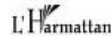


LA PALESTINE D'OSLO

Julien Salingue



Julien Salingue, *La Palestine d'Oslo*, Paris, L'Harmattan, « Bibliothèque de l'IReMMO », 2014, 146 pages, 12 euros.

L'ouvrage La Palestine d'Oslo ne propose pas de discuter, vingt ans après, des intentions ou de la pertinence des choix des acteurs palestiniens lors de la signature des Accords d'Oslo (1993-1994), ni même de proposer une analyse littérale des accords pour en déduire, a priori, le caractère inévitable ou conjoncturel de la faillite du « processus de paix ». Il ne s'agit pas de porter de jugement sur les Accords d'Oslo, mais bien d'en étudier le contenu et la mise en application par les différents acteurs, au premier rang desquels la direction palestinienne.

L'objectif est donc avant tout de déterminer le cadre, les conditions et les modalités d'exercice du pouvoir de l'élite palestinienne au sein de la structure créée par Oslo, l'Autorité Palestinienne (AP). Comment construire un centre politico-administratif légitime au yeux, d'une part, de la population palestinienne des territoires occupés et, d'autre part, d'Israël et des parrains du « processus de paix », dans la mesure où les exigences de l'une et des autres sont, à bien des égards, contradictoires ? L'extrait proposé ici s'intéresse à la dimension économique du « processus de paix », à bien des égards éclairante quant aux dynamiques qu'il a suscitées.

Les questions économiques sont une dimension essentielle du processus d'Oslo. Il est à ce titre significatif de constater que le Protocole de Paris, qui organise les relations économiques entre Israël et les Palestiniens, a été signé avant même que ne soient conclus les premiers accords organisant l'évacuation israélienne de la bande de Gaza et de la ville de Jéricho¹. La centralité de la dimension économique du « processus de paix » fait écho aux thèses de l'un des principaux architectes du cadre négocié, Shimon Pérès, selon lequel une amélioration significative des conditions de vie des Palestiniens est une clé du « processus de paix »².

Une économie « dé-développée »

Avant de s'intéresser à la dimension économique du processus d'Oslo, à ses répercussions dans les territoires palestiniens durant la période de l'autonomie, il semble indispensable de revenir sur l'héritage économique de l'occupation. Après la guerre de 1967, Israël gouverne les territoires palestiniens au moyen d'ordres militaires. Plus de 50% des ordres émis dans la période 1967-1993 sont en relation directe avec les questions économiques³, ce qui tend à démontrer qu'il n'y a pas seulement eu des « conséquences économiques de l'occupation israélienne », mais bien une « stratégie économique israélienne » à l'égard des territoires occupés⁴. Il ne s'agit pas ici d'entrer dans le détail des ordres, mais plutôt d'en dégager les tendances lourdes. De manière modélisée, quatre tendances se dégagent⁵ :

- Une économie périphérisée, avec pour unique centre l'État d'Israël. Les villes palestiniennes sont dans une relation de dépendance économique directe avec Israël, et elles ne constituent même pas un « centre » pour les villages aux alentours, eux aussi dans un rapport de subordination directe.
- Une économie qui ne maîtrise pas ses priorités en termes d'investissement et de développement, qui sont soumis à l'approbation israélienne.
- Une économie dans laquelle les capitaux fuient : en 1967, Israël ferme les banques et les remplace par des banques commerciales israéliennes. Les Palestiniens ont eu tendance à placer leur argent à l'étranger, ce qui a contribué, de même que l'absence de système de crédit, à ralentir le développement économique⁶.
- Enfin, une économie captive de l'économie israélienne, tant du point de vue des importations que des exportations : les producteurs et marchands se sont adaptés aux besoins de l'économie israélienne.

Cette intégration inégale se concrétise dans un processus que Sara Roy qualifie de « *de-development* »⁷, à distinguer du sous-développement, dans lequel les conditions de possibilité d'un développement économique, même subordonné, existent. Le *de-development* détruit, structurellement, les bases mêmes de tout développement économique réel. L'augmentation de la production et du niveau de vie dans les territoires palestiniens n'a pas pu se transformer qualitativement en développement économique. Le *de-development* structure ainsi le champ économique palestinien, marqué par ses faibles capacités productives et par un double processus d'intégration/externalisation. La confiscation des ressources naturelles essentielles⁸ et la subordination de la production industrielle aux besoins et aux contraintes de l'économie israélienne⁹ ont « défiguré » la base productive palestinienne, intégrant l'économie des territoires occupés à l'économie israélienne et la rendant dépendante de sources extérieures de revenus.

