aides au logement et l'égalisation des coûts et des prix.

- Maintenir le niveau d'activité en réorienter l'aide vers les plus défavorisés à fin de solvabiliser une demande supplémentaire de logement neufs. Pour l'activité dans le logement ancien, il s'agit de consacrer une part de l'aide de l'Etat à une action d'ampleur pour la réhabilitation de ce parc assez dégradé.
- Au niveau des finances publiques, il s'agit de stabiliser le montant des aides au logement en rapport avec l'inflation et les taux d'intérêts et en faisant prédominer l'aide à la personne sur l'aide à la pierre.
- Les loyers et mensualités d'accession à la propriété doivent refléter les coûts sauf pour les plus démunis pour remettre en cause les rentes de situation injustifiées en cas d'amélioration des situations financières des ménages bénéficiaires du locatif ou de l'accession.

Les objectifs sociaux : la lutte contre les inégalités sociales, l'amélioration de la qualité des logements, le développement de l'accession à la propriété.

- Lever la contradiction entre l'importance des efforts financiers et la médiocrité des résultats obtenus pour les catégories les plus modestes en matière de confort et d'accession à la propriété.
- L'aide à la pierre est considérée comme responsable de constructions de mauvaises qualités par suite du plafonnement des prix ; en cas de décalage entre les prix plafonds et les coûts de construction et en période d'inflation, il est recherché une diminution des prestations.
- Le développement de l'accession à la propriété occupe une place majeure en direction des catégories de population dont les ressources sont insuffisantes pour acquérir un logement. Il s'agit de mettre à leur disposition un concours leur permettant d'assumer la charge financière que cela entraîne.

La réforme met en place, d'une part, l'aide personnalisée au logement (APL) tributaire du niveau de revenu et de la composition de la famille ; d'autre part, elle institue deux prêts aidés à la pierre qui remplacent ceux des HLM : le prêt aidé en accession à la propriété (PAP) et le prêt locatif aidé (PLA), et sont élargis au parc ancien.

La banalisation du financement par le recours au financement du marché bancaire évoluera rapidement puisque les crédits aidés de caractère social ne représentent que 20% du total en 1995. La distribution des crédits est le fait des établissements bancaires et sociétés financières pour 65% du total, en direction des ménages à 85% et les sociétés de location pour 15% [Banque de France, 1995].

Des aménagements multiples suivront en rapport avec les contraintes issues du traité de Maastricht (obligation de réduction des déficits publics) tandis que le repli de la demande et de la construction nécessite un soutien du secteur du logement.

2-2-2- Grande Bretagne :

Le parc logement se caractérise par la prédominance de la maison individuelle et par un taux de propriétaires occupants élevé (67% en 1995) ; le secteur locatif privé est très restreint et est essentiellement en secteur social aux mains des collectivités locales ou d'organismes privés à but non lucratif. La construction neuve est faible, le marché immobilier reste soutenu par le marché de l'ancien. Le financement du logement est fondé sur la transformation financière.

L'aide publique directe se limite au secteur locatif. L'aide de l'Etat en faveur de l'accession s'opère par le biais de déductions fiscales en voie de diminution. Toutes les aides proviennent du budget de l'Etat, ce dernier étant devenu le responsable de la politique du logement, celle-ci étant de fait centralisée.

Le système de financement était dominé par le réseau des institutions spécialisées du crédit (building societies datant du XIII s.) à caractère mutuel et à but non lucratif, distribuant des prêts hypothécaires à partir de l'épargne à court terme collectée dans le public, reposant donc sur la transformation financière. Elles finançaient 80% des crédits au logement, les banques 5% et le reste par les collectivités locales, les compagnies d'assurance et le secteur public.

Mais l'offre de prêts était insuffisante par rapport à la demande et créer des files d'attente. Avec la déréglementation importante des marchés dès les années quatre vingt et la suppression de l'encadrement du crédit au profit des banques, elles seront de plus en plus concurrencées par ces dernières. Les banques seront encouragées par les pouvoirs publics à intervenir dans les prêts immobiliers en rendant le ratio fonds propres pour prêter sur hypothèque plus faible que pour d'autres prêts.

Plus tard une loi permettra l'élargissement des activités des building societies et à emprunter sur le marché interbancaire ce qui poussera les plus grandes à se convertir en banque sous forme de société anonyme.

Au début 1990, on note l'apparition de nouveaux prêteurs, ne recueillant pas de dépôts des particuliers, mais se refinançant sur les marchés financiers ou utilisant surtout la titrisation de créances hypothécaires ; cette titrisation reste encore peu développée au début 1990 par rapport aux USA du fait de l'efficacité du marché hypothécaire primaire, la majorité d'entre eux relève d'institutions financières étrangères [Diamond, 1994] (4).

Marqué traditionnellement par l'adossement des prêts à des ressources liquides, le système britannique témoignera de nouvelles orientations en faveur de la titrisation.

2-2-3- Pays Bas :

L'économie du logement présente quelques autres spécificités d'un pays décentralisé ; il a trois niveaux de gouvernement : Etat central, provinces, communes.

Le financement des collectivités locales s'opère presque exclusivement sous la forme de transferts du gouvernement central aux autorités locales. D'une historique et forte tradition d'intervention publique en matière de logement, la réforme de 1990 préparera la substitution au financement public direct du logement social des ressources tirées du marché privé des capitaux et la réduction des aides publiques au logement.

Le taux de propriétaire qui était relativement faible va croître de 48% en 1995 à 53% en 2004 mais le parc de logement se distingue par le plus fort taux en Europe de logements locatifs sociaux (près de 70% du parc locatif global) représentant 35% du parc total contre 12% pour le locatif privé.

L'intervention de l'Etat dans le financement du logement n'a pas empêché le financement privé de rester très actif. Les aides publiques sont pour une bonne part des aides à la pierre, les aides fiscales n'existent que pour l'accession et l'aide à la personne n'a été introduite que tardivement (1970) pour les locataires.

Jusqu'à la fin des années quatre vingt, l'Etat accordait directement des prêts aux organismes constructeurs (corporations et municipalités) pour le secteur social. Cette modalité sera abandonnée et ces organismes sont amenés à trouver leur financement sur le marché privé des capitaux. L'objectif est de poursuivre la politique de décentralisation, de développer la dérégulation sur le marché locatif privé et de rendre autonomes les organismes du logement social.

Le financement privé repose essentiellement sur le secteur bancaire, les institutions spécialisées du crédit n'ayant qu'un rôle limité. Les ressources issues du marché financier sous la forme d'obligations hypothécaires de moyen terme (5ans) sont transformées en prêts à long terme (25 à 30 ans). L'alimentation financière du logement est assurée en plus des

banques (pour près de 70% du marché des crédits logement) par une large gamme d'établissements : banques hypothécaires, fonds de construction des autorités locales, compagnies d'assurances et fonds de pension et les caisses d'épargne dont les tailles sont limitées. La titrisation des crédits hypothécaires va elle commencer dès le début des années quatre vingt dix.

Les propriétaires accédants pouvaient obtenir des prêts hypothécaires à long terme garantis par les municipalités dont les pertes sont elles couvertes à 50% par le gouvernement central.

Les investisseurs institutionnels (compagnies d'assurances, caisses de retraites) utilisent leurs fonds propres pour le financement privé du logement, de façon directe en construisant et en les louant et de façon indirecte, en prêtant à des associations à but non lucratif, à des sociétés de logement ou à des propriétaires occupants.

Dans les années quatre vingt dix, le gouvernement va réduire sa participation dans de nombreux secteurs et comme ce sont les aides au secteur locatif qui vont plus diminuer que celles à l'accession, les perspectives seront plus favorables aux crédits hypothécaires et à la titrisation.

Dans tous les pays européens, est présente la modalité de la transformation financière de l'épargne liquide, mais l'ouverture des marchés financiers et la prolifération des instruments de collecte concurrents mettent en cause cette modalité de refinancement. L'épargne logement est pratiquée diversement car elle comporte des risques puisque la ressource est généralement de durée plus courte que celle des prêts.

Le refinancement sur le marché des capitaux est bien représenté et il est de plus en plus soumis à l'influence de la déréglementation initiée aux Etats-Unis et qui affecte tous les marchés financiers.

2-2-4- Etats-Unis :

Ils sont généralement présentés comme le pays où domine le libéralisme en matière d'économie du logement, mais sont intervenus pour garantir les crédits au logement et favoriser le développement du marché secondaire à partir de la crise des années trente. Etant un Etat fédéral avec une distinction des Etats fédérés et des collectivités locales de base, elles-mêmes multiformes, il existe des différences importantes dans le fonctionnement des marchés du logement et des différences de prix considérables.

Le parc est à dominante de propriétaires (65%, 41% en zones urbaines, 70% en périphéries et 72% en zones rurales en 1990) en habitant suburbain en maison individuelle résultant du faible coût des terrains et des innovations technologiques (ossature de bois) avec une grande fluidité entre le neuf et l'ancien. Au milieu des années deux mille, le parc locatif social est pratiquement inexistant; seulement 2% du parc total contre 30% pour le locatif privé et 68% de propriétaires [LaFerrère, *ibid.*].

Le parc connaît une pénurie de logements bon marché, les niveaux de loyers bas sont devenus moins nombreux et le coût du logement est très élevé pour près d'un cinquième de la population (taux d'effort supérieur à 30%) [Schaefer 1995] (5). Le taux de propriétaires occupants a tendance à baisser à cause d'une forte détérioration pour les ménages urbains les plus jeunes. Ce qui explique la relance des politiques publiques après une phase d'accentuation du libéralisme dans la décennie quatre vingt (politique monétariste de Reagan).

Le système des aides est dominé par les aides fiscales et le financement du logement reste marqué par l'engagement des pouvoirs publics pour organiser le marché des prêts hypothécaires jusqu'aux dérèglementations des années deux mille.

Dans la plupart des pays les organismes consentant des prêts hypothécaires conservent leurs créances. Aux Etats-Unis, les créances hypothécaires émises sont souvent vendues à diverses institutions ; par là se trouve dissocier le marché primaire du marché secondaire.

Les agents du marché primaire sont donc les ménages emprunteurs désirant acheter à crédit un logement et les organismes prêteurs qui émettent des créances hypothécaires. Le marché secondaire est le marché où se négocient les créances hypothécaires quand l'organisme émetteur les a vendues à un investisseur.

Le marché secondaire apparaîtra très tôt (crise de 1929) lorsque les pouvoirs publics devaient faire face aux déséquilibres régionaux concernant l'offre d'épargne (abondante à l'Est) et la demande qui elle se développait à l'Ouest. Le marché secondaire est apparu ainsi comme une nécessité du fait de l'absence d'un système bancaire suffisamment large au niveau national.

A partir de 1980, le marché secondaire va connaître une expansion considérable et la déréglementation va abolir les frontières entre les organismes de financement sur le marché primaire jusque là très segmenté ; les créances hypothécaires étant émises par quatre types d'agents : institutions d'épargne, banques de dépôt, banques de crédits hypothécaires et fonds communs de placement qui seront autorisés à intervenir aussi sur l'immobilier d'entreprise.

Les caisses d'épargne récoltaient des dépôts à court terme à taux réglementés et les octroyaient à long terme (plus de dix ans) et à taux fixes. Ce système ne pouvait plus tenir avec l'accélération de l'inflation et la hausse des taux d'intérêts à la fin 1980 ; ce système sera abandonné et malgré des produits de substitution mieux rémunérés, les guichets seront désertés et la crise des liquidités aggravée par les crédits à long terme à taux fixes consentis les années précédentes et il s'ensuivra de multiples faillites de ces caisses d'épargne.

Elles seront alors autorisées à produire des crédits à taux variables ; d'autre part, le mécanisme de titrisation des créances hypothécaires est mis en place de façon à faire gérer le risque de taux par le marché et nombre d'organismes en difficulté ont été repris par les banques.

De nouveaux organismes et instruments financiers seront mis en place. Fannie Mae sera privatisée et s'occupera des créances non garanties cédant ses attributions de rachat des créances garanties à un organisme gouvernemental (Ginnie Mae).

Une troisième agence (Freddie Mae) pour le soutien de crédits non hypothécaires inaugure en 1983 une nouvelle forme de produit titrisé : titres à tranches ayant des maturités différentes en fonction du remboursement du capital ; d'autres formes sophistiquées apparaîtront ultérieurement et l'encours des prêts titrisés atteignait déjà 36% de l'encours total des crédits hypothécaires en 1993 pour devenir dominant avec les politiques d'encouragement à l'endettement, qui déboucheront en 2007-2008 sur une crise du crédit immobilier qui a mis en péril le système financier mondial dans son ensemble obligeant les Etats à des sauvetages par le recours à des déficits publics impliquant plus tard des politiques d'austérité insupportables pour leur population.

1-3- Crise immobilière de 2008 ou crise des « *subprime* » :

Les crédits «*subprime*» sont des crédits distribués aux ménages sans aucun plancher de ressources, sans souci de la capacité de remboursement. D'une durée de trente ans, ils offrent deux ou trois ans de taux d'intérêts alléchants, puis renégociation à des taux plus élevés et variables. Les paiements peuvent augmenter brusquement de 25 à 40% du niveau initial.

Par ailleurs, les prêteurs ne conservent pas ces crédits et les transfèrent à des banques d'investissement qui les transforment en titres financiers (titrisation). Ces banques vont constituer des « paquets » des titres de régions différentes (supposées ne pas connaître en même temps des baisses immobilières) donc moins risqués et ainsi bien notés (AAA) par les

agences de notation (toutes américaines). Ces opérations se font hors bilan puisque il y a remboursement anticipé par la revente de ces « paquets » à des investisseurs institutionnels nationaux et étrangers, des caisses de retraite, les fonds de pension, les compagnies d'assurance vie, séduits par un rapport supérieur de 0,5 à 1% aux emprunts d'Etat et pas plus risqués.

Lorsque le prix d'un bien immobilier acheté à crédit augmente le ménage peut augmenter son crédit et l'utiliser pour d'autres achats : biens de consommation, achat de voiture etc.

Cette démarche était très facile et encouragée par les banques. En effet et comme les deux tiers de l'économie américaine dépendent de la consommation des ménages, c'est l'encouragement à l'endettement que A. Greenspan (Fédéral Reserve) a trouvé comme parade à la baisse du pouvoir d'achat dans les années quatre vingt dix.

Mais les prix de l'immobilier commencent à baisser en 2006 et le bien logement devient moins cher que le crédit, les familles dans l'incapacité de d'honorer les échéances, se retrouvent sans toit (expropriées par les banques).

Etonnement (irresponsabilité des banques), la distribution de crédits « subprime » et leur transformation en titres financiers s'est accélérée alors même que le marché avait commencé à baisser.

Le marché des créances hypothécaires est le plus gros département du marché des capitaux aux Etats-Unis ; il est crucial pour l'ensemble de la finance. Il est organisé autour de deux agences parapubliques Freddie Mac et Fanny Mae qui collectent les crédits immobiliers accordés aux ménages puis les transforment en obligations (titres) vendues à la communauté financière (refinancement) à travers tous les pays.

Le bilan de ces deux agences a commencé à se détériorer lorsqu'elles furent autorisées par le Trésor à acheter les créances subprime suite à la multiplication des défauts de paiement, croyant par là stabiliser le marché.

Cela a porté le montant des crédits qu'elles possédaient à leur bilan à 5400 milliards de dollars (dont 1000 détenus par des non résidents) alors que leur capital était de 81 milliards dont 70 constituaient le minimum réglementaire [Aglietta, « journée de l'économie » Lyon 2008]. Ceci a entraîné l'effondrement des cours et des ventes massives par les détenteurs extérieurs (Chine...) des créances des deux agences et la menace d'une paralysie complète du marché doublée d'une crise du dollar, ce qui a amené les autorités à nationaliser les deux agences.

Il s'est ajouté le nécessaire sauvetage des agences d'assurances liées à ces crédits (« crédits default swaps » CDS : produits dérivés). Les pertes sont énormes et la crise devient systémique et menace tout le système financier dans son ensemble vu le poids des crédits subprime dans le marché financier. Les banques et assurances européennes ne sont pas en reste puisqu'elles sont impliquées notamment à travers leurs filiales américaines qui ont acheté ces produits « titrisés ».

Cette crise marque la faillite d'une croyance selon laquelle le système financier peut fixer ses propres règles de fonctionnement, s'autoréguler. « Développée sous Reagan et Thatcher, la politique de dérégulation portée à son paroxysme par A. Greenspan (Président de la Réserve Fédérale) a permis non seulement à l'ingénierie financière de se développer mais aussi d'être exploitée de manière perverse » [Aglietta, *ibid.*].

Dans l'ensemble, les évolutions des pays européens sont concordantes et font apparaître un décloisonnement des marchés et une déspecialisation des établissements financiers. Les systèmes ont connu des dispositifs plus concurrentiels et moins réglementés, après les Etats-Unis la titrisation des créances hypothécaires s'y est largement engagée en premier lieu en Grande Bretagne.

Le financement privé reste néanmoins insuffisant pour répondre aux besoins de logement de la majorité des ménages. Même si les pouvoirs publics se désengagent en général du financement du logement social, les aides au logement restent importantes.

