

AHMED BOUYACOUB[*]

Activité économique et taille des entreprises

Introduction

L'objet de ce travail concerne l'examen de l'intervention économique de l'Etat et le niveau de perception de l'activité économique qui en constitue le fondement. Autrement dit, les multiples interventions, dans le domaine économique, se concrétisent à un certain niveau : le secteur, la branche, l'entreprise, l'unité de production, l'atelier.

Il nous semble que l'analyse du niveau de réalisation de la décision économique centrale présente une grande importance pour l'examen de la question de la taille ou de la dimension de l'entité économique. Elle permet de mettre en valeur, en politique économique, la perception qu'avait «le décideur» de l'entité économique de base. Elle permet d'éclairer le débat actuel sur la taille de l'entreprise ; débat soulevé bien avant la restructuration des entreprises.

Cette question est très importante, particulièrement en ce qui concerne l'évaluation de l'efficacité dans l'activité économique. Pour le bilan décennal 67-78, la référence de base, en matière d'évaluation, a été l'entreprise. Or, l'analyse montre que le résultat serait plus nuancé quand on raisonne à partir des comptes des unités de production. Autrement dit, si au cours de la décennie passée, toutes les entreprises industrielles publiques, à l'exception de la SONATRACH, étaient déficitaires, il n'en va pas de même pour toutes les unités industrielles.

A titre d'illustration, en 1981, 56 % des unités industrielles publiques sont bénéficiaires, et en 1982, ce taux monte à 71 %^[1]. Pourtant, au cours de ces deux années, on peut dire que le bilan consolidé des entreprises industrielles publiques, hors hydrocarbures, présente un important déficit.

L'appréciation de l'appareil industriel public change complètement de sens, selon le niveau de référence.

Par ailleurs, si on peut facilement accepter l'idée que les entreprises industrielles avaient une très grande taille (en effectif et en chiffre d'affaires), il n'en est pas de même en ce qui concerne les unités de production, à l'exception de quelques complexes industriels peu nombreux.

Dans le cas de l'évaluation de l'efficacité, comme dans le cas de la nature de la taille, il est important de définir le niveau de perception de l'activité économique.

L'examen de la politique économique depuis 1967, en ce qui concerne les entreprises publiques, révèle une contradiction importante en ce qui concerne le niveau de perception de l'activité économique.

Tout d'abord, il y a lieu de souligner que la diversité des centres de décision implique naturellement une diversité des niveaux de perception de l'activité économique. Mais en dehors de cet aspect, cette diversité est, à notre avis, le lieu même de deux approches différentes.

D'un côté, l'entité de référence semble être le grand ensemble économique, c'est-à-dire, la grande entreprise, assimilée pendant longtemps à la branche d'activité économique. Le grand ensemble constituait un objectif à atteindre dans le fonctionnement concret des entreprises industrielles.

D'un autre côté, dans le domaine financier, l'entité de référence semble avoir été beaucoup plus réduite puisque «l'assiette» d'application de certaines décisions à conséquences financières importantes est l'unité de production.

Bien sûr, dans la réalité, ces approches n'étaient pas toujours séparées de manière évidente.

Mais il nous semble qu'il y a une importante contradiction entre le niveau de perception de l'entité économique de base qui est le grand ensemble en ce qui concerne le fonctionnement et les objectifs des entreprises, d'une part, et le niveau de la reproduction financière qui était rattaché à l'unité industrielle, d'autre part.

Ces deux perceptions émanant de centres de décision différents ont d'importantes implications sur l'activité économique et son évaluation. Celle-ci change d'objet selon le niveau de perception retenu. Elles ont également d'importantes conséquences sur les structures organisationnelles.