Le Protocole économique de Paris

Le Protocole de Paris, signé le 29 avril 1994 et « annexé » à l'Accord sur Gaza et Jéricho de mai 1994, s'articule autour de huit principaux points¹⁰ :

- Une formalisation de l'union douanière qui existait *de facto* depuis l'occupation de 1967, avec pour référence les tarifs douaniers israéliens¹¹.
- Des restrictions quantitatives sur certains produits agricoles exportés en Israël depuis la Cisjordanie et Gaza¹².

- Une libéralisation partielle des échanges entre, d'une part, les territoires palestiniens et, d'autre part, la Jordanie et l'Égypte, pour un certain nombre de produits listés dans les annexes du Protocole. Les Palestiniens pourront importer ces marchandises avec des tarifs douaniers qu'ils établiront eux-mêmes¹³, mais dans des quantités fixées avec Israël¹⁴.

- L'AP est autorisée à décider elle-même les taux des impôts directs¹⁵, mais la TVA palestinienne doit être alignée sur la TVA israélienne¹⁶.

- Les frontières étant sous le contrôle de l'État d'Israël, celui-ci s'engage à percevoir et à reverser à l'AP les taxes et droits de douane sur les produits importés¹⁷.

- Le shekel israélien est reconnu comme monnaie officielle des territoires palestiniens¹⁸, aux côtés du dinar jordanien et du dollar états-unien. La question d'une hypothétique monnaie palestinienne est repoussée à des discussions ultérieures¹⁹.

- Les travailleurs palestiniens pourront accéder au marché du travail israélien²⁰, mais Israël se réserve le droit « de déterminer de temps à autre, l'étendue et les conditions des volumes de main d'œuvre dans sa zone de compétence »²¹.

- Un « Comité économique conjoint » est créé pour assurer le suivi du Protocole.

Quelques remarques peuvent être formulées :

- Le principe d'une « union douanière » entre deux entités dont les économies sont dans une relation asymétrique porte en lui le maintien d'une inégalité structurelle. En effet, le déséquilibre entre les capacités productives israéliennes et palestiniennes implique mécaniquement une balance commerciale très défavorable aux Palestiniens.

- La mise en concurrence « légale » des deux économies et l'absence de restrictions sur les exportations israéliennes dans les zones autonomes ne peuvent qu'empêcher le développement des activités productives dans les territoires palestiniens. On imagine mal l'industrie et l'agriculture palestiniennes, retardées et déstructurées, rivaliser avec leurs homologues israéliennes et se développer concurremment à ces dernières.

- La liberté relative d'exporter étant soumise à un alignement des taxes, les productions palestiniennes sont peu compétitives sur les marchés arabes, *a fortiori* lorsque l'on sait que le coût du travail dans les territoires occupés est beaucoup plus élevé que dans les pays environnants en raison de l'interpénétration entre les économies palestinienne et israélienne. Le principal débouché pour les exportations palestiniennes est, logiquement, Israël.

- Enfin, le principe du reversement des taxes sur les importations, de même que le contrôle exclusif, par Israël, des frontières (intérieures et extérieures), place l'AP dans une situation de dépendance. Israël possède un moyen de pression d'ampleur sur l'AP, ce qui déséquilibre encore un peu plus les relations entre les deux parties.

L'Autorité Palestinienne : un acteur central

Au-delà du Protocole de Paris, l'une des principales nouveautés de la situation post-Oslo est la mise en place de l'AP, qui est amenée à jouer un rôle central, entre autres sur le plan économique. L'apparition de ce nouvel acteur va considérablement modifier la donne et

reconfigurer le champ économique palestinien. L'AP s'impose d'emblée comme un acteur économique du fait de son quasi-monopole sur la gestion des aides internationales qui affluent dans les territoires palestiniens dès les premiers mois de l'autonomie. Durant les années 1994-2000, le volume des aides attribuées à l'AP oscille en moyenne autour de 500 millions de dollars par an²², avant de doubler à partir de 2001²³. Ces financements servent notamment au développement du proto-appareil d'État, dont la rapide expansion place l'AP au centre de la vie économique. Dès 1996, l'AP emploie environ 20% des salariés palestiniens (15% en Cisjordanie et près de 30% à Gaza)²⁴. Les salaires versés aux employés du secteur public occupent, dès le milieu des années 1990, une place équivalente à celle des revenus des travailleurs palestiniens en Israël dans la période antérieure à 1992, dont le nombre a dans le même temps considérablement baissé.

L'appareil d'État n'est donc pas seulement un moyen de capter des ressources conséquentes venues de l'étranger, mais il est également un instrument entre les mains de la direction de l'AP pour la « légitimation par le salaire » du « processus de paix ». Dès 1996, Rex Brynen évoquait, au sujet des aides internationales, l'idée d'une « paix achetée »²⁵. Cette thèse a également été développée par nombre d'opposants aux Accords d'Oslo, qui ont vu dans la croissance exponentielle de l'appareil d'État (160.000 salariés en 2006, dont la moitié dans les forces de sécurité) un moyen de contenir la remise en cause d'Oslo.