2- **Les aides au logement** :

Une fois affirmée la nécessité de l'intervention publique, se pose la question des choix politiques : politique d'offre et soutien à la demande.

On peut distinguer trois grands types :

- **Contrôle des loyers** : cette aide a des répercussions sur l'offre locative. Elle a été pratiquée dès le XIXème siècle, comme une intervention publique à cause de l'inadéquation de l'offre (faible) à la demande accentuée encore par les destructions de deux guerres. Cela a entraîné l'arrêt des investissements des propriétaires bailleurs, accentuant la pénurie et les inégalités entre locataires en place et jeunes ménages mal logés en attente ainsi que le blocage des mobilités résidentielles.

Après la deuxième guerre, les Etats moduleront ce contrôle des loyers tout en surveillant leur évolution et la protection du locataire, justifiées par la situation de

monopole détenue par les propriétaires bailleurs. Dans les années deux mille et selon les pays, les libéralisations sont encore plus ou moins partielles.

- ***Aides à la construction locative*** : il s'agit des subventions de la construction de logement du parc locatif social. Elle a été importante en situation de contraction de l'offre et de pénurie pour relancer l'appareil productif du bâtiment. Elle supplée aux mesures de contrôle des loyers par la réduction des coûts de construction et par là du niveau des loyers. Le poids de cette aide est très lié au degré d'intervention de l'Etat ; de 35% du parc total pour le social subventionné aux Pays Bas, à 17% pour la France et à 2% pour les Etats-Unis.
- ***Aides directe au locataire*** : Des aides directes se sont développées parallèlement à la construction subventionnée. Suite à la résorption des déficits quantitatifs grâce aux grands programmes de logement d'après guerre et une fois développé un système de crédit pour le financement, il apparaissait moins justifié de subventionner la construction, le marché pouvant se substitué à la puissance publique. Dés lors, de nombreux pays, même les Etats-Unis, ont mis en place un système d'allocation logement qui aideraient les ménages à habiter aussi bien dans le secteur social que privé, on dépenserait moins qu'en construisant et on éviterait les ségrégations spatiales.
- ***Aides aux propriétaires*** : Dans le même temps, la propriété occupante était encouragée par l'organisation du système bancaire et du crédit (primes, taux bonifiés, etc.) et des avantages fiscaux (déduction des intérêts des emprunts du revenu imposable, exonération sur les plus values immobilières, etc.).

2-1- France :

Les aides sont constituées en France par les aides aux consommateurs (aide à la personne) et aux producteurs (aide à la pierre) et des aides fiscales. En valeur réelle, le volume total de l'aide reste constant sur une la décennie 1984-95 [Compte du logement 1997] ; une stabilisation en terme réel de l'aide qui était l'objectif de la réforme.

Au niveau de sa structure, la part de l'aide fiscale est restée constante à 20%, la distribution égale entre l'aide à la personne et l'aide à la pierre (40% chacune) en 1984, évolue différemment par la suite. Cette distribution verra une augmentation régulière de l'aide à la personne au dépends de l'aide aux producteurs, passant respectivement à 50% contre 27% du total en 1990 et à 61% contre 19% en 1995.

a)- *L'aide à la pierre* baisse de 35% à prix constant ; ceci montre que la diminution des mises en chantier a plutôt suivi la décélération du PIB global pendant la période mettant en cause l'objectif de maintien de l'appareil productif et le degré d'influence de cette aide sur le secteur. C'est surtout la diminution des coûts de construction qui, en permettant une résolvabilisation des ménages, va limiter le recul de l'activité du secteur de la construction.

b)- *Les aides à la personne* ont augmenté en termes constants de 156% et les aides fiscales de 33%, une tendance qui était déjà forte aux Etats Unis.

L'évolution de l'aide à la personne au dépend de celle à la pierre tient du souhait de lutter contre les rentes de situation. Du fait du principe de maintien sur les lieux dans le logement social, les bénéficiaires ayant connu une amélioration financière disposent de ressources supérieures aux plafonds autorisés. La proportion des ménages dont les ressources excèdent les plafonds autorisés va ainsi augmenter avec l'ancienneté dans les lieux, ce qui est contraire aux objectifs du logement social.

Ces aides ont été financées par l'Etat (52%), les régimes sociaux (35,5%), les employeurs (9,4%) et les collectivités locales (3,1%).

La part des aides par rapport au Produit Intérieur Brut va augmenter, de 1978 à 1983, de 1,75% à 2,22% pour revenir à 1,66% en 1995 [Geindre 1995] (6) et se stabiliser de 1% dans les années deux mille.

2-2- Grande Bretagne :

a)- *Aides à la pierre* : le gouvernement conservateur (début 1980) va considérablement réduire l'aide directe de l'Etat au secteur locatif social (aide à la pierre). Les collectivités locales concernées par cette aide n'ont plus le droit de construire des logements et ne gèrent que le parc existant fortement diminué par la cession des logements locatifs. Les aides à la pierre inscrites au budget de l'environnement concernent les dépenses en capital pour l'amélioration des logements locatifs sociaux et privés ainsi que la rénovation urbaine pour les collectivités locales. La quasi-totalité de l'aide à la pierre concerne donc la location.

Par contre, ce gouvernement consentira à une élévation des aides à la personne et surtout il encouragera l'accession à la propriété par des aides fiscales et par la vente des logements sociaux avec une décote importante par rapport aux prix du marché.

b)- *Les aides à la personne* représentaient presque le double en valeur des aides à la pierre [BIPE.1995] (7), elles présentent la spécificité d'assurer la prise en charge totale de la dépense de logement des bénéficiaires du revenu minimum. Deux aides sont importantes :

- Une allocation de logement est consentie aux locataires des logements sociaux calculée en fonction du loyer effectivement payé et des ressources du ménage.
- Une autre allocation est versée aux locataires (2/5èmes du total des aides) du secteur privé dans les mêmes conditions que la première.

Il n'y presque pas d'aide personnalisée à l'accession à la propriété, sauf une aide limitée qui est accordée pour les paiements des intérêts des emprunts pour les accédants chômeurs.

La croissance du nombre de bénéficiaires des aides à la personne (de 41% en 1981 à 66% en 1993) [Benit, 1994] (8) est remarquable comme dans beaucoup de pays européens.

c)- *Les aides fiscales* concernent les avantages fiscaux pour l'accession à la propriété. Il s'agit d'une déduction fiscale portant sur le montant des intérêts emprunts hypothécaires souscrits par les accédants pour l'achat ou la réhabilitation de leur résidence principale. Mais les taux d'abattements n'ont pas cessé de baisser de 25% à 15% faisant diminuer le volume de ces aides de 50% de 1990 à 1994 [BIPE, *ibid.*].

d)- *La vente au rabais du parc locatif social* en 1980 (jusqu'à 70% du prix de marché) a radicalement transformé la politique du logement du gouvernement conservateur ; ceci pour des raisons d'efficacité économiques mais surtout politiques : restriction des pouvoirs des collectivités locales dont la part dans le stock total de logement va passer de 31,4% en 1980 à 19,5% en 1995 [BIPE, *ibid.*]. Une nouvelle politique d'encouragement du secteur locatif privé en libérant les loyers des logements neufs, en levant l'obligation du maintien sur les lieux à la fin du bail et par une allocation de logement pour les moins aisés ; ce qui contribuera à l'augmentation des aides à la personne.

Ainsi, on assiste à un engagement délibéré des pouvoirs publics en faveur de l'accession à la propriété et à la non intervention de l'Etat, tout en continuant de consacrer une aide importante au logement.

2-3- Pays Bas :

De fortement interventionnistes en matière d'aides au logement, les pouvoirs publics vont se dégager de ces dépenses et les transformations du système des aides va toucher particulièrement les aides à la pierre comme dans l'ensemble des pays avancés.

a)- l'aide à la pierre : L'essentiel des aides à la pierre favorisait alors les logements locatifs sociaux gérés par les corporations de logement et les collectivités locales. Une subvention comble l'écart entre loyer réglementé pratiqué et loyer d'équilibre garantissant l'équilibre de gestion de ces organismes sur cinquante ans. [Teulet, 1995] (9). Avant d'être supprimées en 1988, ces aides ont connu une très forte augmentation en raison de la hausse des taux d'intérêts et de l'importance des programmes de logement locatifs sociaux.

La réforme partira du principe d'une réduction nécessaire des aides publiques au logement compte tenu du renforcement des contraintes budgétaires (7% du PNB de déficit) et de l'évolution favorable du marché du logement.

La baisse rapide des taux d'intérêts (1987) avait incité les corporations du logement à faire des remboursements anticipés à l'Etat et à se refinancer à des taux inférieurs sur le marché financier. Les pouvoirs publics saisiront l'occasion pour supprimer leur système de financement public direct du logement social. En contre partie la fixation des loyers du social se fera en fonction des coûts, l'aide personnelle au logement prenant un relais plus important dans la solvabilisation des ménages éligibles.

Le désengagement n'est pas total et l'Etat continue à accorder des subventions de façon globale, mais tout effort de constructions nouvelles des corporations de logement et municipalités doit être financé sur le marché privé avec la garantie de ces emprunts par un fonds du logement créé à cet effet et lui-même garanti par l'Etat et les communes.

La politique tend à l'indépendance des organismes gestionnaires du logement social, à libérer le marché locatif en élargissant le champ de compétence de ces derniers à des activités strictement commerciales (vente de logements sociaux, production en secteur libre, immobilier d'entreprise) sans remise en cause de leur statut spécifique et de leurs avantages fiscaux.

b)- Aides à la personne : Cette aide, apportée par la réforme comme vecteur de l'effort de la collectivité, est venue suppléer au désengagement de l'Etat de l'aide à la pierre. Elle est allouée au bénéficiaire du locataire en fonction des revenus du ménage de sa composition et du montant du loyer.

Le niveau de cette aide va connaître une tendance à la stabilisation contrairement aux autres pays européens. Cette orientation d'une baisse globale des aides est dictée par l'objectif de réduction du déficit des finances publiques pour satisfaire aux critères du traité de Maastricht.

Une autre aide est celle de la garantie communale des prêts au logement en accession à la propriété. Elle permet au ménage accédant d'obtenir un emprunt couvrant 100% du prix de l'opération (seulement 70% en cas d'absence de cette garantie) ; près de 50% des prêts hypothécaires bénéficient de cette garantie, les risques étant mutualisés par un fonds national.

c)- les aides fiscales : Elles sont considérées comme l'instrument privilégié pour développer l'accession à la propriété. Les acquéreurs peuvent déduire de leur revenu imposable les intérêts des emprunts qu'ils ont contractés sans condition de plafond ou de durée. Ce système est très favorable à ceux qui disposent de revenus et aux revenus les plus élevés. Les déductions fiscales augmentent avec la progression des taux d'intérêt et du taux de propriétaires.

Cette aide représente moins du tiers de la contribution publique au logement dans les années quatre vingt dix et verra par la suite sa part progresser avec la suppression des aides au secteur locatif social.

2-4- Etats-Unis :

Même si le régime libéral prévaut, il ne signifie pas une abstention de l'Etat en matière de logement. Après la phase de désengagement des années quatre vingt (politique monétariste), la décennie suivante connaîtra une relance des politiques publiques même si ce sont les aides fiscales qui dominant.

a)- Aides à la pierre : D'un montant très limité, elles interviennent toujours à l'initiative du gouvernement fédéral dans le cadre de programmes de construction ou de réhabilitation de logement locatifs publics principalement.

Le logement locatif privé non conventionné joue un rôle de parc social et héberge les trois quarts des ménages pauvres qui ne reçoivent aucune aide [Schaefer, *ibid.*].

b)-aides à la personne : Fin 1980, la quasi-totalité des subventions fédérales est destinée au logement locatif dont 37% sous forme d'aides à la pierre et 63% d'aides à la personne [BIPE, 1989] (10).

Les systèmes d'allocation de logement sont jugés moins coûteux pour les budgets publics que les aides à la pierre. Le taux d'effort minimum conditionnant l'octroi de l'allocation logement pour le locataire a été porté de 25% à 30%.

Ce système d'allocation (vouchers ou « chèque logement » versé directement au bailleur par l'administration) qui n'est pas un droit comme en France, reste très marginal, il ne concerne que 2% du parc total de logement, il loge à peine 30% des ménages éligibles et la proportion des locataires aidés est de 13% contre 45% en France. Il ne privilégie pas les plus

pauvres, l'administration tend à favoriser les ménages plus riches pour augmenter le nombre de bénéficiaires puisque les subventions sont inversement proportionnelles au revenu.

Les collectivités locales ont également mis en place des systèmes d'aide aux impayés destinés aux ménages en difficulté. Mais les initiatives sont surtout l'œuvre des associations caritatives pour loger les plus démunis, le financement provenant de fonds publics nationaux et locaux.

c)- les aides fiscales : L'essentiel des aides au logement aux USA est constitué des aides fiscales. La plus importante est la déduction fiscale des intérêts hypothécaires. Destinées à ceux qui disposent de revenus élevés, ces aides tiennent des politiques redistributives les plus inégalitaires.

La politique de Reagan de relance de la consommation intérieure par le crédit s'est basée sur la déduction de la totalité des intérêts d'emprunts (y compris les emprunts pour achats de biens de consommation) du revenu imposable, sans limitation de montant et de durée. Depuis 1986, cette déduction a été limitée aux seuls intérêts hypothécaires liés à l'achat d'une résidence principale ou secondaire.

D'autres aides fiscales existent comme les déductions des impôts fonciers, les détaxes des plus values de revente ou les exonérations fiscales en faveur des propriétaires privés bailleurs. Toutes les aides fiscales concernent l'accession à la propriété.

Conclusion :

Le désengagement des pouvoirs publics en matière d'aides au logement paraît général, même dans des pays traditionnellement interventionnistes ; néanmoins on remarque une permanence de l'implication des Etats (T-103), même si elle prend des formes différentes à travers, par exemple, le changement en faveur de l'aide à la personne au dépend de l'aide à la pierre (T-104). Cette implication reste dictée par l'exigence de solvabilisation de la demande puisque le problème du préfinancement du cycle de production est lui maintenant pris en charge par le capital financier.

Du fait que tous les pays veulent développer l'accession à la propriété, la tendance générale est à la diminution du poids des aides. Leur structure évolue au détriment des aides à la pierre, jugées plus coûteuses et génératrices de rentes de situation, et en faveur des aides à la personne, censées être plus adaptées à des cibles définies.

Les politiques publiques illustrent une préférence marquée en faveur de l'accèsion à la propriété (T-105). Mais cela résulte essentiellement d'une insuffisance du parc locatif du point de vue quantitatif ou de la taille des logements. Lefebvre [1988] (11) : « ce sont dans les pays où le parc locatif privé et public est de bonne qualité, où les locataires jouissent d'une grande sécurité d'occupation, où leurs droits sur le logement sont relativement étendus et où la protection sociale est très développée, que les taux de propriétaires occupants sont généralement les plus faibles».

La politique du logement qui visait à favoriser l'accèsion à la propriété par des mesures tendant à ajuster les aides et les crédits à la personne (au profit des banques) était conçue comme une arme contre le « social » [Bourdieu, *ibid.*]. L'accès à la propriété par le crédit devait attacher durablement les bénéficiaires endettés à un ordre économique et social. Cela tout en offrant aux institutions bancaires la possibilité de mobiliser plus largement l'épargne dormante.

L'appel aux financements privés du logement ainsi que les aides publiques illustrent une accentuation recherchée des mécanismes de marché. Le recul des établissements spécialisés au profit des banques et de nouveaux prêteurs a élargit la distinction entre marché primaire et marché secondaire, inaugurée aux Etats-Unis (après la crise de 1929) et la titrisation des crédits hypothécaires va constituer une procédure privilégiée et généralisée de refinancement instantanée sur les marchés financiers internes et externes.

Une autre tendance s'est affirmée et concerne la flexibilité des techniques de prêts immobiliers par l'abondant des taux d'intérêt fixes.