Notre hypothèse, découlant de l'analyse de cette contradiction, est *qu'il n'y avait pas d'articulation entre l'exercice du pouvoir économique et «l'espace» de production – et de reproduction – du surplus*. Le premier est par définition «gourmand», comme le dit bien F. PERROUX, «le pouvoir ne connaît pas de satiété»^[2]. Il tente de s'exercer selon sa propre logique sur une échelle toujours plus grande. Le second est au contraire régi par des règles ou des «lois» : on ne «combine» pas n'importe quels facteurs de production, à n'importe quelle échelle, pour n'importe quel surplus. L'espace de production (et sa mise en place) est conditionné par au moins deux facteurs importants :

– le volume des ressources disponibles (humaines, financières, matérielles)

– la nature de la demande à satisfaire.

Comment, dans la pratique industrielle, ces deux termes contradictoires ont-ils été assumés ? Cette contradiction explique-t-elle la restructuration des entreprises ? Permet-elle de donner un nouvel éclairage au débat sur l'évaluation de l'activité économique ? Cette contradiction explique-t-elle les contradictions en politique économique, concernant la question de la dimension des unités industrielles et des entreprises ?

Nous étudions les multiples aspects de cette contradiction en deux grands points. Le premier point concerne la logique du grand ensemble ou de la grande entreprise dans la politique économique. Quatre facteurs nous semblent significatifs à ce sujet :

- 1 – les modalités des nationalisations
- 2 – le mode de planification
- 3 – la politique concernant la P.M.I.
- 4 – «la fonctionnalisation» des entreprises.

Le deuxième point concerne la logique de l'unité de production. Cette logique peut être décelée dans les facteurs suivants :

- 1 – la taille des projets industriels
- 2 – la question fiscale
- 3 – la contribution des entreprises au budget de l'Etat
- 4 – l'organisation des entreprises à travers la GSE.

1er point : La logique de la grande entreprise

1) Les modalités de nationalisation :

L'entreprise publique est en grande partie le résultat de nationalisations du Capital étranger. Celles-ci, opérées à partir de 1963-64, ont concerné la plupart des activités économiques.

Mais l'acte de nationalisation, en touchant une branche d'activité économique, transforme la propriété d'un grand nombre d'entreprises. Ces entreprises auraient pu continuer à fonctionner comme telles, avec des changements intervenus dans la direction, après la nationalisation. *Mais le législateur par l'acte de nationalisation, qui est un acte politique, relevant du principe de souveraineté, a en même temps introduit un mode d'organisation des industries concernées.*

Il en va ainsi de toutes les activités qui ont été nationalisées en bloc concernant toute une branche industrielle (tabacs et allumettes, semouleries, meuneries, mines...)[\[3\]](#).

L'acte de nationalisation a donc regroupé des entreprises, auparavant totalement autonomes les unes des autres, dans un nouvel ensemble appelé selon les cas : Société d'Etat, Société Nationale, Etablissement Public...

La nationalisation a donc été le premier acte de politique économique qui a introduit une structuration (nouvelle dans le pays) des unités de production selon une logique de branche. Plusieurs justifications ont été avancées et relèvent rarement d'une démarche économique. Le manque de cadres semblait expliquer les regroupements opérés en ce qui concerne l'industrie.

De manière pragmatique, la taille des entités économiques publiques se trouve élargie. La nouvelle entreprise publique «chargée de gérer l'ensemble des unités industrielles appartenant à une branche donnée» ne ressemble à aucune ancienne entreprise nationalisée. D'ailleurs, cette forme d'entreprise n'avait pas de consistance juridique. Certains auteurs ont affirmé qu'il s'agissait d'une fiction juridique[4]. Mais au plan économique, l'entreprise publique nouvelle n'avait pas non plus une grande consistance. Il s'agissait surtout d'un mode d'organisation. Elle regroupait d'anciennes entreprises fort différentes.

La nationalisation a donc donné naissance à un ensemble économique relativement très grand. Il est d'ailleurs intéressant de remarquer le même phénomène dans le secteur agricole, qui a d'ailleurs, peut-être inspiré la politique industrielle, de ce point de vue.