Nombre de dirigeants de l'appareil font en outre le choix de développer des structures économiques leur assurant des sources personnelles de revenus. Ce phénomène se manifeste notamment par la création de *holdings* publiques et semi-publiques, ainsi que par l'établissement de sociétés bénéficiant d'un monopole sur les importations de diverses marchandises. La plus connue des *holdings* est la *Palestinian Commercial Services Company* (PCSC), établie en 1994, qui va multiplier les investissements et acquérir des participations, pour un montant estimé en 1999 à 345 millions de dollars, dans plusieurs dizaines de firmes implantées en Palestine²⁶. En ce qui concerne les monopoles établis sur l'importation de produits indispensables (ciment, sucre, pétrole, farine, tabac), les estimations varient au début des années 2000, avec l'existence de 13 à 27 monopoles²⁷. Les noms des propriétaires et/ou administrateurs qui reviennent le plus souvent sont ceux de Mohammad Rachid²⁸ (essence, ciment, tabac), Mohammad Dahlan²⁹ (essence, ciment, gravier), Jibril Rajoub³⁰ (essence), Nabil Chaath (ordinateurs)³¹, Yasser Abbas³² (électronique), mais aussi des conseillers de Yasser Arafat moins en vue tels qu'Hachem Hussayn Abu Nidah et Ramzi Khoury³³. Comme dans le cas des *holdings*, les monopoles permettent à divers dirigeants de l'AP de développer leurs sources de revenus, phénomène essentiel pour comprendre les dynamiques clientélistes qui se renforcent durant les années Oslo.

Le secteur privé

La centralité économique de l'appareil d'État, son monopole sur la gestion des aides internationales et les « activités économiques » de plusieurs membres de l'AP ne signifient pas qu'aucune place n'a été laissée au secteur privé. Pour comprendre les rapports entre direction de l'AP et capitalistes palestiniens, il est essentiel d'avoir à l'esprit la nature singulière de la « bourgeoisie » palestinienne, en premier lieu sa dualité territoriale. Les élites économiques de l'intérieur n'ont jamais pu sortir du *dé-développement*, quand bien même certains ont pu, individuellement, s'enrichir. En revanche, nombre de Palestiniens

expatriés, notamment dans les pays arabes, mais aussi en Europe et aux Etats-Unis³⁴, sont à la tête de firmes et de *holdings* largement intégrées aux économies nationales et internationale, et disposent d'importants capitaux accumulés durant plusieurs décennies.

Dès 1993, plusieurs riches Palestiniens de la diaspora mettent en commun une partie de leurs capitaux pour constituer un fonds d'investissement, la *Palestine Development and Investment Company* (PADICO), avec pour objectif annoncé d'injecter plusieurs centaines de millions de dollars dans les territoires palestiniens. Un second fonds d'investissement, l'*Arab Palestinian Investment Company* (APIC), est créé en 1995 par un autre groupe de Palestiniens expatriés. Ces deux fonds établissent diverses filiales, dans des domaines aussi variés que le tourisme, la construction, l'immobilier, les télécommunications, l'industrie, les centres commerciaux et l'agroalimentaire³⁵.

La direction de l'AP établit des liens avec ces deux fonds, notamment la PADICO, dont les fondateurs sont qualifiés de « tigres de l'économie palestinienne » par Yasser Arafat³⁶. De nombreux marchés d'importance sont attribués à ces fonds et à leurs filiales, dans la téléphonie, l'immobilier ou le tourisme. La PADICO, l'APIC et leurs filiales obtiennent les marchés sans qu'il n'ait été procédé à de réels appels d'offres³⁷, pour le plus grand désarroi des entrepreneurs de l'intérieur. La loi sur l'investissement, promulguée dès avril 1995 par l'AP³⁸, favorise les investisseurs étrangers, au détriment des locaux, avec par exemple des exonérations d'impôts dont les critères favorisent les grands groupes, puisque leur durée est proportionnelle au montant de l'investissement et au nombre de salariés. Une progressivité qui favorise les groupes à forte capitalisation et qui est considérée par nombre d'entrepreneurs de l'intérieur comme de la concurrence déloyale. Les « petits » sont en effet la très grande majorité des entrepreneurs : en 1997, plus de 90% des firmes palestiniennes emploient moins de 10 salariés³⁹.