NOTES

- Ghélkiière L. : « Marché et politique du logement dans la CEE »
La documentation française – Paris- 1991
- Laferrère A. : « La politique économique du logement en France »
Journées d'étude RBDH- Avril- 2004
- Bourdieu P. : « Les structures sociales de l'économie »
Edition du Seuil- 2000
- Diamond D.B. : « L'efficacité des systèmes de financement de l'habitat »
L'Observateur de l'immobilier –N°26-27-Mars 1994
- Schaefer J.P. : « La politique du logement aux Etats-Unis »
L'Observateur de l'immobilier –N°30- Février 1995
- Geindre F. : « Le logement une priorité du XI ème Plan »
La documentation française – Paris- 1993
- BIPE : « Les aides publiques au logement en Europe»
BIPE-CONSEIL- Nov. 1995
- Bénit C. : « La privatisation du logement en Grande Bretagne »
Cahiers de l'IAURIF- N°20-27 1994
- Teulet P. : « La réforme du logement au Pays Bas »
L'Observateur de l'immobilier –N°31- Mai 1995
- BIPE : « Evaluation des politiques d'aide au logement »
BIPE-CONSEIL- Avril 1989
- Lefebvre B. : « Le secteur locatif privé et les marchés du logement »
ANAH- 1988

Annexe

Tableau103 : Part des aides publiques au logement en 1994

Pays	En % du PIB
France	1,8
Pays Bas	2,4
Grande Bretagne	3,5
Etats Unis	1,5

Source : BIPE

Tableau104: Structure des aides publiques au logement en 1994 (en %)

Pays	Aides à la pierre	Aides à la personne	Aides fiscales
France	15,7	58	26,3
Pays Bas	48,5	19	32,5
Grande Bretagne	29,5	55,5	15
Etats Unis	7	12	81

Source : BIPE

Tableau105 : Destination des aides publiques au logement en 1994

Pays	%des aides pour l'accèsion	Taux de propriétaires Occupants (%)
France	39	54
Pays Bas	40	48,3
Grande Bretagne	31	66,5
Etats Unis	81	63,5

Source : BIPE

Tableau106: Statut d'occupation en 2004 en %

Pays	propriété	Locatif privé	Locatif social
France	56	27	17
Pays Bas	53	12	35
Etats Unis	68	30	2
Grande Bretagne	76,4	1,6	22

Source : Laferrère *ibid.*

Tableau-107: Nombre de locataires bénéficiaires de l'aide

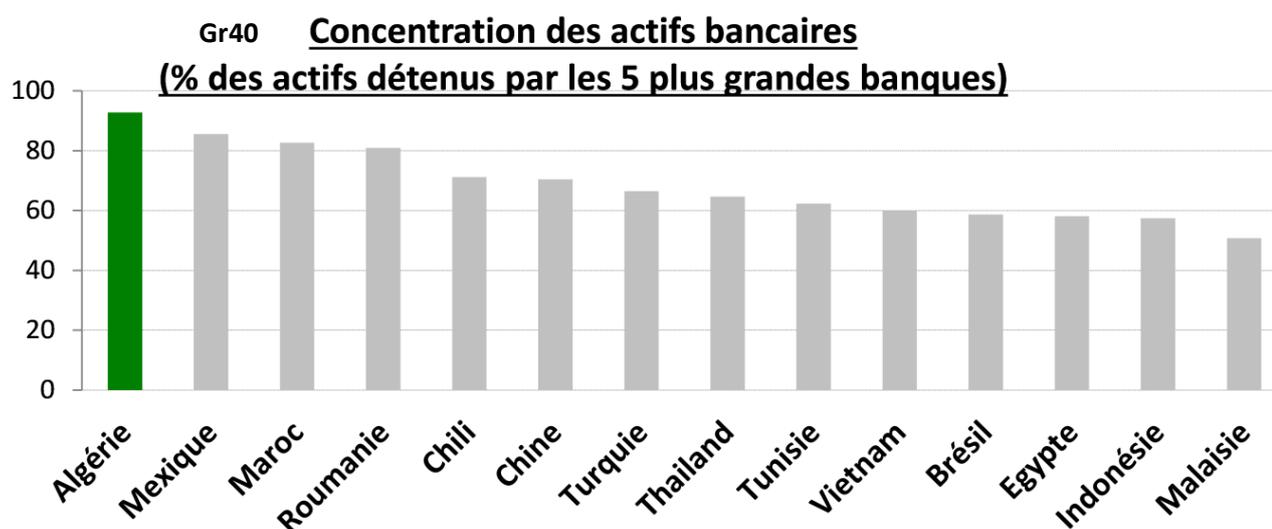
Pays	Locatif social	Locatif privé
France	50	36
Pays bas	32	<au social
Grande Bretagne	70	29
Union Européenne	44	nd

Source : PIPE -2000

1-2 - Système de financement du logement en Algérie :

1-2-1- Le système financier :

Le sous développement du marché des capitaux dans ses trois segments (obligataire, hypothécaire, boursier) est du à la tradition interventionniste de l'Etat qui finançait les entreprises publiques et la majorité des programmes de logement. Ainsi, le système financier, dans son ensemble, reste dominé par le secteur bancaire à 99% (dont 90% secteur public, Graphe n°40 Concentration des actifs financiers) contre 65 et 64% pour le Maroc et l'Egypte, 30% en Afrique du Sud. Alors que dans les pays avancés prédominent l'intermédiation financière non bancaire (marché obligataire et boursier).



Source : NABNI- Rapport 2012-

Les banques publiques assurent l'essentiel du financement des entreprises publiques pour le compte du Trésor, notamment les opérations d'assainissement pilotées par le Trésor (taux bonifiés, annulation des agios, effacement des dettes domaniales). L'interdiction par la LFC de 2009 du crédit à la consommation va limiter le champ d'intervention des banques qui seront encouragées à se tourner vers les prêts immobiliers.

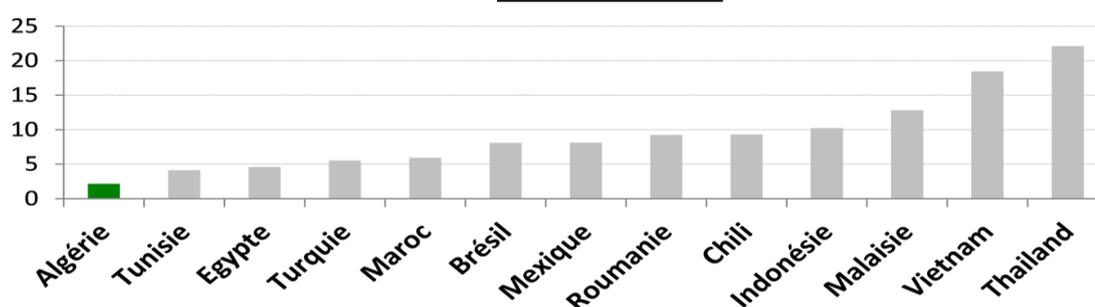
Le secteur bancaire se caractérise par une situation de surliquidité liée à un niveau élevé d'épargne : le ratio dépôts bancaires sur PIB est de 50% en 2010 et 52% en 2011, mais le ratio crédits sur PIB n'est que de 27% en 2011 et les prêts sur dépôts de 54% dont 14% pour les ménages.

Tableau-N°108 - Structure des dépôts (Milliards de DA) :

	2010	2011	Evolution(%)	Part dans le PIB 2010 (%)	Part dans le PIB 2011 (%)
Dépôts à vue	3540	4393	24%	29%	32%
Dépôts à terme	2524	2787	10%	21%	22%
total	6064	7180	18%	50%	52%
Dépôts à vue (%)	58%	61%			
Dépôts à terme (%)	42%	39%			
Total (%)	100%	100%			

Source : Banque d'Algérie

Gr.n°41 Pourcentage de la population adulte ayant accès à un crédit bancaire



Source : NABNI-ibid

Ce manque d'agressivité commerciale de la part des banques publiques a fait passer le ratio dépôts hors hydrocarbures sur PIB hors hydrocarbures à 65% en 2011 (59% en 2010) suite aux rappels des augmentations de salaires décidées en 2010 qui ont porté les dépôts des ménages à 34% de l'encours de dépôts des banques dépassant pour la première fois ceux du secteur des hydrocarbures en 2011.

Globalement, quand les dépôts augmentaient de 18%, les crédits à l'économie de 14% et la part de ces derniers par rapport au PIB restait stable à 50% ; le système financier bénéficiait donc d'une épargne abondante (taux d'épargne/PIB de 50% structurellement des plus élevés au monde) mais largement thésaurisée sans diversification de l'offre de financement (limitée surtout aux émissions du Trésor) malgré la baisse de la part des créances douteuses de 19,05% en 2009 à 16,12% en 2010 [Banque d'Algérie- Tab.- Structure des dépôts -]. Les crédits à l'économie connaissent une évolution importante de 12,5%/an entre 2003-2006, de 18 à 14% entre 2008-2012 et autour de 20% de 2012 -2013 [Banque d'Algérie, Tableau- -Crédits à l'économie].

Tableau-N° 109 - Répartition des crédits à l'économie (%) :

	2008	2009	2010	2011	2012
Sec. public	46%	48,1%	44,7%	46,7%	47,7%
évolution	21,5	23,6	-1,6	19,2	17,8
Sec. privé	54	51,9	55,3	53,3	52,3
évolution	16,2	13,3	12,9	09,8	13,2
Total*	2615,5	3086,5	3268,1	3726,5	4298,4
IPConsommation	04,86%	05,74	03,91	04,52	08,89
Base 100=2001	124	131,1	136,23	142,39	155,05

Source : Banque d'Algérie - *Milliards DA

Les crédits alloués de plus en plus aux privés représentent plus de la moitié des dépôts (54%) et proviennent à 53% des entreprises privées et des ménages et sont effectués à terme pour 75% ce qui donne une bonne capacité de prêts aux banques (les prêts à moyen et long terme passeront de 52% en 2006 à plus de 60% du total en 2010-2012) pour développer leur part de financement dans l'immobilier si on limite les rentes distribuées sur le marché captif des titres du Trésor qui représentait 51% des crédits à l'économie en 2006 [A. Benachenhou, 2008].

Financer le logement est un enjeu de première importance pour le secteur financier même si le financement du logement est une activité difficile à développer dans les pays en développement. Les conditions exigées sont complexes, notamment le besoin de longues périodes d'amortissement, de voies de recouvrement efficaces, de suretés de l'investissement (titres de propriétés, etc.) pour attirer les capitaux à long terme et pour ouvrir l'accès au logement des ménages modestes.

Le financement du logement est une partie importante du développement des secteurs financiers et de l'immobilier. Pour permettre l'accès aux populations à revenus moyens et inférieurs, les réformes foncières et la réforme des subventions sont indispensables. Si ces réformes sont importantes, notamment en encourageant l'épargne, elles doivent s'inscrire dans une réforme globale du secteur du logement.

Le financement du logement se caractérise en Algérie par une constante sensibilité à la courbe des revenus pétroliers.

A chaque boom pétrolier (1973 de 3 à 15\$ le baril et 1979 à 35\$ équivalent 90\$ de 2008 avec un pic à 150\$ pour cette dernière année), des programmes importants de logements sont inscrits sur budget d'Etat.

Les autorisations de paiement (A.P.) annuelles seront multipliées par 30 entre 1970-78, par 4 entre 1978-1980 et 63 sur 280 milliards de \$ (22,5%) constituent la part du logement

dans le budget d'équipement public de 2010-2014. Ces enveloppes seront accordées au-delà des moyens de réalisation et des capacités d'absorption du secteur de la construction, cela entraînera des goulets d'étranglement avec toujours les mêmes conséquences :

- Allongement des délais de réalisation (de 2 hommes/logement/an en 1973 à 5h/logt/an en 1980, 7h/logt/an en 1995), programme AADL (55000 logements) de 2001 prévu pour 2003 ne sera achevé qu'en 2013 ;
- Augmentation inconsidérée des prix à la construction (multipliés par 3 entre 1973 et 1977 ; par 2 en 1979 ; par 2 entre 2008-2010) ;
- Baisse de la productivité (35 m²/travailleur/an en 1973 et 15 m² en 1977),
- Des entreprises publiques devenues des unités de redistribution de la rente pétrolière (explosion des effectifs improductifs) ;
- Des entreprises privées doublant spontanément les prix de la sous- traitance au public pour participer à la redistribution de cette rente tout en laissant à la charge du Trésor les déficits structurels des entreprises publiques.

1-2-2-Le financement du logement

Aperçu historique :

La particularité du secteur du logement en Algérie réside dans l'origine de son financement. La production (hors auto-construction) a été assurée durant des années principalement par des financements publics. Ce système a mis l'Etat au cœur de l'organisation de la promotion immobilière aussi bien au niveau du foncier, de la promotion, du financement que de la production et de la gestion :

- Les communes avaient, jusqu'en 1990, le monopole du foncier et des transactions financières (Ordonnance de 1974 portant municipalisation des sols urbains) ;
- Le Trésor et la CNEP (Caisse d'Epargne et de Prévoyance) finançaient ;
- Les entreprises publiques de BTP (de dimension nationale, régionale et de Wilaya) réalisaient;
- Les OPGI (Office Public de Promotion et de Gestion Immobilière) s'occupaient de la promotion et administraient.

Malgré l'environnement institutionnel destiné à encadrer le secteur, les résultats en termes d'offre de logements restaient en deçà d'une demande diversifiée et sans cesse croissante. Le taux d'occupation par logement (TOL) est passé de 6,1 à 7,7 personnes par logement en 30 ans (1966-1996) malgré le doublement du parc [ONS : données statistiques N°24] et les conditions de logement étaient en fin de période (1995) les suivantes:

T- n°110- Conditions de logement en 1995-

Taille des ménages	% du parc occupé
Taille entre 1 et 6 personnes	50,96
T. entre 7 et 10 pers	40,49
T. supérieure à 10 pers	8,55

Source : ONS : données statistiques N° 24

Devant l'accroissement des déficits depuis 1966, la prise en charge par l'Etat (responsabilité sociale) de la situation a été permise par l'aisance financière due à l'évolution des revenus pétroliers à partir de 1973.

Comme dans les pays européens pour les reconstructions d'après- guerre, elle prendra la forme d'une politique d'aides à la pierre (subventions à la construction) à travers des concours temporaires du Trésor public à 75% (1% de taux d'intérêt sur 40 ans) et 25% de la CNEP (4,75% sur 20 ans) des programmes de logements standards destinés à toutes les catégories de la population sur des terres publiques constituées par les nationalisations au profit des communes (ordonnance de 1974).

La CNEP fonctionne depuis 1971 mais dont le pouvoir d'intervention n'a été amplifié qu'à partir de 1974 et devient le principal collecteur de fonds pour la construction de logements publics ou privés. De 1971 à 1979, elle a contribué au financement de 99 000 logements publics soit 50% des réalisations totales de la période. Ses dépôts annuels sont passés de 900 à 3500 millions DA entre 1977-1979 et cumulés de 2,4 à 10 milliards DA représentant 8% du PNB. Si la valeur moyenne par déposant (7000DA) n'offre aucun moyen de construire, les dépôts représentent une source financière considérable affectée essentiellement au crédit public.

A partir de 1979 (deuxième boom pétrolier), le financement sera totalement à la charge du Trésor à 1% sur 40 ans. Cette modalité de financement montrera ses limites dès l'effondrement des cours du pétrole en 1985-86. L'importance des montants nécessaires à la poursuite des programmes de logements urbains planifiés (avec une augmentation des prix de construction de 383% entre 1989-96 [D. Sari ()], les diminutions des recettes du Trésor et l'impossibilité des OPGI d'honorer leurs dettes (loyer réel étant 5 fois le loyer perçu) envers la CNEP vont emmener les pouvoirs publics à débudgétiser le financement du logement.

Ainsi, on assistera en 1990 au désengagement de l'Etat du logement « planifié » en transmettant le financement d'une nouvelle catégorie de logement celui dit « *social* » à la CNEP sur fonds d'épargne et dont la promotion en tant que Maître d'Ouvrage est assurée par les OPGI passés d'un statut d'Etablissement Public Administratif (EPA) à Etablissement

Public Industriel et Commercial (EPIC). Le Trésor s'engageait à rembourser en capital et en intérêts les montants investis sur 25 ans à un taux de 6% dont 2% de bonification à sa charge. Ce mode de financement prévu pour la seule année 1990, va en fait se poursuivre plusieurs années jusqu'à menacer la survie même de la CNEP (de 1990 à 1996, la Caisse déboursa 82 milliards de DA pour le compte du Trésor sur un total de déboursement de 101 milliards de DA). Les charges financières sont de plus en plus insupportables pour le Trésor, les bonifications sont multipliées par six.

T-N°111 : Conditions de financement du logement social

Année	Taux d'intérêt	Bonification	Taux restant	Durée du prêt
1990	6%	2%	4%	25 ans
1991	9	8	1	30
1992	9	8	1	30
1993	13,5	12,5	1	30
1994	15	12,5	2,5	30
1995	15	12,5	2,5	30

Source : L. Kerri : « rôle et stratégie de l'OPGI » ENSG-1997

Durant cette période (surtout après 1994) d'austérité, les crédits destinés aux particuliers et à la promotion vont voir leur part diminuée au profit du financement du social dont la part va passer de 43 en 1990 à 70% en fin de période. La chute des revenus des ménages entrainera des désistements de réservataires- épargnants de la CNEP ne pouvant plus assurer les restes à payer. Les invendus en accession à la propriété se chiffreront alors à 60 000 logements qui seront plus tard rachetés par le trésor pour les affecter comme logement sociaux.