En effet, comme le note S. BEDRANI «les exploitations coloniales déjà peu nombreuses et dont la superficie moyenne est nettement plus élevée que celle des algériens musulmans ont été regroupées pour ne former que 1999 exploitations en 1965-1966. La superficie moyenne est alors 1.231 ha (119 ha en 1950)»[5].

En se demandant pourquoi les exploitations agricoles avaient atteint une très grande taille, l'auteur remarque que «la réponse à cette question réside, à notre avis, dans la politique consistant à faire passer le souci de contrôle étatique avant celui d'accroître la production»[6].

Cette interprétation nous paraît constituer le coeur de notre problématique, puisque l'analyse du secteur industriel montre également que le grand ensemble économique constituait implicitement le modèle de gestion sur lequel se fondait la politique économique de l'Etat.

Cette approche va constituer pendant longtemps la toile de fond de la politique économique dans le domaine industriel. La planification en sera profondément marquée.

2) Le mode de planification renforce la grande entreprise :

Le mouvement de planification tel qu'il s'est développé à partir du plan triennal, a renforcé la grande entreprise publique. Dans l'industrie, il n'y a pas eu création de nouvelles entreprises nationales. Au contraire, des regroupements ont été opérés à partir de 1969-1970 pour donner naissance à un petit nombre de grandes entreprises.

Il s'agit à cette époque, de tout un mouvement de concentration industrielle. Cette concentration s'est opérée sur la base de considérations qui ne sont pas toujours économiques. On procédait au regroupement d'anciennes entreprises (elles-mêmes le produit de regroupement d'anciennes entreprises nationalisées) parce qu'elles appartenaient à la même branche d'activité au sens le plus large du terme.

Il en allait ainsi, par exemple, de la SONITEX qui a absorbé deux autres entreprises publiques : la SONAC (confection) et la NIFTA (couverture) ou de la SOGEDIA qui a absorbé trois entreprises : la SNCG (corps gras), la SOGEDIS (sucre) et la SOALCO (conserves).

Le nombre d'entreprises nationales est passé de 30 en 1969 à 19 en 1973^[7], dans l'industrie. Ce nombre n'a pas bougé jusqu'en 1983 date de mise en application de la restructuration.

A titre d'illustration, dans les 12 entreprises nationales de l'industrie légère en 1980, il y a eu un mouvement important de rattachement d'unités industrielles et de cessions ou de transferts à d'autres entreprises ou ministères de tutelle. Le tableau ci-dessous montre que le potentiel des unités industrielles se compose de 36 % d'unités rattachées à ces entreprises publiques (les 12) entre 1968 et 1980. Les unités créées au cours de cette période représentant 29 % du total.

Évolution du nombre des unités industrielles en pourcentage

%	Période				
	68/69	70/73	74/77	78/79	68-80
Unités existantes en début de période :	70	92	77	95	47
Unités rattachées	28	9	8	2	36
Unités réalisées	2	9	16	6	29
Unités cédées ou transférées	—	— 10	— 1	— 3	— 12
Total	100	100	100	100	100

Source : Calculs opérés à partir du document «Présentation du secteur des industries légères», Ministère des Industries Légères. – mars 1980.

En excluant les unités industrielles cédées et transférées à d'autres secteurs, les 12 entreprises (ou plus exactement 10, en excluant la SNAT et la SNERI) géraient un potentiel industriel en 1980 composé d'à peu près un tiers d'unités récupérées à travers les nationalisations, un tiers d'unités nouvellement créées et un tiers d'unités rattachées à ce secteur.

Ces exemples montrent que la politique économique a développé la logique de la grande entreprise dès 1967. On sait par ailleurs que

cette logique constitue une base importante du modèle des industries industrialisantes.

La planification a orienté les investissements et les figurations industrielles dans le sens de la constitution de grands ensembles, y compris, dans le secteur des industries légères.