Certains vont même jusqu'à parler de « favoritisme », mettant en avant les « collusions » entre l'AP et les grands fonds d'investissements, voire même les « conflits d'intérêts »⁴⁰. Un examen de la structure des fonds et de leurs filiales nous montre que ces accusations sont loin d'être sans fondement. Ainsi, la PCSC, *holding* publique⁴¹, est directement actionnaire de la PADICO (à hauteur de 8%) et de l'APIC (à hauteur de 20%). La PCSC possède en outre de nombreuses participations dans des filiales ou projets de la PADICO et de l'APIC. Plusieurs proches de la direction de l'AP exercent ainsi d'importantes responsabilités dans les conseils d'administration des fonds et filiales, à l'instar de Mohammad Rachid, vice-président de Paltel⁴², ou de Tareq Abbas (fils de Mahmoud Abbas), membre du conseil d'administration⁴³ d'Unipal⁴⁴.

Une alliance public-privé ?

Ces proximités ne doivent cependant pas laisser penser que la direction de l'AP aurait forgé une alliance avec les riches Palestiniens de la diaspora. Seuls quelques exilés bénéficient des largesses de l'appareil, sur la base d'affinités personnelles. Certains riches Palestiniens « revenus » après les accords d'Oslo n'hésitent pas à dénoncer les pratiques de la direction de l'AP et son alliance privilégiée avec certains membres de la diaspora, montrant notamment du doigt les connivences avec la famille al-Masri⁴⁵, dont l'un des membres (Mahir) est ministre de l'Économie alors que deux de ses cousins président les deux groupes leaders du *Palestinian Securities Exchange*⁴⁶, PADICO (Munib al-Masri) et Paltel (Sabih al-Masri)⁴⁷.

L'alliance entre la direction de l'AP et certains membres de la diaspora s'est donc faite au détriment des capitalistes palestiniens de l'intérieur et au profit de quelques individus entretenant de bonnes relations avec le noyau dirigeant de l'appareil de l'autonomie. Seuls ces derniers ont pu bénéficier des « dividendes de la paix », en investissant notamment dans des domaines qui n'ont, pas plus que les investissements de l'AP, permis un réel développement des bases productives. Les montants investis dans la construction de quelques zones industrielles sont en effet sans commune mesure avec les investissements dans les télécommunications, le tourisme, la construction ou le secteur bancaire. La politique de l'AP a contribué à l'émergence d'une élite politico-économique s'appuyant sur l'appareil d'État et bénéficiant indirectement des considérables aides internationales.

L'AP a ainsi privilégié une politique visant à attirer les capitaux étrangers, notamment ceux de certains membres de la diaspora palestinienne, tout en s'imposant, contre la quasi-totalité des élites économiques de l'intérieur, comme un acteur économique central et prédateur. Loin d'avoir été cooptées ou intégrées à la conduite des affaires de l'AP, ces élites ont donc été marginalisées, même si certains capitalistes autochtones ont pu être, en raison de leur influence locale, associés à la gestion des municipalités⁴⁸. La politique de l'AP n'a pas permis aux entrepreneurs palestiniens de compenser les effets des politiques israéliennes, les plaçant dans une situation de double subordination : vis-à-vis de l'économie israélienne, et vis-à-vis d'une nouvelle oligarchie politico-économique locale, dont les intérêts financiers sont fort éloignés des besoins objectifs de l'économie des territoires occupés.

La poursuite du dé-développement

L'évolution de la situation économique dans les territoires palestiniens dans la période postérieure à la signature des Accords d'Oslo a été largement documentée⁴⁹, révélant un renforcement des tendances à l'œuvre durant la période 1967-1993. Si durant les années 1993-2000 le PIB s'accroît régulièrement en valeur absolue, pour atteindre, à la veille du soulèvement de septembre 2000, 120% de sa valeur de 1993, le PIB par habitant stagne (1.380 dollars en 1995, 1.386 en 2000)⁵⁰. Les activités productives ne se sont pas, en proportion du reste de l'économie, développées : l'agriculture et l'industrie représentent en 1999, cumulativement, un peu moins de 25% du PIB, soit un chiffre inférieur à celui de 1988⁵¹. La base productive n'a pas davantage évolué : en 2000, à peine 20 établissements industriels palestiniens emploient plus de 100 salariés⁵². Les investissements opérés par l'AP, notamment via ses *holdings*, n'ont pas contribué au développement de la base productive : les secteurs dans lesquels les *holdings* investissent leurs capitaux (tourisme, télécommunications) ne permettent pas un développement réel des capacités productives. De même, les importantes sommes d'argent détournées via les monopoles et utilisées pour entretenir les réseaux de clientèle ne bénéficient pas à l'économie réelle.