T-n°- 112- Emplois de la CNEP : 1990-97 (millions DA)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Particuliers	2 161	1 026	1 463	2 189	2 330	2 737	3 442	3 170
%	17,71	8,71	6,94	8,66	7,98	4,45	4,31	5,58
Logt promot	4 737	5 456	9 286	12 054	12 547	16 425	14 840	14 606
%	38,97	46,33	44,39	47,71	42,97	26,75	18,61	25,72
Logt social	5 255	5 292	10 180	11 018	14 320	41 225	61 470	39 005
%	43,24	44,94	48,66	43,61	49,04	67,15	77,07	68,69
Total	12 153	11 774	20 919	25 261	29 197	61 387	79 757	56 780

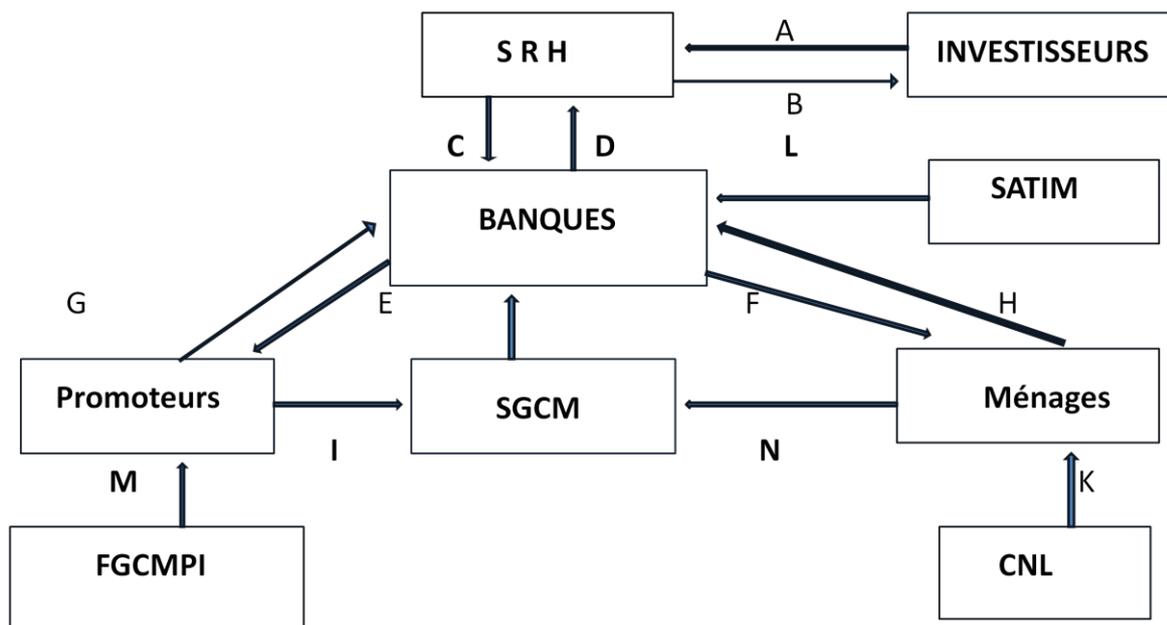
Source : Beltas cité par Lasla Y. Magister Sciences Economiques- Béjaïa- 2006

A partir de 1997, de nouvelles dispositions seront prises afin de diversifier les sources de financement du logement et de développer le crédit hypothécaire, notamment par l'implication des banques en mettant en place des mécanismes de refinancement et de sécurisation des prêts hypothécaires par la création d'organismes de refinancement et de garantie ; la CNEP sera transformée en CNEP-banque lui permettant de diversifier ses produit et d'accéder au refinancement de la Banque d'Algérie.

La titrisation est envisagée pour plus tard pour concrétiser les orientations du FMI et de la Banque Mondiale ; elle fera l'objet de la loi du 20 Février 2006 et semble difficile à mettre en œuvre au sein d'un système financier peu développé et peu sophistiqué, la crise des « *subprimes* » (voir plus haut) de 2008 va tempérer les encouragements des pouvoirs publics envers les institutions financières pour le développement des émissions de titres.

En début 2014, les conventions de refinancement entre les banques commerciales et les organismes de garanties et de refinancement restent encore très limitées. Les promoteurs privés souscrivent peu aux Fonds de garantie ou en fin de chantier quand ils le font, limitant ainsi le recours au crédit bancaire par les candidats à l'accession, l'obtention de ce crédit étant subordonnée à cette souscription au Fonds par le promoteur.

Schéma : Nouvelle architecture du financement du logement



Source : Lasla Y. « Financement du logement » Magister -Monnaie-Finance- p. 61- Béjaia-2006

A : Liquidité ; - B : Emission d'obligations ; -C : Refinancement ; -D : Garantie hypothécaire 1^{er} rang ; - E, F : crédits immobiliers ; - G, H : Garanties hypothèques ; - N, I : souscription d'une convention de garantie ; -J : Garantie ; - K : aides ; - L : Informations liées à la situation financière des emprunteurs ; - M : Souscription d'une assurance ; - N : Souscription d'une convention de garantie.

Le nouveau cadre institutionnel :

- La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) : elle assure le refinancement des prêts hypothécaires accordés pour le financement de la demande par les institutions financières.

Ceci permet à ces institutions d'éviter les risques de transformation, les crédits immobiliers étant à long terme. La SRH se finance essentiellement par l'émission d'obligations hypothécaires, de la Banque d'Algérie.

- La Société de Garantie des Crédits Immobiliers (SGCI) : Elle permet aux banques de garantir leurs prêts immobiliers, elle peut suivre pour leur compte les opérations de recouvrement et protège du risque d'insolvabilité des emprunteurs. Les banques (BNA, BEA, CPA, CNEP) et les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CCR, CAAT) constituent les actionnaires de la SGCI.
- Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) : Sous la tutelle du ministère de l'habitat, il garantit les avances des réservataires-acquéreurs contre les risques de défaillance (insolvabilité) des promoteurs qui doivent souscrire à ce fonds pour pouvoir utiliser ces avances pour le financement de la réalisation et permettre à l'acquéreur d'accéder au crédit bancaire.
- La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique: La création d'une centrale des risques et la mise en place d'un réseau informatique interbancaire spécialisé pour prévenir des risques d'endettement des particuliers.
- La Caisse Nationale du Logement (CNL) : Créée par le décret de 1991 modifié en 1994, la CNL a pour objectif d'augmenter la solvabilité des revenus faibles par des aides directes (financières, allongement de la durée de remboursement, bonification de taux d'intérêt) grâce à des ressources autres que budgétaires. Dès 1998, la CNL prendra en charge le financement du logement social sur budget de l'Etat et l'octroi d'aides financières directes (aides frontales) à l'accès à la propriété dont le revenu est inférieur à six fois le SNMG. Elle deviendra le bras financier de l'Etat et le principal pourvoyeur et gestionnaire des aides directes et indirectes au logement.

Le crédit Hypothécaire

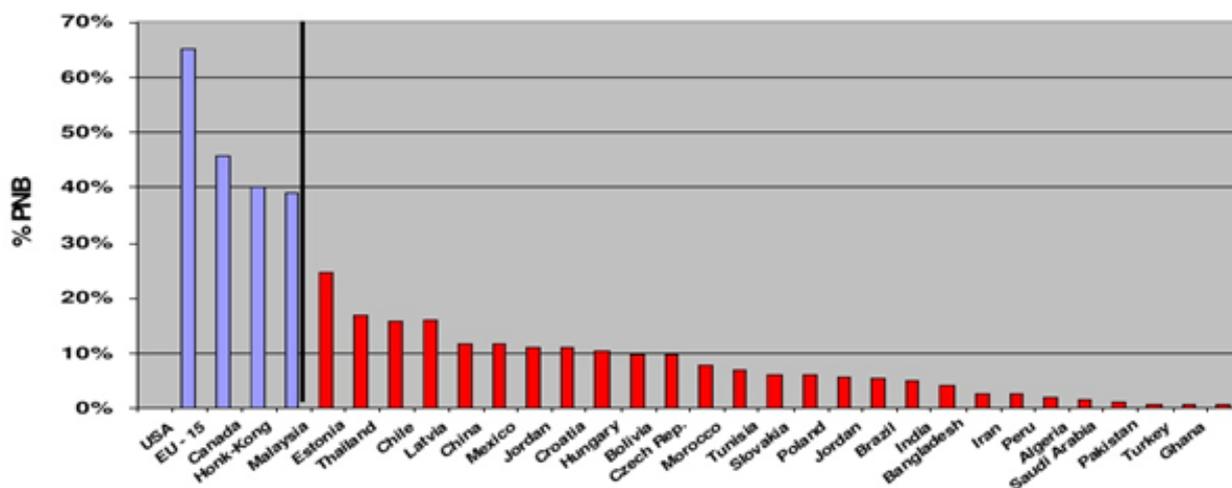
L'intermédiation financière ne repose que sur les banques car il n'y a pas de développement du secteur financier non bancaire. Le système de financement reste dominé, aujourd'hui, par le secteur bancaire public qui détient 90% des actifs financiers (3% aux compagnies d'assurance, 3% banques privées étrangères, ...) avec un marché monétaire et obligataire peu actif (peu de titres négociables).

Alors que le déficit en logement était estimé à 25% du PIB en 2002, les prêts aux ménages au logement ne représentaient que 1,5% du PIB (dont 97% accordés par la seule CNEP convertie en banque en 1997) ce ratio se maintient en 2006 alors que les aides publiques représentent 3% du PIB. Si le crédit au logement en Algérie reste un des plus

faibles des pays émergents moins dotés de ressources d'épargne (Graphe-N°2 - Crédit au logement/pays émergents) c'est qu'il est conditionné par la faiblesse de l'accès, en général, des ménages aux banques commerciales (Graphe - Emprunteurs aux banques commerciales).

Le crédit au logement est parmi les services financiers les moins développés dans les économies émergentes

Encours des prêts au logement / PNB (2004)



Banque Mondiale

Les premières véritables intentions des autres banques d'investir le secteur des prêts hypothécaires ne se manifesteront, sur injonctions des autorités publiques, qu'en 2013 avec des engagements en évolution de 60% par rapport à 2012 mais la part des crédits aux ménages évoluera peu à tout juste 2% du PIB avec une croissance de 18% entre 2010 et 2011 et une part de seulement 8% du total des crédits à l'économie.

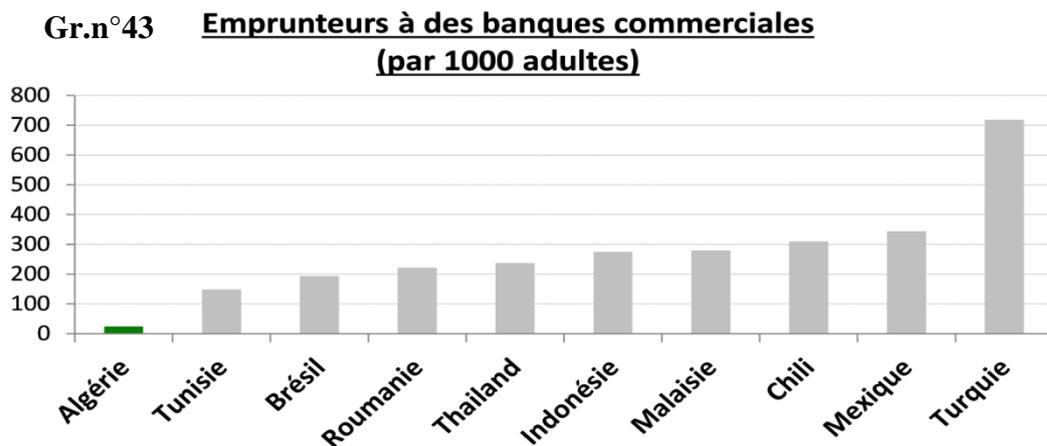
Les réformes actuelles de ce système préfigurent les évolutions qu'ont connues les systèmes de financement du logement des pays avancés depuis la fin des années soixante dix et sont le prolongement des différentes missions du FMI et de la Banque Mondiale dans le cadre du Plan d'Ajustement Structurel (1994-98).

L'orientation des pouvoirs publics est de réduire la part du secteur locatif social largement subventionné (aides à la pierre) et de promouvoir le secteur de l'accès à la propriété financé par des prêts hypothécaires à des conditions de marché.

Un mécanisme de location-vente adossé à des aides à la personne (aides à l'accédant et au producteur) a été mis en place sous des formes multiples (LSP, LPA, LPP, AADL, etc.) pour les ménages à revenus intermédiaires. Ces aides coûteuses mises à la charge du budget

de l'Etat sous forme de subventions foncières, de bonifications des taux d'intérêt et de remboursements à long terme, restent non pérennes en cas de retournement des recettes de la fiscalité pétrolière. La part de cette dernière qui n'a pas dépassé la moitié des recettes budgétaires avant 1980, va restée au dessus de 58% jusqu'en 1994 (60 à 67% en 1980-82) puis autour de 65% dans les années deux mille où elle finance même une part des dépenses définitives de fonctionnement, malgré la création du fonds de réserve qui soustrait au budget de fonctionnement presque 70% de ces recettes (loi de finances établie sur la base de 37\$ le baril).

Par ailleurs, les récentes restrictions à l'obtention de logements sociaux locatifs (moins de deux fois le SNMG), jointes à la hausse des loyers et l'octroi de subventions en faveur des locataires occupants (cession à des prix avantageux entre 6 à 8 fois moins que les prix de marché avec défalcation des loyers déjà payés) essaient d'encourager l'accession à la propriété. Par contre le développement du financement hypothécaire aux conditions de marché semble plus difficile à mettre en œuvre (Graphe - accès au crédit).



Source :NABNI-ibid.

Dans la loi de Finance de 2011, le montant des transferts alloués au secteur de l'habitat est significatif de l'engagement des finances publiques dans le logement social locatif (100 Mrds DA pour environ 60000 unités). La dotation pour le crédit bonifié est elle encore très modeste (1Mrd DA) pour sa première année de lancement (Taux à 1% institué par la Loi de Finance Complémentaire de 2009, la différence avec le taux du marché à la charge du Trésor).

Les premiers efforts de diversification d'un modèle de financement du logement dominé exclusivement par les engagements du Trésor public remontent aux années quatre vingt dix avec l'introduction de la formule du « logement social participatif » (LSP) et la libéralisation de la promotion privée. Ces nouvelles formules étaient censées recourir au crédit

hypothécaire que l'ensemble des banques publiques et privées ont été invitées à dynamiser au lieu et place de l'ancien monopole de la CNEP, l'Etat affaiblit durant cette période n'a pu imposer ses orientations.

Ce n'est que lorsque les pouvoirs publics reprendront du poids (reconstitution des Finances Publiques) en 2013 que L'Etat par injonctions imposera aux banques publiques avec comme chef de file le CPA de s'engager fortement dans le crédit immobilier ; des institutions de garanties (SGCI : Société de Garantie des Crédits Immobiliers) et de refinancement (SRH : Société de Refinancement Hypothécaire) ont été créées par ailleurs pour sécuriser ce financement et les crédits à la consommation supprimés. Ce dispositif sera soutenu par des aides frontales (700 000 DA) gérées par la Caisse Nationale du Logement (CNL).

Dès 2010, les crédits immobiliers vont connaître une croissance rapide, entre 6 et 7% du portefeuille des banques. La CNEP reste leader avec 55% du marché (24 Mrds).

Pressées par l'Etat actionnaire de développer le crédit hypothécaire toutes les banques publiques ont définies des programmes ambitieux dans ce domaine.

Début 2014, le CPA en tant que chef de file de cinq banques y compris la CNEP, signe avec le ministère de l'habitat une convention d'engagement pour le financement de programmes à taux bonifiés de 1000 Milliards DA pour 100 000 logements LPP et 700 Mrds DA pour 150 000 logements en location-vente.

Mais le crédit hypothécaire reste peu développé son stock a mis plus de dix ans entre 2002-2013 pour passer de 1% à 3% du PIB. Cette faiblesse ne tient pas à des conditions qui le rendent inabordable ; au contraire, les caractéristiques des prêts sont favorables après les baisses successives des taux d'intérêt entre 7 et 8% sur 15 à 20 ans et le taux de 1% pour certaines catégories de candidats à l'accession. Le problème est donc un problème d'offre des institutions financières peu engagées que celui de la demande ciblée.

- Le niveau des prix du logement est la première entrave à la formation de la demande solvable et le manque de financement aggrave le problème. Pour le programme promotionnel de 2,2 millions DA et 1,9 million pour l'auto construction, un tiers (1/3) des ménages ont la capacité d'emprunter sans subvention (le taux d'épargne est suffisant) ; avec l'aide frontale de la CNL de 25 à 30% du prix pour les programmes aidés, cette proportion double et c'est 2/3 qui peuvent s'endetter. Ceci met en lumière le sous développement du marché du crédit en général et immobilier en particulier.

- Les grandes banques sont mal outillées pour développer et gérer les prêts hypothécaires. La CNEP, seule institution intéressée par les prêts immobiliers était fixée sur des produits réglementés et gérés de manière administrative, avec faible prise de risques.
- Le cadre juridique et réglementaire est défavorable notamment en ce qui concerne le transfert de propriété et la qualité des garanties hypothécaires et titres dument enregistrés.

D'autre part, la contribution des institutions nouvellement créées pour développer le marché hypothécaire reste limité :

La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), bien capitalisée par cinq banques publiques (54% du capital) 03 compagnies d'assurance (16%) et le Trésor (30%), elle offre une ligne de refinancement de prêts dont le risque reste à la charge du prêteur. Ses opérations restent limitées, conventions avec seulement deux banques et pas encore avec la CNEP. La SRH n'a toujours pas émis d'obligations sur le marché ce qui était son objectif initial.