Le déficit commercial s'est régulièrement creusé, passant de 1.677 milliards de dollars en 1995 à 2.669 milliards de dollars en 1999 (soit 63.6% du PIB contre 51.8% quatre ans plus tôt)⁵³. L'« ouverture économique » promise ne se concrétise guère, puisque l'essentiel (75% en moyenne) des échanges se font avec l'État d'Israël, qui absorbe environ 90% des exportations palestiniennes⁵⁴. Dans certains domaines, et notamment le secteur agricole où des quotas sont imposés aux exportateurs palestiniens, les rapports de forces se modifient considérablement en faveur des exportateurs israéliens : en 1997, le volume de citrons exporté depuis Gaza vers Israël ne représente que 73% de ce qu'il était en 1993, tandis que le volume de citrons exportés depuis Israël vers Gaza a augmenté de 32% sur la même

L'économie palestinienne demeure donc dans une position de subordination vis-à-vis d'Israël et, au-delà, ne s'extrait pas de la logique du dé-développement. Bien au contraire, cette dernière se renforce, en raison notamment de la fragmentation continue des territoires palestiniens et de la pratique récurrente, par Israël, du bouclage. Dans la durée⁵⁶, cette pratique a entraîné des modifications structurelles de l'économie : la forte baisse du nombre de salariés réguliers en Israël et l'augmentation du chômage ont conduit la nouvelle administration palestinienne à devenir le premier employeur des territoires occupés ; les aides internationales ont joué un rôle essentiel pour assurer une stabilité relative malgré les effets du bouclage ; le bouclage a réduit les échanges commerciaux entre les zones autonomes, conduisant les producteurs à se concentrer sur des marchandises destinées à être écoulées localement, dans une logique autarcique⁵⁷ ; Jérusalem a été déconnectée de la Cisjordanie, alors qu'elle jouait un rôle économique majeur ; enfin, l'instabilité et les pertes économiques⁵⁸ générées par la pratique du bouclage ont découragé les investisseurs étrangers.

La multiplication des établissements bancaires⁵⁹ n'a pas limité la fuite des capitaux et n'a pas permis le développement d'un système de crédit. Les banques investissent à l'étranger, dans des projets et des secteurs rentables, et non dans l'économie « nationale » : en moyenne, durant les années 1990, ce sont plus de 70% des capitaux qui sont ainsi transférés à l'étranger⁶⁰. Le champ économique palestinien est en outre dépendant des évolutions de la situation politique, puisque le bouclage est à la discrétion des autorités israéliennes. Les suites du soulèvement de septembre 2000, avec environ 1.000 jours de bouclage pour la période 2001-2005⁶¹, confirmeront la fragilité de l'économie palestinienne : le PIB s'écroule entre 2000 et 2005 (-35%), tandis que la production agricole chute, en valeur absolue, de plus de 25% entre 1999 et 2006, et la production industrielle de plus de 20%⁶². Le renforcement des procédures sécuritaires⁶³ augmentera considérablement les coûts de l'exportation et de l'importation de marchandises, rendant encore un peu moins concurrentielles les productions palestiniennes et moins attractives les zones autonomes, renforçant les logiques autarciques et la dépendance à l'égard des aides internationales.

Un appareil d'État rentier ?

Les conditions économiques de la « paix » ont placé la direction de l'AP dans une situation de double dépendance, à l'égard des pays donateurs et d'Israël. Cette dépendance à l'égard des financements extérieurs n'est pas sans rappeler la situation des États rentiers, dont les recettes ne dépendent pas d'un réel développement des activités productives (et de la fiscalité) mais de la vente, à l'extérieur, de richesses dont la création ne nécessite pas le développement d'une forte base productive à l'intérieur. Les processus de distribution d'une rente venue de l'extérieur sont caractéristiques du dispositif palestinien de l'autonomie, de même que la faible part des impôts domestiques dans les revenus de l'AP, ce qui tendrait à considérer que cette dernière est, effectivement, un appareil d'État rentier.

Mais cette qualification impose d'opérer une clarification majeure, en distinguant soigneusement l'AP des États rentiers « classiques » et notamment de leur version quasi-archétypale, à savoir les pays exportateurs de pétrole. À l'instar du cas égyptien, la rente de l'AP est une rente stratégique, politique, en ce sens qu'elle n'est pas perçue en échange

d'une quelconque production marchande, mais de la tâche spécifique qui lui a été assignée dans le cadre du « processus de paix ». Cette tâche, eu égard aux principales dispositions des Accords d'Oslo, est l'endigement des revendications palestiniennes, durant une période transitoire au terme de laquelle un hypothétique État indépendant serait attribué aux habitants de Cisjordanie et de Gaza.

La direction de l'AP a eu recours à diverses stratégies lui permettant de légitimer son autorité et de maintenir un calme relatif dans les territoires occupés, au premier rang desquelles la corruption et le clientélisme. Il ne s'agit pas de la déresponsabiliser mais de comprendre que les contraintes d'Oslo ont largement favorisé les mécanismes que d'aucuns ont attribué aux seules décisions et pratiques de la direction palestinienne. Le clientélisme et les logiques patrimoniales ont joué un rôle fonctionnel dans le dispositif de l'autonomie : l'allocation des « dividendes de la paix », indispensable pour la consolidation de la légitimité d'un appareil d'État sans souveraineté. L'absence de gains politiques et économiques réels pour la population ont contraint l'AP à avoir recours à une politique de « compensation financière » pour étendre son assise. Les parrains d'Oslo, conscients des contradictions du « processus de paix », ont d'ailleurs longtemps toléré (et financé) cette politique, avant de la dénoncer lorsqu'elle ne suffisait plus à contenir la population des territoires palestiniens.

L'AP a donc privilégié une politique économique permettant tout à la fois des gains rapides et la possibilité d'extraire un surplus destiné à être redistribué à des fins politiques. Ce choix a permis à la direction de l'AP d'asseoir sa légitimité par la constitution d'une base sociale économiquement dépendante des « dividendes de la paix » et par sa position d'interlocuteur incontournable pour les businessmen désireux d'accéder à la rente⁶⁴, mais la légitimation s'est faite au détriment d'un réel développement économique et au prix de la marginalisation de secteurs essentiels de la population des territoires occupés. Une oligarchie economico-politique s'est ainsi constituée, acteur incontournable dans les territoires palestiniens et interlocuteur privilégié des parrains d'Oslo, mais dont la centralité n'avait d'égal que la fragilité.

En effet, si la direction de l'AP est bel et bien devenue une force économique centrale dans les territoires occupés, c'est principalement en raison de son rôle d'intermédiaire entre les fournisseurs et les allocataires de la rente⁶⁵. La force économique de l'AP n'est donc que très relative, dans la mesure où elle dépend de ses rapports avec Israël et les pays donateurs : l'AP entretient un réseau de clientèle, mais elle est elle-même un client d'Israël et des pays occidentaux, dépendant de la perception de la manne financière venue de l'extérieur. Enfermée dans la logique d'Oslo et désireuse de satisfaire simultanément les exigences respectives des parrains d'Oslo (ses patrons) et de sa base dans les territoires occupés (sa clientèle), la direction Arafat a progressivement perdu le soutien de ceux-ci, et de celle-là.

références

références

↑ 1 29 avril 1994 pour le Protocole de Paris, 4 mai 1994 pour l'Accord sur Gaza et Jéricho.

- Voir Shimon Pérès, *The New Middle East*, New York, Henry Holt and Co, 1993. En avril 1998, Shimon Pérès formule toujours le problème dans les mêmes termes : « À mon avis, pour qu'Israël reste un État juif, il nous faut un État palestinien. Pour nous, l'émergence d'un État palestinien est une chose souhaitable, parce qu'autrement nous aurons un État binational, qui se transformera en tragédie binationale. D'un autre côté, alors qu'il nous faut deux États, il nous faut un seul niveau économique. Car, si l'économie palestinienne devient celle des pauvres et la nôtre celle des riches, nous aurons créé un autre conflit, non seulement national, mais aussi économique » (Pierre Haski, « Rencontre avec Yasser Arafat et Shimon Pérès », *Libération*, 30 avril 1998).
- ↑2
- Jamil Rabah et Natasha Fairweather, *Israeli Military Orders in the Occupied Palestinian Territories : 1967-1992*, Jerusalem Media and Communication Centre, Jérusalem, 1993.
- ↑3
- Mohamad K. Shadid, « Israeli Policy Towards Economic Development in the West Bank and Gaza », in George T. Abed (ed), *The Palestinian Economy : Studies in Development Under Prolonged Occupation*, Londres, Routledge, 1988, p. 121-138.
- ↑4
- Adel Samara, « Palestine : From Historical De-classing to a Stand-by Regime », août 2007, sur <<http://www.kanaanonline.org/articles/01244.pdf>>.
- ↑5
- Voir Laurence Harris, « Money and Finance with Undeveloped Banking in the Occupied Territories », in George T. Abed, *The Palestinian Economy*, op. cit., p. 191-222.
- ↑6
- Sara Roy, « The Gaza Strip : A Case of Economic De-Development », *Journal of Palestine Studies*, vol. 17, n° 1, 1987, p. 56-88.
- ↑7
- Voir Hisham Awartani, « Agricultural Development and Policies in the West Bank and Gaza », in George T. Abed, *The Palestinian Economy*, op. cit., p. 139-164.
- ↑8
- Voir Bakir Abu Kishk, « Industrial Development and Policies in the West Bank and Gaza », in George T. Abed, *The Palestinian Economy*, op. cit., p. 165-190. Voir également Arie Arnon et al, *The Palestinian Economy*, op. cit., chapitre 7 (« The Industrial Structure »).
- ↑9
- D'après Adel Zagha et Husam Zomlot, « Israel and the Palestinian Economy : Integration or Containment ? », in Muchtaq Hussayn Khan, Inge Amundsen et George Giacaman (eds.), *State formation in Palestine : Viability and Governance During a Social Transformation*, Londres et New York, Routledge, 2004, p. 120-140. Voir également Sharif S. Elmusa and Mahmud El-Jaafari, « Power and Trade: The Israeli-Palestinian Economic Protocol », *Journal of Palestine Studies*, vol. 24, n° 2, Hiver 1995, p. 14-32.
- ↑10
- ↑11 Article III, 5.a.
- ↑12 Article VIII, 10.
- ↑13 Article III, 2.
- ↑14 Article III, 3.
- ↑15 Article V.
- ↑16 Article VI. La TVA israélienne étant fixée à 17%, la TVA palestinienne ne pourra descendre en dessous de 15%.
- ↑17 Article III, 15.
- ↑18 Article IV, 10.a.
- ↑19 Article IV, 10.b.
- ↑20 Article VII, 1.
- ↑21 *Ibid.* Le texte stipule que les « deux parties » pourront chacune agir de la sorte. Mais, aucun Israélien ne venant travailler dans les zones palestiniennes, cette disposition ne concerne que l'État d'Israël.