La SGCI couvre les risques de crédits promoteurs ou acquéreurs, décès, invalidité, défaillance temporaire ou définitive jusqu'à concurrence de 90% de l'encours de la dette. Son utilisation est freinée par des exigences fortes des primes à 4 et 5% du montant des prêts et paiement intégral d'avance.

Le FGCM, offre des garanties pour couvrir les acomptes des ménages versés au promoteur pour la vente sur plan. L'adhésion du promoteur à ce Fonds est obligatoire pour l'obtention du crédit bancaire par le futur acquéreur. Ne voulant pas supporté le coût de la prime ou n'adhérant qu'à la dernière année du chantier, maints promoteurs bloquent nombre de recours au crédit hypothécaire.

Niveau d'épargne et crédits au logement :

Le nombre de livrets d'épargne ne cesse d'augmenter (de 2,948 à 3,358 millions DA entre 1999-2003) et les dépôts à la CNEP de 157 à 525 milliards DA (7 milliards \$) représentant 25% de l'ensemble des dépôts dans les banques. Cette croissance a été plus rapide que la hausse des prix à la construction qui a été de 40% pour la même période. Afin de soulager les finances publiques (représentant 40% du PIB et multipliées par 5 entre 1999-2004), c'est de cette institution financière dont l'immobilier est le métier de base que va dépendre l'évolution du crédit hypothécaire appuyée par les nouvelles institutions de refinancement.

Jusqu'en 2013, le crédit hypothécaire ne semble pas prendre son essor du fait de multiples obstacles liés notamment à des aspects juridiques de titres de propriété ou aux stratégies des promoteurs et des entreprises du secteur (sous- facturation, refus de s'inscrire aux fonds de garanties,...).

La part des crédits octroyés représente une fraction limitée du volume des dépôts sur livrets d'épargne.

Tableau-N°113 -Dépôts sur livrets d'épargne (Millions de DA) :

Banques	2000	2001	2002	2003	2004	2005
BADR	33 958	42 139	55 456	73 101	88 101	93 830
BDL	24 238	30 112	37 396	47 131	49 814	59 815
BNA	46 971	54 191	62 922	79 656	92 513	115 320
CPA	38 036	44 387	53 257	65 972	74 126	91 130
BEA	14 121	16 297	20 220	26 228	28 320	34 515
S/Total	157 324	187 126	229 251	292 088	332 874	395 510
CNEP	344 000	381 375	426 601	463 505	508 504	565 512
Total	501 324	568 501	655 852	755 593	841 378	961 022

Tableau-N° 114 -Prêts immobiliers aux ménages en 2006 (en milliards DA)

Banques	CNEP	BDL	CPA	BNA	BEA	BARAKA	SGA	BNP	TOTAL
Montant	101,7	17,8	5,5	0,7	0,6	0,4	0,2	0,2	127
%	80%	14	4,4	0,5	0,5	0,3	0,15	0,15	100%

Source : Source : A. Benachenhou : « pour une meilleure croissance » Alpha Design, juin 2008

Le total de ce financement bancaire (127 milliards DA) ne dépasse pas 1,5% du PIB et sur des ressources de près de 1000 milliards de DA en 2005, les prêts immobiliers aux particuliers ne représentent que 12,8% des dépôts sur livrets d'épargne, cette part remonte à 16,7% pour la CNEP qui est un organisme spécialisé qui offre 80% des prêts immobiliers aux ménages en 2006. Mais cet engagement majoritaire de la CNEP la met devant des difficultés face au respect du ratio de transformation puisque ses ressources sont à 90% à court terme alors que 70% de ses prêts sont à moyen ou long terme. D'autre part, elle est confrontée à des problèmes de rentabilité car étant en situation de surliquidités et ne pouvant placer une partie qu'à la Banque d'Algérie.

Disposant d'un total de ressources de 640 milliards DA et ayant récolté en 2007 des ressources supplémentaires de 40 milliards DA, elle n'a pu prêter que 8 milliards dont la moitié a financé des transactions entre particuliers dans l'ancien [A. Benachenhou, ibid.] à cause des manques de garanties des emprunteurs potentiels.

En 2013, la CNEP a accordé 122 milliards DA de crédits :

- Aux particuliers 46,2 mrds DA, au nombre de 22069 dont 9029 à taux bonifiés pour 18,5 mrds DA avec un cumul de nombre de crédits bonifiés depuis son lancement en 2010 de 35000 crédits. Ces taux bonifiés sont destinés au Logement Promotionnel Aidé (LPA) dont le prix est plafonné à 2,8 millions DA et à l'achat auprès d'un promoteur privé ou public dont le prix ne dépasse pas 12 millions DA.
- A l'auto construction : 6000 crédits pour 10 mrds DA
De nouvelles formules sont mises en place :
 - 2142 crédits en accession pour 10,8 Mrds DA
 - 1188 crédits pour cession entre particuliers pour 5 Mrds DA
 - 541 crédits (3,2 Mrds) aux jeunes de moins 35 ans amortissement sur 40ans et 100% du prix lancés en 2008.

Le montant moyen des crédits de la CNEP est de 2 millions DA contre 3 millions pour les banques privées.

Le crédit immobilier se développe à l'intérieur du pays du fait de la disponibilité du foncier plus rare dans les grandes villes obérant les prix à la construction et le crédit moyen reste modeste pour l'accès à la promotion privée.

Le crédit censé couvrir jusqu'à 80% du prix plafonné à 12 millions DA pour le logement non aidé, n'atteint qu'une petite fraction du prix car les promoteurs refusent de facturer au-delà de 5 millions DA quelque soit les prix réels qui se situent dans une grand ville entre 120 000 DA et 150 000 DA/m² (entre 12 millions et 15 millions DA le logement de 100 m²). Ainsi, la pression se fera sur les autres filières de promotion aidées en accession ou même sur celle du logement social par des revenus dont la solvabilité les exclue de ces dernières mais aussi du marché libre par le niveau des prix.

1-2-3-Les aides au logement :

Au titre du budget de fonctionnement les transferts sociaux sont passés en DA courant de 83,3 à 177,8 milliards DA entre 1992 et 2000. En termes relatifs, leur part dans le PIB ne cessera pas de baisser de 7,97% à 4,88% jusqu'en 2001-2013 où elle atteindra 12 à 13% du PIB.

La subvention au Fonds National du Logement (FONAL) est passée de 0,5 à 18,5 milliards DA. Cette dotation prend en charge les aides directes à destination de l'habitat rural, de la réhabilitation du vieux bâti et l'accession à la propriété.

Au titre du budget d'équipement, les dépenses à caractère social sont passées de 17,6 à 110,18 milliards DA entre 1992-2000 et de 1,64% à 3,02% du PIB.

Les crédits budgétaires consacrés au logement passent de 0,569 à 74,38 milliards DA. Il s'agit de la viabilisation, la réalisation de logements d'astreinte et à partir de 1998 de la prise en charge de la réalisation du logement social.

Au total, entre 1992-2000, l'ensemble des transferts sociaux passeront de 9,61% à 7,90% du PIB et entre 17 et 24% du budget de l'Etat.

A partir de 1998, la CNL va devenir le bras financier de l'Etat. Aux aides directes, la Caisse Nationale du Logement (CNL) s'est vu confier la gestion du financement des aides aussi bien à la personne (APL) à l'accession que celle à la pierre pour le logement social.

Pour 2013, le financement budgétaire du logement est de 14% du budget d'équipement de l'Etat : 425 sur 3000 milliards DA dont 153 milliards DA (36%) constituent l'aide à la personne, qui évolue aux dépens de l'aide à la pierre (logement social) puisqu'elle était de 30% en 2012. Les décaissements de la CNL au titre des différentes aides ont atteint 2,5% du PIB en 2013.

Tn°115- Evolution des décaissements CNL (Social+APL)- milliards DA-

Année	2010	2011	2012	2013	1tr2014	Total
Montant	229,7	252,7	297,7	425,2	129,7	1335,2

T-n° 116-Structure de l'aide : 2013 (Source : CNL)

Type	LSL	Rural	LSP/LPA	AADL-CNEP	Autres	Total
%	62	28	4	2	4	100

T-n°117s- Evolution de l'aide au LSP (milliards DA)

Année	2003	2004	2005	2006	2007
Montant	84,4	86,3	98,2	131,9	155

Les retards pris dans la réalisation physique des programmes se reflètent dans le niveau des consommations financières. Pour le programme 2004-2009, sur une Autorisation de Programme (AP) de 1880 milliards DA, 1440 constituent le programme en cours avec un taux d'exécution physique de 30% ; ces retards se traduisent souvent par une réévaluation des prix ou par une amputation des programmes souvent aux dépens des logements sociaux.

Le taux de consommation financière pour le programme 2010-2014 (1527 milliards DA inscrits) ne dépasse pas les 52% ; sur une enveloppe LPA (Promotionnel Aidé) de 101 milliards DA, les consommations financières sont de 1,7% et 85% (125 Mrds DA) pour le LSP (formule plus ancienne).

L'aide personnalisée à l'accession adossée à des subventions du foncier de plus en plus promue par les pouvoirs publics risque d'assécher à moyen terme le financement des logements destinés aux plus faibles revenus. La structure de cette aide pour un logement de 78 m² montre la charge qu'elle va faire subir aux finances publiques :

- 400 000 DA/m² : charge foncière
- 500 000 DA/m² : VRD
- 700 000 DA : Aide CNL
- 2 700 000 DA : Prise en charge de la bonification des taux d'intérêt (6% sur 25 ans- 675 milliards DA pour les 250 000 logements en location vente et LPA soit 27 Mrds DA/an) basé sur un coût actuel d'environ 50 000 DA/m², appelé à doubler pour les offres de réalisation des entreprises étrangères (entre 500 et 600 €) pour le seul programme des 250 000 logements.

Pour le programme 2014-2018, on peut estimer les subventions totales nécessaires à ponctionner sur les Finances Publiques en supposant que les variables de coûts et de prix soient constants jusqu'à l'achèvement des chantiers (les surcoûts étant la règle, par ailleurs).

T-n°118-Subventions à la construction (en millions DA) :

Type	Nombre	Aide	Montant	%	Type d'aide
LS Locatif	817 000	2	1 635	58	Aide à la pierre
Promotionnel	250 000	2,7	675	24	Aide à la personne
Logt rural	724 000	0,7	506,8	18	Aide à la personne
Total	1791 000	--	2815,8	100	----

Le prix à la construction du Logement Social Locatif (LSL) est entièrement à la charge du Trésor (le loyer ne représente que 1/5 du prix hors frais financiers). Le logement promotionnel bénéficie de taux bonifiés à la charge du Trésor sur le crédit bancaire à raison de 6% sur 25 ans au profit de l'acquéreur. Le logement rural est concerné par l'aide directe de la CNL.

Subventions foncières : Avec une densité de 100 logements à l'hectare, les besoins fonciers se présentent comme suit :

LSL = 8 000 ha ; Logement promotionnel= 2500 ha ; la charge foncière est composée du prix du terrain nu + coût d'aménagement.

LSL – 5000 DA/m²+ 6000 = **11000 DA/m²**, à concours définitifs du Trésor.

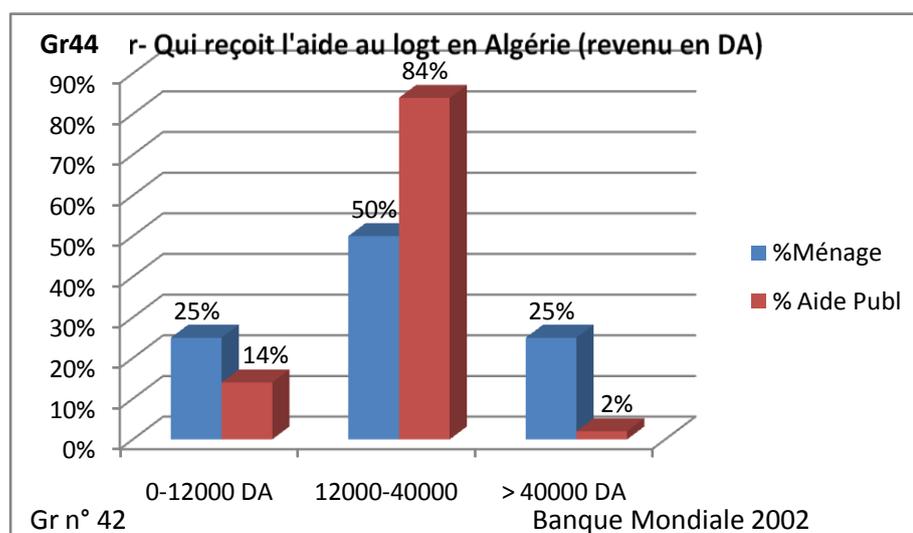
L P - 8000 DA/m² + 6000 = **12400 DA/m²**, dont 80% du terrain nu et 100 du coût d'aménagement à la charge du Trésor.

Subventions foncières : 880(LSL) +310 (LP)= **1190 Milliards DA**

T-n°119-Subventions Totale (en milliards DA):

	A la construction	foncières	Totale
Subvention	2815,8	1190	4005,8
En Mrds \$	37,5	15,86	53,41
% PIB/an	4,41	1,76	6,17
% Dépenses publiques	13	5,5	18,5

Le système d'aides personnalisées à l'accession (taux à 1%) semble favorable aux plus hauts revenus (Graphe suivant), en effet, en plus d'être liée à l'existence d'un revenu l'aide est d'autant plus importante que le revenu est élevé.



Ceci peut conduire ces revenus à investir ce segment d'offre non pour un besoin absolu de se loger mais comme *placement-refuge contre l'inflation*. Au début de son application en 2011 la CNEP a vu ses crédits doublés dont la moitié concerne les crédits à taux bonifiés. De 4 Milliards DA en 2011 (source CNEP), ces crédits bonifiés passent en 2013 à 18,5 Mrds DA (au nombre de 9000) sur un total de crédits aux particuliers de 46,2 Mrds DA (22000 crédits). S'ils représentent moins de la moitié en nombre, le montant moyen unitaire est plus élevé (autour de 2 millions DA, 3 millions DA chez les banques privées) que pour les autres catégories de prêts. Depuis 2010, ce sont 35000 crédits bonifiés qui ont été accordés par la CNEP et sont destinés à l'achat d'un Logement Promotionnel Aidé (LPA) en collectif (prix max. : 2,8 millions DA) ou auprès d'un promoteur privé (12 millions DA).

A ces programmes il faut ajouter le soutien aux initiatives des promoteurs privés destinés au segment de 120 000 DA /m² (maximum de 100 m²) dont seul 1% du taux d'intérêt est supporté par l'acquéreur le reste par le Trésor. Ce dernier se trouvant déjà face à une situation des plus alarmantes : les dépenses de fonctionnement en 2013 sont deux fois et

demi (2,4) la fiscalité ordinaire, les prélèvements obligatoires sont à leur maximum (40% du PIB en 2011), les salaires constituent 58% de ces dépenses et 38% de l'ensemble des dépenses publiques nécessitant un prix d'équilibre du budget en 2014 de 113 \$/ baril.

T-n°120-Evolution de la masse salariale (en milliards \$)

Année	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Mrds \$	19,5	22,4	27,8	30,9	37,9	49,6

Source : D.G.B. Ministère des Finances-Mars 2013

Entre 2006 et 2011, les rémunérations et les transferts sociaux ont égalé 84% des dépenses budgétaires et les dépenses de fonctionnement ont été multipliées par trois.

Les transferts sociaux (1300 Mrds DA soit 17 Mrds \$; 288 Mrds DA en 2000 et la part du logement 39% contre 32% en 2000), représentent en 2013, 30% (24,5% en 2000) des dépenses publiques et 12% (7,90% en 2000) du PIB et se décomposent :

T-121- Répartition des transferts sociaux

	Prix	logt	AF	Education	Santé	Retraite	Démunis	Moudjahidines	Total
%	18,8	39	2,2	4,7	11,6	7,4	9,7	6,6	100

Source : D. G. du Budget

Conclusion :

La politique des pouvoirs publics en Algérie en faveur de l'accession à la propriété apparaît comme une réponse à des aspirations naturelles de toutes les catégories de populations. Hors, le désir de possession de la « demeure » n'a pas l'universalité qu'on lui accorde et les voies par lesquelles ce désir se satisfait subi une profonde mutation ; le lien entre la maison et l'héritage s'est affaibli. La part des propriétaires récents qui doivent leur logement à une donation ou à un héritage est de plus en plus faible.

L'achat à crédit constitue, aujourd'hui, le mode d'acquisition le plus fréquent et le poids des annuités moyennes de remboursement pèse de plus en plus sur les budgets des ménages qui deviennent propriétaires de plus en plus jeunes et sans attendre d'hériter le logement de leurs parents d'ailleurs voué à la vente dans la majorité des cas à cause du nombre d'héritiers et de la décohabitation.

A la différence des générations plus anciennes où c'est presque toujours par héritage ou grâce à une lente accumulation d'épargne que l'on accédait à la propriété, les générations récentes voient dans l'accession un moyen de se loger tout en constituant un patrimoine immobilier.