Rex Brynen, *A Very Political Economy, Peacebuilding and Foreign Aid in the West*

↑22 *Bank and Gaza*, Washington DC, United States Institute of Peace Press, 2000, p. 113 et sq.

↑23 Anne Lemore, « Killing with kindness : funding the demise of a Palestinian state », *International Affairs*, vol. 81, n°5, octobre 2005, p. 981-999.

↑24 Leïla Farsakh, « From Domination to Destruction: The Palestinian Economy under the Israeli Occupation » in Adi Ophir, Michal Givoni, et Sari Hanafi (eds), *The power of inclusive exclusion anatomy of Israeli rule in the occupied Palestinian territories*, New York, Zone Books, 2009 p. 394.

↑25 Rex Brynen, « Buying Peace ? A Critical Assessment of International Aid to the West Bank and Gaza », *Journal of Palestine Studies*, vol. 25, n°3, printemps 1996, p. 79-92.

↑26 Markus E. Bouillon, *The Peace Business, Money and Power in the Palestine-Israel Conflict*, Tauris, New York, 2004, p. 123. Ces chiffres correspondent à ce qui est alors rendu public, sous la pression des pays donateurs, par la PCSC, et non à la totalité de ses investissements et participations.

↑27 Voir Sara Roy, « Palestinian Society and Economy : The Continued Denial of Possibility », *Journal of Palestine Studies*, vol. 30, n°4, été 2001, p. 5-20.

↑28 Conseiller financier de Yasser Arafat.

↑29 Responsable de la Sécurité Préventive à Gaza.

↑30 Responsable de la Sécurité Préventive en Cisjordanie.

↑31 La firme égyptienne de Nabil Chaath, *Team*, dirigée par son fils, aurait obtenu 92% des contrats d'importation d'ordinateurs passés par le MOPIC (Markus E. Bouillon, *The Peace Business*, op. cit, p. 95).

↑32 Fils de Mahmoud Abbas.

↑33 Voir notamment Ronen Bergman et David Ratner, « The Man who Swallowed Gaza », *Ha'aretz*, supplément week-end du 4 avril 1997, Mohamed M. Nasr, « Monopolies and the PNA », in Muchtaq Hussayn Khan, Inge Amundsen et George Giacaman (eds.), *State formation in Palestine*, op. cit, et Michael Schwartz, « A Secret Account in Tel Aviv Funds Arafat's Oppression, Hand in Glove », *Challenge*, 43, 27 février 1997.

↑34 Voir, entre autres, Sari Hanafi, *Entre deux mondes : les hommes d'affaires palestiniens de la diaspora et la construction de l'entité palestinienne*, Le Caire, Cedej, « Dossiers du Cedej », 1997, chapitres 1 à 3 (États-Unis, Égypte et Syrie), Sari Hanafi, « La Diaspora palestinienne et la conversion des capitaux issus de la rente pétrolière », *Tiers Monde*, vol. 41, n° 163, 2000, p. 623-643 (pays du Golfe) et Markus E. Bouillon, *The Peace Business*, op. cit (Jordanie).

↑35 Pour une liste quasi-exhaustive des filiales, voir Mohamed M. Nasr, « Monopolies and the PNA », op. citp. 175, et Marcus E. Bouillon, *The Peace Business* op. cit, p. 47.

↑36 Mohamed M. Nasr, « Monopolies and the PNA », op. cit, p. 175.

↑37 Entretien avec Hussam Khadr, Balata, avril 2009.

↑38 Et ratifiée, dans une version remaniée, par le CLP en 1998, sans que l'esprit général de la loi ne soit modifié.

↑39 Mohamed R. Nasr, « Monopolies and the PNA », op.cit.

↑40 Entretien avec Hussam Khadr, Naplouse, novembre 2001.

↑41 Voir *supra*.

↑42 Téléphonie fixe.

↑43 Tareq Abbas sera même nommé, au début des années 2000, vice-président de l'APIC, chargé du « business development ».

↑44 Leader dans la distribution de produits de consommation dans les territoires palestiniens.

- ↑45 Entretien avec Khadr al-Qawasmî, président du *Palestinian Business Forum*, Hébron, mars 2007. Voir également William A. Orme Jr, « The Young Palestinian Giant : Holding Company Close to Arafat Casts Widest of Nets », *New York Times*, 6 mai 1999.
- ↑46 La Bourse palestinienne.
Munib al-Masri reconnaît lui-même que cette proximité peut être génératrice de confusion, tout en se défendant de toute connivence : « Je suis tellement proche d'Arafat que certaines personnes pensent que Padico fait partie du gouvernement. Mais ce n'est pas le cas. Padico est complètement privé et indépendant » (William A. Orme Jr, « The Young Palestinian Giant », *op. cit.*).
- ↑47
- ↑48 Voir section 7 de ce chapitre.
- ↑49 Voir notamment les rapports trimestriels de la Banque Mondiale, les nombreux rapports du FMI et les statistiques du Palestinian Central Bureau of Statistics (PCBS).
- ↑50 UNCTAD, « The Palestinian war-torn economy : aid, development and state formation », UNCTAD/GDS/APP/2006/1, avril 2006, p. 7.
- ↑51 Banque Mondiale, « Palestinian Economic Prospects : Aid, Access and Reform », septembre 2008.
- ↑52 Banque Mondiale, « West Bank and Gaza Update », octobre 2008.
- ↑53 UNCTAD, « The Palestinian war-torn economy », *op. cit.*, p. 7.
Pour des données plus précises sur les importations et les exportations palestiniennes, on pourra se reporter à UNCTAD, « Palestinian Merchandise Trade in the 1990s : Opportunities and Challenges », UNCTAD/GDS/SEU/1, janvier 1998, p. 77-81.
- ↑54 Sara Roy, « De-development revisited », *op. cit.*
Le nombre total de jours de bouclage est estimé à 453 pour la période 1995-2000
- ↑56 (UNCTAD, « Policy Alternatives for Sustained Palestinian Development and State Formation », UNCTAD/GDS/APP/2008/1, 2009, p. 6).
- ↑57 Sara Roy, « De-development revisited », *op. cit.*
À titre d'exemple, pour l'année 1996, le bouclage aurait entraîné des pertes
- ↑58 équivalant à 39.6% du PNB de Gaza et 18.2% de celui de la Cisjordanie (Sara Roy, « De-development revisited », *op. cit.*).
- En 1993, deux banques opèrent dans les territoires palestiniens, pour un total de 13
- ↑59 agences. À la fin de l'année 2000, ce sont 22 banques qui opèrent via 120 agences (Mohamed M. Nasr, « Monopolies and the PNA », *op. cit.*, p. 175).
- ↑60 Adel Samara, « Palestine : From Historical De-classing to a Stand-by Regime », *op. cit.*
- ↑61 UNCTAD, « Policy Alternatives », *op. cit.*, p. 6.
- ↑62 D'après les chiffres du Palestinian Central Bureau of Statistics (PCBS) et du FMI.
- ↑63 Contrôle des marchandises à la sortie des zones autonomes palestiniennes, transfert dans des véhicules israéliens, nouveaux contrôles aux frontières...
- ↑64 Inge Amundsen et Basem Ezbidi, « Clientelist Politics : State formation and corruption in Palestine 1994-2000 », Chr. Michelsen Institute, 2002, p. 19-21.
Hajo Rabe, « The Political Economy of Palestine : The Transformation of Economic Elites after Oslo », séminaire organisé par la Palestinian Academic Society for the Study of International Affairs (PASSIA), 30 avril 1998, en ligne sur <http://www.passia.org/meetings/98/meet03.htm>.
- ↑65