Il reste que quand le choix est possible, les préférences varient selon différents facteurs : le capital économique, le capital culturel, la trajectoire sociale, le nombre d'enfants, etc. Tout se passe comme si un volume minimum de capital économique était nécessaire pour former le projet de devenir propriétaire et qu'en dessous d'un certain seuil on n'osait pas envisager l'achat d'un logement, la crainte de l'endettement dans un contexte d'avenir incertain vient inhiber l'engagement.

Ce sont donc les couches qui disposent d'un capital économique et qui dépendent fortement de l'héritage économique pour leur reproduction qui pensent le logement comme élément d'un patrimoine transmissible et à en faire un placement refuge et pour certains un véritable placement spéculatif.

D'autre part, des catégories qui étaient peu portées jusque-là à faire de l'achat de leur habitation une forme majeure de placement et qui auraient constituées une clientèle naturelle à une politique visant à favoriser la création de logements publics (l'exemple des Pays Bas en Europe) destinés à la location sont entrées, grâce au crédit et aux aides publiques, dans la logique de l'accumulation d'un patrimoine économique faisant ainsi une part, dans leurs stratégies de reproduction, à la transmission directe de biens matériels.

L'apparente démocratisation de l'accès à la propriété déjà importante en 1993 (72% de propriétaires et 15% de locataires) après les opérations successives de cession des biens immobiliers de l'Etat et l'option gouvernementale depuis 2000 (suite à l'augmentation des revenus pétroliers et à la reconstitution des comptes du Trésor après le PAS) traduite par la part des logements destinés à l'accession aidée dans les programmes urbains (50% en 2000, 75% en 2005 à 80% en 2009 et le volume du social locatif de 62 400 en 2000 à 10 000 logements en 2009) dissimule des différences considérables selon :

- La localisation du logement : accès privilégié au foncier pour les constructions individuelles ou aux meilleures filières de promotion en immeubles collectifs,
- Les modes d'accès à la propriété : cession des biens vacants (villas et appartements) dans les grands centres urbains ; cessions des logements locatifs sociaux ; recours au crédit et aux aides publiques,
- Le temps : temps passé dans la file d'attente pour devenir propriétaire.

Les écarts, entre les prix des constructions aidées (neutralisation des rentes foncières et urbaines, etc.) par l'Etat et leurs prix sur le marché libre, entraînent un détournement de cette offre subventionnée :

- Par les promoteurs-constructeurs sous forme de stocks par des réservations au profit de noms d'emprunts pour la revente sur le marché libre,
- Par des placements spéculatifs ou de refuge en situation de forte inflation suscitée par la redistribution de la rente pétrolière (une moyenne de 23% du PIB de transferts sociaux contre 3% pour les investissements productifs) [A. Benachenhou, 2014 (conférence Université de Annaba)].
- Par les cessions et les levées des incessibilités successives des logements sociaux locatifs au profit de leurs occupants avec des décotes de prix très importantes, ce qui en fait un enjeu de captation de rentes par la revente et non d'un besoin absolu de se loger illustré par le nombre improbable de demandes de logements sociaux et les émeutes qui accompagnent chaque distribution.

Le risque est l'épuisement des réserves foncières et des ressources du Trésor, l'Etat serait obligé de s'approvisionner aux prix forts sur le marché libre foncier pour ses programmes sociaux . En cas de retournement de la conjoncture pétrolière, la demande éligible à l'accession verra sa solvabilité entamée par le tarissement des aides et le renchérissement des prix et la nouvelle demande sociale poussée vers le secteur informel et les bidonvilles périphériques (12 à 15% de la population urbaine en 2002).

CONCLUSION GENERALE : " Crise" du logement ou détournement de l'offre.

▪ Approche des besoins :

L'Etat a fait du logement dit « *moderne* » un objet de consommation commun, l'objet d'un besoin de consommation général, sans que cet objet soit pour autant disponible sur le *marché*.

Les textes fondamentaux ramèneront la question du logement à une dimension quantitative en fixant des objectifs statistiques.

La définition de ce besoin dans les programmes d'habitat (surfaces élevées, faibles taux d'occupation, normes de confort maximum etc.) a fait que chacun se voyait « *comme habitant un taudis* » [I. ILLICH (1)] et devenait ainsi demandeur d'un logement "*décent*" et "*moderne*".

Cette approche quantitative s'effectue en termes de quantité : évolution démographique, tendance à l'urbanisation, taux d'occupation actuels pour en tirer des tendances et des objectifs à atteindre en matière de normes d'habitat et ainsi déterminer les quantités d'unités à construire.

La fixation de normes moyennes et la standardisation qui en découle, en est le corollaire dans une optique de production de masse. Cette tendance a été accentuée par la volonté d'installer une industrie du bâtiment basée sur l'importation de techniques de construction industrialisées.

Les normes adoptées étaient dans les années quatre vingt celles de l'OMS qui définissent, pour les Pays Sous Développés comme pour les pays avancés, un "*seuil pathologique*" de 8 à 10 m² par personne et un maximum souhaitable de 20 m². Pour l'Algérie les normes seront de 15 m² pour le collectif et 20 pour les maisons individuelles ; normes qui feront des ravages en matière de consommation foncière avec la distribution des terrains municipaux.

Il est symptomatique que, plus tard, lorsque le prix de construction paraît trop élevé par rapport aux disponibilités budgétaires, les compressions techniques portent toujours sur un soi-disant "*superflu*", par exemple, pièce servant de salon, réduction des espaces de rangement et de circulation, sous équipement, etc.

Les programmes dépouillés de confort deviendront dans la terminologie officielle : "*logements personnalisés*", "*logements évolutifs*", etc.

R. Hamidou (2) qui s'inscrit dans cette approche technicienne propose une réduction de la pression de l'habitat sur l'économie par « *l'abaissement du standard technique de chaque unité construite du point de vue de la surface habitable, du degré d'équipement, du confort, de finition, etc., étant entendu qu'un tel abaissement du standard ne serait toléré que pour sortir de la crise aiguë* ».

▪ "*Mystique de la production*" et "*mystique du Plan*" [Peneff (3)]:

Toutes les hypothèses concourent à exagérer les différents déficits et à minimiser les réalisations. Si nous comparons l'évaluation du parc logement par le Ministère de l'habitat en 1995 soit 3,6 millions avec les 5,2 millions constatés par le recensement de 1998 (dont près d'un million inoccupé), il ressort un niveau de réalisation de 1,6 millions de logements en trois ans (533 000 logements/an) soit 18 logements pour 1000 habitants par an nettement au-dessus de celui des pays les plus avancés et encore plus que le nécessaire (8 à 10 / 1000 h.) pour combler les soi-disant déficits en Algérie.

Les hypothèses technocratiques participent au renforcement de l'idée de l'insuffisance de l'offre d'où une solution : la logique d'équipement et la création de grandes entreprises publiques; le problème du financement n'étant pas encore posé comme contrainte vu le niveau des revenus pétroliers.

Il est assez significatif de la persistance de cette vision puisque avec le retour de l'aisance financière, les pouvoirs publics vont fixés des programmes démesurés (1 Million de logement pour 2005-2009 puis 2 pour 2010-2014 et une enveloppe de 63 milliards de \$ pour un secteur qui réalise à peine 80 000 unités par an, et devant ce problème d'envisager de nouveau l'importation d'unités de préfabrication clef en main et la constitution de cinq grandes entreprises publiques de réalisation.

Cette démarche "*planificatrice-technicienne*" [Lepape M.(4)] constate la dégradation de la situation à partir de T.O.L. (taux d'occupation du logement mais celui par pièce plus significatif est peu utilisé) souhaitables et de taux de croissance démographique les plus défavorables et maintenus sur une projection de vingt ans (3,2% jusqu'à l'an 2000 alors qu'il était déjà de 2,15 dès 1998 –RGPH et de 2,7 pour le parc logement). Ce qui donne les déficits absolus et relatifs (nouveaux ménages) auxquels viennent s'ajouter les besoins de renouvellement du parc.

Ces différentes hypothèses [Hamidou (op. cité), Benmati (5), Benamrane (6)] impliquent des mises en chantier et des en-cours de réalisation complètement fantaisistes pour une population qui devait atteindre 35 millions d'habitants en 1998, ces effectifs ne seront atteints qu'en 2008, (RGPH-98 donnait 29,2 millions,) : 425 mille logements doivent être lancés annuellement (225 mille lancés réellement en 1996) et 1,125 millions seront en cours de construction(!), (en 1996 les en-cours sont de 640 milles dont 50% en auto-construction).

Ceci aurait impliqué un volume annuel de financement des seuls en-cours (prix 1999) équivalent au tiers du budget total de l'Etat, sans compter les dépenses des charges foncières et des équipements collectifs d'accompagnement.

Les arguments "scientifiques" ou techniques [Y. Barel op. cité] justifient cette optique *planificatrice-technicienne*. Cependant, quand les contraintes paraissent insurmontables (exemple: niveau de financement par rapport au P.I.B.), les hypothèses sont revues à la baisse de par les limites macro-économiques : soit que les T.O.L. souhaités apparaissent ambitieux, soit que peut être les taux de croissance démographique seront moindres, soit que les normes de confort sont trop élevées.

Cette approche tente d'aboutir à la validation du postulat selon lequel il y aurait une insuffisance absolue de l'offre (touchant toutes les couches sociales). En présentant le logement comme un bien neutre, elle occulte les rentes qui y sont cristallisées et qui sont distribuées avec lui ; ainsi en est-il aussi du problème de l'appropriation de l'offre, c'est-à-dire du refoulement de l'existence d'un processus de détournement de l'offre (voir le nombre élevé de demandes "injustifiées" sans rapport avec un besoin absolu de logement, (7)).

En 2013, le lancement de l'inscription sur les listes de candidature au logement AADL-2 a recueilli 700 000 demandes (200 000 en 2001) dont 212 000 uniquement pour la wilaya d'Alger ; de quoi loger au minimum 1,2 millions d'habitants, 46% de la population de la wilaya de 2008, ce qui ne peut constituer un besoin absolu de se loger, au moment où les derniers bénéficiaires du programme de 2001 n'ont eu les affectations qu'en 2013.

L'engouement pour cette formule de promotion ne peut s'expliquer que par l'importance des rentes qui y sont cristallisées. Au total ce sont entre 52 et 55% du coût du logement qui sont supportés par l'Etat : le terrain est gratuit, l'apport initial de 5% et le crédit sur 20 ans à taux zéro est bonifié par le Trésor et une aide directe est octroyée au souscripteur par la CNL de quatre fois le SNMG et cinq fois pour les métropoles.

D'autre part, la négligence des conditions de l'offre, par exemple, la non prise en compte du phénomène des prix ne permet pas à cette approche d'anticiper sur la possible apparition de stocks d'invendus (90 milles en promotion publique en 1999) ou de logements inoccupés (500 milles au RGPH -1987, 1 million au RGPH- 1998 et + de 20% (1,32 millions) du parc total en 2008).

L'inoccupation de ces logements a pour raison : leur désécialisation, l'attente et la spéculation, mais aussi leur non réponse à des besoins d'une demande de plus en plus insolvable qui fût victime du détournement de ces logements lorsqu'elle disposait d'une solvabilité plus grande.

S. Boubekour (op. cité) pourtant plus averti reste sur le même postulat : « *de toute évidence, la capacité d'offre ne peut répondre à une demande sans cesse croissante* ». Il note l'aggravation de la crise qui atteint un seuil critique en raison même de l'incapacité de l'offre à répondre à la demande « *qui pourrait atteindre ...six millions en 2000 (!)* ».

Ceci malgré sa critique de l'approche quantitative : « *si elle a le mérite de rassembler les données en privilégiant la croissance démographique et les réalisations, elle ne dresse que le constat et non son interprétation* »; mais son *approche qualitative* de l'offre se limitera aux différents dysfonctionnements au sein des entreprises de réalisation et ne s'étendra pas aux mécanismes d'accès à cette offre.

D. Benamrane (op. cité) ne se démarquera pas non plus de ce postulat, lui qui, lors du débat sur la cession des biens de l'Etat, se posait déjà la question du partage équitable du patrimoine immobilier : « *l'enjeu n'est pas dans la nature juridique du parc mais dans son utilisation [.....] et sa mise à l'abri des convoitises [.....] recyclage des fortunes mal acquises dans le marché immobilier enfin libéré ; cession aujourd'hui dans l'illégalité et demain dans la légalité de biens immobiliers et de terrains* ». (p. 73).

■ **" Crise ":**

La nature de la crise n'est pas étudiée : elle toucherait toutes les couches sociales. Or : « *l'espace occupé par l'habitat et les services d'accompagnement s'est considérablement accru, notamment d'un parc de prestige (suite à la libération du foncier) alors même que les demandes de logement justifiées ou non se sont accrues.[...] Cette crise a ceci de particulier qu'elle met 90 000 logements en promotion publique, invendus et 1 million inoccupés en face d'une demande (même surévaluée) de 1,3 millions* » [Prenant A.(8)].

Depuis 1990 et le désengagement de l'Etat du logement le "*concept*" de crise n'existe que pour ceux qui sont concernés et l'appel à l'intervention publique n'est le fait que de ceux-ci ; la demande qu'ils constituent étant de plus en plus insolvable (insolvabilité accentuée par les effets du PAS). Cependant les pouvoirs publics ne comptent répondre à cette demande que par le recours à l'initiative privée ou par la seule intervention publique rentable marginalisant les priorités sociales.

Il n'existe pas de pénurie globale de logement même si elle existe pour certaines catégories de produits (ex : logements sociaux). En revanche ***les prix du logement sont excessivement élevés*** ainsi ***l'accessibilité au logement, plutôt que la disponibilité, constitue le problème central***. De même, les politiques qui provoquent une hausse générale des prix du logement ont un impact plus grand sur les pauvres que les programmes de subventions directes au logement. La demande des populations à faibles revenus est laissée alors au secteur informel.

Ce n'est pas la quantité de logements qui pose problème mais par qui et pour qui les logements sont produits et la façon dont ils sont distribués

Les restrictions techniques du logement social, baisse des normes de confort des cités entières livrées ou même « villes nouvelles » sans équipements d'accompagnement, les programmes de "*logements évolutifs*" ou "*logements personnalisés*" (voir violences urbaines : nouvelle ville de Constantine) censés permettre l'"adaptation" aux "cultures" et aux moyens financiers des usagers ne risquent-ils pas d'aboutir à un processus de bidonvilisation de l'habitat d'un type nouveau qui est, à la différence de l'ancien, initié et programmé par les pouvoirs publics même?

Par ailleurs, les récentes crises des marchés immobiliers ont révélé la nécessité d'intégrer la dimension immobilière dans le raisonnement économique. Les recherches économiques sont encore très peu nombreuses du fait du récent développement du marché immobilier et du manque structurel des données statistiques sur le sujet qui ne facilitent ni la recherche ni la constitution de modèles d'analyse.

Si l'industrie immobilière n'est qu'un secteur de l'économie parmi tant d'autres, son importance à différentes échelles, à la fois dans la production et dans l'emploi, par ses effets d'entraînement sur les autres secteurs de l'économie ou encore en termes financiers par la masse des capitaux mis en jeu, en fait un secteur très particulier avec une logique de fonctionnement qui lui est propre.

Notes :

- 1- I. Illich** : « Le chômage créateur » Seuil 1977
 - 2- R. Hamidou** : « Le logement : un défi » Enal- OPU 1989
 - 3- Peneff** : « Industriels algériens » CRESM 1981
 - 4- M. Lepape** : « Taudis français et gourbis algériens » Cahiers Internationaux de Sociologie VLX 1976
 - 5- A. Benmati** : « L’habitat dans le Tiers Monde : cas de l’Algérie » SNED 1982
 - 6- D. Benamrane** : « La crise de l’habitat en Algérie » OPU 1980
- 7-** A Sétif le nombre de demandes déposées à l’APC en 1998 était de l’ordre de 23 milles soit 60% des ménages existants et plus de 50% du parc total (66% du parc occupé).
- Ce niveau de demande est injustifié pour Sétif où les TOL en 1998 sont de 6,47 pers./ logt pour les occupés et 5,44 si on considère le parc total. Par ailleurs les TOP (T. d’occupation /pièce) sont plus favorables encore puisque la moyenne est de deux logements par construction, ce qui suppose plus de pièces avec des surfaces supérieures à celles du logt collectif.
- 8- A. Prenant** : « Les services publiques au Machrek et au Maghreb » Colloque SEDET- PARIS- VII. 1999

BIBLIOGRAPHIE (utilisée)

- Aglietta M. : “ Régulation et crise du capitalisme ” Calman Lévy 1976
- Amarouche A. : “ Les fondements réels d’une politique de financement du logement social ”, mémoire de Magister, ISE, Alger, 1984.
- Amin S. : "La déconnexion" - Editions de Minuit, 1985.
- Anizon A : « L’habitat secteur productif dans l’économie des PVD » SMUH-Paris - 1976.
- Aujac H. : « La hiérarchie des industries dans un TEI » in Revue Economique n°2
- Bachtold P.: “ construction et contrôle du processus de construction ” Séminaire sur la construction - Alger 1979.
- Banque Mondiale : « Industrie de la construction » Economica. -1984
- Barel Y.: « Marx et le marché » IREP - CEPS Grenoble 1982.
- Blachère G. :« Savoir bâtir-habitabilité-durabilité-économie des bâtiments » Eyrolles Paris-1974
- Bélaid Abdeslam : "Le hasard et l’histoire"- entretiens avec M. Benoune et El-Kenz, ENAG, Alger, 1990.
- Benachenhou A. : “ Economie algérienne : enjeux et réalités ” Révolution africaine n° 721
- Benachenhou A: « Planification du développement en Algérie » : OPU 1980
- Benachenhou, A. : « La fabrication de l’Algérie » p 139, Alpha Design -2009.
- Benamrane D. : « La crise de l’habitat en Algérie » OPU 1980
- Benmati A. : « L’habitat dans le tiers monde : cas de l’Algérie » SNED 1982
- Belmihoub M.C : "Stratégie des firmes" -Séminaire, Sétif, Avril 1986.
- Benissad M.H: "La réforme économique en Algérie" - OPU, Alger, 1991.
- Bénit C. : « La privatisation du logement en Grande Bretagne »
Edition du Seuil- 2000
- Bergher J. P et N. Messahel : “ rapport d’étude sur l’offre SONATIBA 2600 logements à Beb- Ezzouar ” ronéo- CNAT- SOE n° 16 - juin 1977.
- BIPE : « Les aides publiques au logement en Europe»
- BIPE : « Evaluation des politiques d’aide au logement »
BIPE-CONSEIL- Avril 1989
- Boubekeur S. : « l’habitat en Algérie » OPU 1986.
- Boulil A : « construction, cadre de vie et croissance » PUF -1980

- Bourdieu P. : « Les structures sociales de l'économie » Seuil -2000
- Bouyacoub A. in « Recensement économique, performances informelles »- Le Quotidien d'Oran -8/3/2012
- Boyer R. (sous la direction) : " Capitalisme fin de siècle" - PUF, 1986.
- Boyer R. : “ déterminants et évolution de la productivité et de l'emploi ” CEPREMAP sept. 1979.
- Boumati A. : « Pénurie de facteurs et comportements des opérateurs dans le secteur public local de la construction de la wilaya de Tizi-Ouzou ». magister - sciences économiques- 1989.
- Bratowski : “ Organisation du bâtiment en Pologne ”. Rencontre des constructeurs polonais - Alger, mai 1979.
- Carassus J : « Economie de la filière construction » Presse des Ponts et Chaussées- 1987
- Chemillier P. : « Les techniques du bâtiment et leur avenir » ed du Moniteur-1977
- CNAT : “ Série nationale des prix de la construction ” - 1980.
- CNAT - Evaluation des effets de développement du secteur sur l'emploi. sept. 1990.
- CNAT : “ Etude de marché ” Septembre 1990.
- Coriat B. : « L'atelier et le chronomètre », Bourjois, 1979.
- Corm G.: "Le nouveau désordre mondial" - Editions La Découverte, Paris, 1993
- De Bandt J. : in "Les tiers nations en mal d'industrie ", Economica 1988.
- De Bernis : « Industries industrialisantes et les options algériennes » Revue du 1/3 monde n°47 -1971
- De Villers G. : « L'Etat démiurge » l'Harmattan 1986
- Diamond D.B. : « L'efficacité des systèmes de financement de l'habitat »
Dowidar M. : « les schémas de reproduction et la méthodologie de planification socialiste » SNED 1978
- Drach M. : « La restructuration des sociétés nationales » in Monde Diplomatique Nov. 1982.
- FMI : « Rapport sur l'Algérie » Washington 1998.
- Geindre F. : « Le logement une priorité du XIème Plan »
La documentation française – Paris- 1993
- Ghélkiière L. : « Marché et politique du logement dans la CEE »
La documentation française – Paris- 1991

- Geindre F. : « Le logement une priorité du XIème Plan »
La documentation française – Paris- 1993
- Gonod P.F. : « Clés pour le transfert technologique »- BIRD-1974
- Grenelle J : « Economie immobilière » Economica- 1996
- Hamamda M.T. : “ L’industrie de la construction dans l’économie algérienne ”.
Doctorat 3° cycle - Paris- X- 1986.
- Hamidou R. : « Le logement : un défi » OPU 1989
- Haner T.H: Séminaire de Zurich : MOCI n° 178 du 23/02/1976.
- Henry E.et S. Amara : “ enquête sur les prix de construction ” CNAT 1977 (ronéo).
- Havel J.E. : «Habitat et logement » PUF -1974
- Huggon P. : "Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers-Monde "- Revue du Tiers-Monde, n° 82, 1980.
- Illich I. : « Le chômage créateur » Seuil 1977
- Judet P. et J. Perrin : “ Transfert de Technologie et développement ” Dijon 1976
- El Kenz A : « Ecrits d’exil » Casbah éditions –Alger 2009
- El Kenz A.et M. Benoune : “ le hasard et l’histoire ” entretien avec B. Abdesselam.
ENAG 1990
- Kohler N. : “ les techniques de fabrication industrielles - système de construction ”
cours SIA - LAUSANNE 1980.
- Kornai J. : “ Socialisme et économie de la pénurie ” Economica 1984.
- Latouche S. : "Faut-il refuser le développement?" PUF, Paris, 1986.
- Liabes D. : "Contradictions sociales ou contradictions de la socialisation".
Séminaire, Sétif, Avril 1986.
- Liabes D.: « l’unité de production comme lieu de redistribution de la rente minière » :
Séminaire « valeurs socio- culturelles et management » Sétif 1986.
- Laferrère A. : « La politique économique du logement en France »
Journées d’étude RBDH- Avril- 2004
- Lefebvre B. : « Le secteur locatif privé et les marchés du logement »
ANAH- 1988
- Lempérière J. : "Les difficultés de la construction; symptômes de la crise du Tiers-Monde" décembre 1983, cité par P. Huggon (op.cité).
- Lepape M. : « Taudis français et gourbis algériens » Cahiers de sociologie VI.X 1976
- Liabes D. : « Capital privé et patrons d’industrie » CREA - 1984

- Lipietz A : "Le Kaléidoscope des " Sud "" in capitalisme fin de siècle, PUF, 1986.
- Lipietz A.: "La crise du fordisme périphérique" - in Espaces et Sociétés, n° 44, 1984, pp 51-78.
- Liepietz A. : « Le tribu urbain » Maspéro – 1974
- Linhart R.: « L'établi », éditions de minuit, Paris, 1988.
- Lorenzi J-H et J.L Truel : "Se diversifier par la stratégie des filières " in L'Expansion, 1980-1981, pp 98-106.
- Lorenzi J H: « Le marché et la planification » PUF 1975.
- L'Observateur de l'immobilier –N°26-27-Mars 1994
- Malsot : “ Filières et effets de domination dans le système productif ” in Annales des mines - janvier 1980.(cité par S. Boubekour op. cité)
- Messahel N. : « L'informel structurant » - Cahiers du GREMAMO –Paris7-2002
- Messahel N.: “ Répertoire des procédés de construction utilisés en Algérie ”
Publication du CNAT- Alger- 1979.
- Messahel N: “ Planification de la construction industrialisée ” : Publication du CNAT 1980.
- Messahel N.: « les activités du bâtiment » colloque - Algérie - Europe- Marseille, Nov. 1998.
- Millikan : « Logement et développement économique » (MIT-1953)
- Ministère de l'Habitat - Direction de la planification - « Flash statistique » Fév. 1994.
- Musette M.S et alii : « Marché du travail et emploi en Algérie »- BIT-2003
ONS « Données statistiques » n° 248 janvier 1997.
- ONUDI : « industrie de la construction » - 1971
- Pascal : “ l'économie de la production de logement ”
Thèse de doctorat - Sciences Economiques - Paris I - 1971.
- Penneff : « Industriels algériens » CRESM 1981
- Perroux F. : « Esquisse d'une théorie de l'économie dominante »
- Prenant A. : « Le BTP en Algérie » : colloque « entrepreneurs et entreprises en Afrique » Paris 1980.
- Prenant A, B. Semmoud : « Algérie, la déconstruction d'un tissu industriel » in Méditerranée n°3-4-1997
- Prenant A : «les services publics au Machrek et au Maghreb» colloque Paris-Mai 1999
- Sahbi K. : « Théorie du développement » magister Constantine 1981

- Sari D.: tableau “ seuil de pauvreté ” in El Watan du 28/9/98 (en dollars US - 1985-PPA).
- Sari D. : “ Evolution des prix du logement ” in El Watan de 28//9/1978.
1989-94 = 266% et 1989-97 = 383%.
- Schaefer J.P. : « La politique du logement aux Etats-Unis »
L’Observateur de l’immobilier –N°30- Février 1995
- Strassman P. : «L’industrie de la construction dans les pays en développement» MIT.
- Teulet P. : « La réforme du logement au Pays Bas »
L’Observateur de l’immobilier –N°31- Mai 1995
- Thierry P.S : "La crise du système productif algérien"- thèse de doctorat d’Etat en Sciences économiques, Grenoble, 1982.
- Topalov C : “ Profit, la rente et la villa ” Economica 1984.-
- Topalov C : « Le logement en France, histoire d’une marchandise impossible » Presses de la fondation des Sc. Po. 1988
- Turin DA. : « l’industrie de la construction : son rôle dans le développement »
- Vincent M : « Filières de production du logement et mode de formation des prix »-
Espaces et sociétés n°51-1987
- Yachir F.: "Le facteur transnational dans l’économie arabe contemporaine"- in Mondialisation et accumulation, Forum du Tiers-Monde, L’Harmattan, 1993, pp 83-128.
- Yachir F : “ Problèmes économiques du Tiers Monde ” CREA 1976.
Déc. 1977.
- Yachir F.et Aït El Hadj : “ Rapport de travail: commission Transfert de Technologie ”
congrès des Economistes du Tiers Monde. Alger - 1976.

LISTE DES TABLEAUX :

T- n°1 - Contribution de la construction au PIB	p-18
T- n°2 - Croissance et productivité du travail- 1990-2005	p-18
T- n°3 - L'emploi dans la construction et sa contribution au PIB (1980)	p-20
T- n°4 - Augmentation de la production induite par demande du BTP	p-22
T- n°5 - Nature de la croissance 2000-2011	p-23
T- n°6- Nature de la croissance 1974-1979	p-23
T- n°8- Consommations Intermédiaires du BTP et coefficients techniques	p-27
T- n°9 - Evolution de la structure de la VA par secteur Hors Hydrocarbure	p-28
T- n° 10- Evolution de la VA Hors Hydrocarbure1985-2010	p-29
T- n°11 - Evolution - VA – (Public-privé)	p-29
T- n°12- Relations « meilleur client » dans le TEI algérien	p-31
T- n°13 - Importance du BTP dans les ventes des autres branches- Meilleur Client	p-32
T- n°14- La place des industries dans l'activité d'approvisionnement et d'écoulement	p-33
T- n°15 - Participation des six branches dans les CI du BTP	p-34
T- n°16- Augmentation de la production pour une demande supplémentaire du BTP	p-56
T- n°17- Part des Importations sur les ressources de chaque branche	p-57
T- n°18- Indice de la production industrielle publique : Base 100=1989	p-60
T- n°19- Etudes (engineering) BTP / Total –1974-2011	p-62
T- n°20- Rapatriements de revenus (millions \$ US)	p-62
T- n°21- Emploi Total de la filière BTP	p-66
T- n°22 : TEI sept branches 2011(en millions DA)	p-71
T- n° 23-Matrice inverse - 2000	p-71
T- n°24- Matrice inverse 2011	p-72
T- n°25- Matrice inverse -1989	p-72
T- n°26- Matrice Inverse 2011- Matrice inverse 2000	p-73
T- n°27- Matrice Inverse 1979- Matrice inverse 1974	p-73
T- n°29- Evolution des salaires réels	p-77
T- n°30 : Evolution du salaire horaire – BTP	p-77
T- n° 31 : Evolution du déficit d'exploitation des entreprises publiques de bâtiment	p-78
T- n° 32 : Evolution de la structure des biens d'équipement importés (BTP)	p-80

T- n° 33 : Evolution du coût de l'assistance technique (en milliards de dinars)	p-81
T- n° 34 : Evolution du nombre de BET	p-82
T- n° 35 : Besoins en personnels d'études dans le BTP	p-82
T- n° 36 : Prévision et Réalisation financières des investissements	p-84
T- n° 37 : Mécanisation :	p-91
T- n° 38 : Investissement pour une production de 1 000 logements par an	p-96
T- n° 39 : indice des prix BTP (1967-78) – Base 100= 1974	p-97
T- n°40 : Evolution des prix de la construction industrialisée (DA courant/m ²)	p-98
T- n°41 : Prévisions et Réalisations de logements par type de techniques	p-99
T- n° 42 : Livraisons globales de logements	p-100
T- n°43 : Evolution de la valeur Ajoutée (BTP)	p-100
T- n° 44: Taux de satisfaction des besoins en habitat en 1978	p-100
T- n° 45 : Productivité de la construction industrialisée dans divers pays.	P-102
T- n° 46 : Production d'une journée de travail (8 heures) par équipe- type en 1978.	P-102
T- n°47 : Productivité apparente -Algérie (BTP) - prix constants 1978.	P-102
T- n° 48 : Gains de productivité et du pouvoir d'achat des travailleurs.	P-103
T- n° 49 : Investissement et indice de productivité des facteurs de production.	P-104
T- n° 50 : Productivité horaire nette (V.A en DA/heure).	P-104
T- n° 51 : Degré de prise en charge de chaque fonction	p-105
T- n°52 : Investissement par emploi par technique	p-106
T- n° 53 : Capacité installée et production effective à la SNMC 1980	p-108
T- n° 54 : Arrêts des unités de préfabrication – 1982	p-109
T- n° 55 : Transfert de fonds des BET étrangers	p-110
T- n°56 : Coût du mètre carré en DA 1986	p-135
T- n°57 - Niveau d'utilisation des capacités de production du BTP	p-137
T- n°58 - Répartition des pertes d'emplois selon le type d'entreprise et la branche	p-140
T- n°59 - Ratios masse salariale sur chiffres d'affaires	p-140
T- n° 60 : Structure des livraisons de logements – 1995	p-146
T- n° 61 : Evolution de l'excédent net (Millions de DA)	p-148
T- n° 62 : Indice de croissance de l'excédent -- 1974-1987	p-148
T- n°63 : Evolution des prix de construction du logement social (en DA)	p-150

T- n° 64 : Prix de construction par mode de réalisation (en DA)	p-150
T- n° 65 : Evaluation de l'ENO pour 1989 et 2000 (millions DA)	p-153
T- n° 66 : Structure des recettes ordinaires- 2002 (% du PIB)	p-153
T- : n°67 : Evolution de la structure de la Pr Brute du BTP	p-154
T- n° 68-Répartition des occupés selon affiliation et situation (milliers)	p-156
T- n° 69- Répartition des occupés non affiliés (en milliers)	p-156
T- n° 70- Répartition sur le lieu de travail des non affiliés (milliers)	p-156
T- n° 71- Evolution de l'emploi structuré et informel (1999-2003) (en milliers)	p-157
T- n° 72 : Taux de croissance annuel	p-158
T- n° 73 : rapport salaire sur Valeur Ajoutée (en %)	p-158
T- n° 74 : Evolution de la part des salaires du secteur privé sur le total BTP	p-159
T- n° 75 : Compte de production BTP (structure) : Secteur privé	p-165
T- n°76- Production apparente – BTP – Prix constants 1978	p-165
T- n° 77: Evolution des ménages, parc, population	p-171
T- n° 78 : Causes d'insatisfaction du logement	p-172
T- n° 79 : Nombre de pièces /produit	p-172
T- n° 80 : Population /taille du logement	p-172
T- n° 81 : Répartition du programme 2005-2009	p-173
T- n° 82 : Evolution du nombre d'agglomérations/taille	p-178
T- n° 83 : Evolution de la population selon la dispersion 1966-2008	p-179
T- n° 84 : Structure des dépenses des ménages	p-180
T- n° 85 : Evolution du statut d'occupation	p-181
T- n° 86 : Indicateurs de confort	p-181
T- n° 87 : Dépenses ménages/tête : solvabilité	p-181
T- n° 88 : Conditions de financement du logement social	p-195
T- n°89: Structure des prix de vente	p-195
T- n°90 : Evolution de la promotion publique	p-198
T- n°91 : Structure du prix de vente	p-202
T- n° 92 : Promotion privée - vente 1986 - 1995	p-203
T- n° 93: Evolution de l'auto construction 1980-1995.	P-206
T- n° 94 : Coefficients de correction par catégorie de standing.	P-213

T- n°95 : PCR en DA/m ²	p-213
T- n°96 : Prix de cession en (DA) loi 1981 - exemple 600 logements – Sétif	p-214
T- n° 97 : Prix d'acquisition - prix de marché (en DA)	p-214
T- n°98 : Statut d'occupation	p-216
T- n°99 : Besoins en surface de terrain (m ²)	p-220
T- n° 100 : Prix d'acquisition (par l'APC) et cession du m ² de terrain (en DA)	p-220
T- n° 101 : Surface foncière et excédent	p-223
T- n° 102 : surface moyenne familiale / coopérative	p-223
T- n°103 : Part des aides publiques au logement en 1994	p-252
T- n° 104: Structure des aides publiques au logement en 1994 (en %)	p-252
T- n° 105 : Destination des aides publiques au logement en 1994	p-252
T - n°106 : Statut d'occupation en 2004	p-252
T- n°107 : Nombre de locataires bénéficiaires de l'aide	p-252
T- n°108 : Structure des dépôts (Milliards de DA) :	p-254
T- n°109 : Répartition des crédits à l'économie :	p-255
T- n°110 : Conditions de logement en 1995-	p-257
T- n°111 : Conditions de financement du logement social	p-258
T- n°112 : Dépôts sur livrets d'épargne (Millions de DA) :	p-258
T- n° 113 : Prêts immobiliers aux ménages en 2006 (en milliards DA)	p-265
T- n°114 : Evolution des décaissements CNL (Social+APL)- milliards DA-	p-265
T- n°115 : Structure de l'aide : 2013	p-267
T- n°116 : Evolution de la masse salariale (en milliards \$)	p-267
T- n°117 : Evolution de l'aide LSP	p-267
T- n°118 : Subventions à la construction	p-268
T- n°119 : Subventions totales	p-269
T- n°120 : Evolution de la masse salariale	p-270
T- n°121 : Répartition des transferts sociaux	p-270

LISTE DES GRAPHIQUES :

Gr : 1- VA de l'industrie manufacturière (1975-2010)	p-28
Gr : 2- Production industrielle en volume (1997-2000)	p-29
Gr : 3- Structure des emplois du BTP	p-34
G : 3' – Partage de la consommation finale du BTP	p-34
Gr : 4- Variables du cycle immobilier	p-36
Gr : 5- Le cycle immobilier	p-39
Gr : 6- Profil type de la production du BTP	p-45
Gr : 7- Evolution PNB, Industrie., BTP, dans les PVD	p-47
Gr : 8- Evolution VA du BTP/VA totale (1960-2010)	p-48
Gr : 9- Evolution des prix du pétrole (1970-2004)	p-48
Gr : 10- Evolution VA et PIB (1967-1986)	p-49
Gr : 11- VA/secteur 1987-2001	p-50
Gr : 12- VA/secteur 1989-1997 (DA constant)	p-50
Gr : 13- VA/secteur, base 100=1994	p-51
Gr : 14- Evolution VA totale et VA BTP (1968-2011)	p-51
Gr : 15- Evolution FBCF (1967-2001)	p-53
Gr : 16- Evolution FBCF totale et FBCF BTP (2000-2010)	p-54
Gr : 17- Apports des différents sect. à la construction	p-55
Gr : 18- Structure de la production du BTP	p-56
Gr : 19- Evolution de la part des imports dans les achats du BTP	p-58
Gr : 20- Evolution de la production brute du BTP	P-58
Gr : 21- Structure des imports dans les CI du BTP	p-59
Gr : 22- Evolution de la production brute et des imports	p-59
Gr : 23- Imports de matériaux/ produits	p-59
Gr : 24- Imports matériaux	p-61
Gr : 25- Balance courante	p-61
Gr : 26- Evolution de l'emploi BTP/ Industriel.	p-63
Gr : 27- Contribution du BTP à l'emploi	p-64
Gr : 28- Evolution de l'emploi/secteur	p-64
Gr : 29- Emploi total dans la filière BTP	p-65

Gr : 30- Emploi total dans la filière 1989	p-67
Gr : 31- Emploi total dans la filière 2011	p-67
Gr : 32- Evolution FBCF (1967-1978)	p-71
Gr : 33- Evolution PNB, FBCF (1985-2001)	p-71
Gr : 34- Evolution VABTP/PIB (2000-2010)	p-71
Gr : 35- Evolution de la production d'intrants	p-136
Gr : 36- Utilisation de la capacité de production	p-137
Gr : 37- Evolution des livraisons de Logements	p-173
Gr : 38- Répartition des logements construits 2006-2012	p-173
Gr : 39- Evolution des livraisons de logements publics	p-198
Gr : 40- Concentration des actifs bancaires	p-253
Gr : 41- Population d'adultes ayant accès aux crédits bancaires	p-254
Gr : 42- Crédits au logement- pays émergents	p-261
Gr : 43- Emprunteurs à des banques commerciales	p-262
Gr : 44- Qui reçoit l'aide en Algérie	p-269
Schéma- Système de Promotion Immobilière	p-192
Carte 1- Répartition des logements sociaux -2007	p-174
Carte 2 - Répartition des Logements Participatifs (LSP)- 2007	p-175
Carte 3 - Solde migratoire HPE	p-176
Carte 4- Réseau des villes de +10 000 habitants	p-177
Carte 5 - Evolution des agglomérations -1966-2005	p-179

T-2-Mécanisation

Groupe "Mécanisation"	Nature des coffrages	Parties réalisées				Origine des équipements de coffrage
		dalle	Murs de Refends transversaux	Murs de Refends longitudinaux	Façade	
F-1 + F-4	Tables et Banches	X	X	X		<ul style="list-style-type: none"> - SIMPRA - HUSSON "- COFFRAGES –MODERNES " (France)
F-1 + F-4	Tunnel transversal	X	X			<ul style="list-style-type: none"> • OUTNORD (France) • METALLEX (France) - ABS GELL (Suède) - NOE (RFA) - PONTEX (Italie)
F -1	Tunnel longitudinal	X		X	X	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CIF : Coffrage Ile de France

T. Unités de préfabrication

Région d ' Alger –

Localisation	Entreprise	Type d ' usine	Production (brevet)	Capacité théorique	Capacité réelle	Intégration C.E.S.
Sidi – Moussa(Blida)	DNC-ANP ENIP	Fixe	Tout sauf cloison (COOPAL)	5 logts / j / équipe	1,6 Logts / j / équipe	25 % électricité
Les Annassers (Alger)	COOPEMAD	Foraine	Tout préfa. (BARETS)	2 logts / j	1,5 logts / j	électricité
Oued – Smar (Alger)	SORECAL	Fixe	Façades + éléments spéciaux	Pour 3 logts / j	Pour 3 logts / j	Aucune
Zone industrielle (Blida)	SOREC- SUD	Fixe	Façades + éléments spéciaux	Pour 10 logts / j	Pour 4 logts / j	Menuiserie
Blida	SNB - TRAPAL	Fixe	Façades	Pour 8 logts / j	---	Cadre de menuiserie
Khémis – El – Kechna (Alger)	ECOTEC	Fixe	Tout préfa. (VARECO)	2,7 logts / j	1,5 logts / j	85 % C.E.S.
Réghaia (Alger)	SONATIBA	Fixe	Façades + éléments spéciaux	---	---	Menuiserie

Région d ' Oran –

Localisation	Entreprise	Type d ' usine	Production (Brevet)	Capacité théorique	Capacité réelle	Intégration C.E.S.
Oran	ECOTEC	Fixe	Tout préfa. Petits panneaux (HUSSORD)	1,4 logts / j	1,4 logts / j	Menuiserie, plomberie, électricité
Bir – El – Djir (Oran)	DNC	Fixe	Dalle précontrainte + éléments préfa.	7 pièces / j	---	aucune
Ain – Beida (Oran)	SORECOR	Foraine	Tout préfa. (Séchaud Bossuyt)	2,5 logts / j	---	Menuiserie
Dar – El – Beida (Oran)	SORECOR	Foraine	idem	1,3 logts / j	---	Menuiserie
Mostaghanem	SORECOR	Foraine	idem	1,8 logts / j	---	Menuiserie
Hassi –Ameur (Oran)	SONATIBA	Fixe	Tout préfa. (PASCAL)	10 CEM / an	---	Menuiserie + électricité

Région de Constantine -

Localisation	Entreprise	Type	Production (Brevet)	Capacité théorique	Capacité réelle	Intégration C.E.S.
Oum El Bouaghi	ETOB (ex. CGSE)	Foraine	Dalles + façades	1 logt / j	---	---
"" " ""	SICED- SPA (Italie)	Foraine	Dalles + façades	2 logts / j	---	---
El – Hadjar Annaba	EPBTP	Foraine	Tout préfa. (POLYGON)	2 logts / j	---	Electricité + 10% plomberie et menuiserie
Zone industrielle (Constantine)	ECOTEC	Fixe	Cellules 3 D (VARECO)	2,5 logts / j	1,25 logts / j	85 % des C.E.S.
Zone industrielle (Msila)	SOTRAMPREF	Fixe	Tout préfa. (GIBAT)	2 logts / j	---	---
Zone industrielle (Constantine)	SONATIBA	Fixe	Tout préfa. (PASCAL)	6 logts / j	2 logts / j	Menuiserie + électricité
Tébessa	GEFEC (France)	Foraine	Poteaux + poutres	1 C.E.M. / 3 mois	---	---
Skikda	ITALEDIL (Italie)	Foraine	Façades	---	---	---
Annaba	ECOTEC	Fixe	Cellules 3D (VARECO)	2,5 logts / j	0,6 logts / j	85 % C.E.S.
Batna	ECOTEC	Fixe	idem	2,5 logts / j	1 logt / j	85 % C.E.S.
Constantine	B.U.M. (RFA)	Foraine	Façades + éléments spéciaux	180 M2 / j de façade	180 M2 / j	Electricité
EL - Kala	"" "	idem	idem	idem	idem	idem
Collo	ITALEDIL (Italie)	Foraine	Façade +cloison +éléments spéciaux	---	---	---
Ain - Mlila	BAUFIA	Fixe	Tout préfa. (KONGZ)	4 logts / j	---	Electricité

T- Indicateurs sur l'activité du secteur privé (en Milliards de DA).

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
V.A.	23,2	27,5	29,8	34	40	47,4	58,4
Dont BTP	2,12	2,53	3	3,29	4,07	4,81	5,34
Salaires versés	4,1	4,5	5	5,4	6,9	8,8	10,1
BTP	1,13	1,36	1,61	1,76	2,14	2,59	2,86
Excédent net d'exploitation	11,3	13,5	14,7	16,5	18,9	24,2	30,3
BTP	<u>0,64</u>	<u>0,77</u>	<u>0,9</u>	<u>0,99</u>	<u>1,25</u>	<u>1,42</u>	<u>1,6</u>
Cons. De Fonds Fixes	0,8	1,9	1	1,1	1,4	1,7	1,9
BTP	0,16	0,17	0,21	0,24	0,31	0,35	0,39

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
V.A	60,5	65,3	73	63,57	75,47	89,21	90,19
BTP	6,27	7,41	8,43	10	11,34	12,88	12,62
Sal. Versés	11,9	13,7	14,5	14,22	15,18	17,12	18,8
BTP	3,35	3,97	4,51	5,68	6,4	6,79	6,77
Excéd. Net	28,2	29,9	32,9	40,57	50,13	59,38	59,12
BTP	<u>1,93</u>	<u>2,28</u>	<u>2,6</u>	<u>2,99</u>	<u>3,26</u>	<u>3,77</u>	<u>3,65</u>
Consommation de F. Fixes	2,1	2,4	2,3	3,71	4,14	4,93	4,88
BTP	0,46	0,54	0,61	0,63	0,84	1,27	1,18

Source: ONS Comptes Economiques N° 18 - 1991

	1990	1991	1992	1993	1994
V.A	187,37	285,49	370,96	445,67	547,56
BTP	26,2	46,87	60,07	73,64	92,1
Sal. Versés	37,41	56,78	65,86	79,85	118,97
BTP	13,33	25,36	34,25	35,26	32,9
Excéd. Net	145,56	205,14	273,88	320,04	355,75
BTP	<u>10,25</u>	<u>18,41</u>	<u>21,9</u>	<u>30,21</u>	<u>48,02</u>
Cons. De Frais Fixes	6,69	12,01	16,8	14,4	18,6
BTP	0,76	0,61	0,85	0,68	1,3

Source: ONS Comptes Economiques - Données Statistiques N° 232

Prix Unitaires (1993 – 1995) (MUCH)

ARTICLES	ANNEE 1993			ANNEE 1995			AUGMENTATION		
	Min.	Max.	Moy.	Min.	Max.	Moy.	%	%	%
Fouilles en puits(m3)	57	290	120	180	700	310	215	141	158
B.A. en fondation(m3)	4800	9000	67830	9000	15600	11640	88	73	73
Dalle flottante (m2)	2000	7200	4892	3500	12000	7850	75	67	61
B.A en élévation(m3)	5600	10000	7319	9800	16000	13500	75	60	84
Plancher corps creux(m2)	686	1035	885	950	2000	1565	38	93	77
Maçonnerie double(m2)	232	650	489	770	1400	1060	232	115	117
Maçonnerie simple (m2)	125	450	292	350	700	515	180	56	76
Enduit ext. Ciment(m2)	71	180	147	160	400	269	125	122	83
Enduit int. Ciment(m2)	71	180	147	160	360	256	125	100	74
End. S/plafond ciment(m2)	100	200	164	170	380	271	70	90	65
Carrelage granito (m2)	252	550	366	400	1000	669	39	82	83
Etanchéité multi. (m2)	120	361	253	350	750	537	192	108	112
Porte Isop.97x217 (U)	1920	7000	3471	3500	8363	6067	82	19	75
Evier cuisine (U)	2800	6000	4150	3000	8500	6165	7	42	49
Peinture vinyle (m2)	37	130	62	70	250	132	87	92	113
Vitrerie (m2)	330	1200	620	600	2100	1090	82	75	76

Coopératives immobilières –Sétif-

Coopérative	Nbre de coopérateurs	Surface Tot.(Ha)	Densité(logt/ha)	1,490	Différence(%)	Surf. lotie	Surf. Lotit Néc.	Différence(%)
20 Aout	17	1,029	17	0,82	25,5	0,595	0,476	25
Belle Vue	32	1,645	19	1,60	2,9	1,119	0,898	24,69
19 juin	21	0,926	23	1,05	-11,8	0,628	0,588	6,92
ES Sabah	19	0,840	23	0,95	-11,5	0,590	0,532	14,83
El Djamel	21	0,984	21	1,05	-6,23	0,065	0,588	11,4
El Amel	14	0,505	23	0,79	-13,05	0,418	0,392	6,8
El Riad	15	0,655	22	0,75	-8,665	0,468	0,420	11,1
El Abtal	26	1,217	21	1,30	-6,42	0,803	0,728	3,23
Tadhamoun	18	0,847	21	0,90	-5,86	0,570	0,504	13,15
An Nadjah	27	1,240	22	1,35	-8,10	0,834	0,756	11,64

Coopérative	Nbre de coopérateurs	Surface Tot.(Ha)	Densité(logt/ha)	Surf. Nécessaire	Différence(%)	Surf. lotie	Surf. Lotit Néc.	Différence(%)
8 Mai	26	1,946	13	1,3	49,70	1,04	0,728	42,86
El Feth	20	0,7	29	1,00	30	0,672	0,56	20,09
24 Février	15	1,019	15	0,75	42,56	0,862	0,42	105,35
El Hidhab	18	1,067	17	0,90	18,56	0,765	0,504	51,90
Si El Foudil	26	1,467	18	1,30	12,89	1,058	0,728	45,34
M.S Benyahia	16	0,997	16	0,80	24,63	0,64	0,448	42,85
Hachemi	15	1,305	11	0,75	74,07	0,82	0,42	92,24
Boutaleb	18	1,566	12	0,90	74,01	1,208	0,504	139,80
Merouani T.	23	1,186	19	1,15	3,18	0,888	0,644	38,01
Merouani HS.	25	1,490	17	1,25	19,27	1,049	0,70	49,97

Origine des systèmes constructifs industrialisés.

T 1 – Préfabrication .

Groupe technologique "Préfabrication"	Nature de l'unité de production	Procédé (origine)	Entreprise utilisatrice	Parties d'ouvrage réalisées				Bureaux D'Etudes Etrangers
				dalle	murs	façade	cloison	
Préfa. Plane	Fixe	PASCAL (France)	SONATIBA	X	X	X	X	IBSE – PASCAL (France)
" "	Fixe	COOPAL (Danemark)	DNC - ENIP	X	X	X	X	—
" "	Foraine	BARETS (France)	COOPEMAD	X	X	X		BARETS (France)
" "	Fixe	KONGZ (Suisse)	BAUFIA (Italie)	X	X	X	X	BAUFIA
" "	Foraine	C . S . B . (France)	SORECOR	X	X	X		Séchaud Bossuyt (France)
" "	Fixe	POLYGON (Hongrie)	EPBTP de Annaba	X	X	X	X	BET hongrois
" "	Fixe	GIBAT (France)	SOTRAMPREF (M'Sila)	X	X	X	X	BET GIBAT
Préfa . 3 D	Fixe	VARECO (Suisse)	ECOTEC	X	X	X	X	BET Varièl(Suisse) Puis BET RFA