Bien entendu, les nouveaux investissements, s'élevant à 10,75 milliards de DA entre 1967 et 1978, dans le secteur des biens de consommation, ont donné naissance à plus de 150 nouvelles unités industrielles, mais ils n'ont entraîné la création d'aucune nouvelle entreprise.

Cette logique du «grand ensemble» va être couplée d'une autre logique concernant la petite et moyenne industrie (PMI).

3) La petite et moyenne dimension : une véritable décentralisation ?

Dans la pratique, ce qu'on appelle la PMI regroupe les unités industrielles relevant soit du secteur privé soit des collectivités locales, commune et wilaya. Les codes de la commune (18-01-67) et de la wilaya (23-05-69) attribuent à ces collectivités la possibilité de créer des entreprises publiques. Le code des investissements de 1966 définit les contours de l'entreprise privée. Mais il a fallu attendre le 2ème plan quadriennal pour avoir une définition de la PMI [8]. Celle-ci tourne autour de trois critères importants :

- juridiquement indépendante
- employant moins de 500 personnes
- réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 15 millions DA et nécessitant à sa création un montant d'immobilisation brut inférieur à 10 millions DA.

La PMI peut avoir différents statuts :

- entreprise de wilaya ou de commune
- filiale de société nationale
- entreprise mixte
- entreprise autogérée
- entreprise privée
- entreprise coopérative.

Les établissements ou unités industriels appartenant aux sociétés nationales sont exclus de cette définition.

Les caractéristiques de la PMI semblent surévaluées en ce qui concerne l'effectif, le chiffre d'affaires et le capital immobilisé.

A titre de comparaison, certaines entreprises publiques (nationales) malgré leur grande taille ne dépassent pas ces critères combinés (le chiffre d'affaires par travailleur).

La définition de la PMI implique un chiffre d'affaires maximum par travailleur de 30.000 DA.

Année - 1974 - Classement des entreprises par ordre décroissant du C.A./travailleur

	Effectif	Chiffre d'affaires par travailleur 10 ³ DA
SNTA	3 149	197
SEMPAC	11 725	108
SOGE DIA	5 128	90
SONIC	2 799	66
SNIC	4 993	62
SONIPEC	2 659	42
SNMC	16 156	38
SNERI	1 665	33
SNLB	5 736	29
SNEMA	2 181	21
SONITEX	13 345	19
SNAT	572	12
Moyenne par Entreprise	5 835	59

Source : «Présentation» op. cit., calculs effectués par nous-mêmes.

Ces chiffres indiquent qu'en 1974, un tiers des entreprises nationales, malgré leur grande dimension, ne dépassent pas le critère combiné du C.A. par travailleur de la PMI.

Cette surévaluation des critères de la PMI, opérant une certaine «division du travail» ou plus exactement du pouvoir économique entre l'Etat et les collectivités locales. L'Etat est responsable du grand ensemble économique ; les collectivités locales s'occupent des petites et moyennes dimensions. Ce clivage, sur un autre plan, s'est opéré dans la Charte d'Alger (1964) entre la gestion de l'Etat et l'autogestion. Si, à cette époque, la doctrine économique consacrait l'autogestion comme la forme générale d'organisation, elle excluait en même temps de ce type d'organisation, les grandes entreprises. D'ailleurs, dans la pratique, l'autogestion ne s'était développée que dans ce qu'on appelle actuellement la PMI.

La politique économique axée sur la grande entreprise admettait l'existence de petites et moyennes entreprises ayant une compétence

généralement locale. Au plan juridique, l'Etat ne crée pas de P.M.I. Ce sont les collectivités locales ou le secteur privé qui s'en occupent.

Il s'en suit que l'Etat n'a pas de compétence en matière de petits et moyens ensembles économiques et particulièrement dans l'industrie.

4) La «fonctionnalisation» de la grande entreprise industrielle :

Le principe qui a guidé le premier plan quadriennal en matière d'organisation des entreprises industrielles semble reposer sur une vision simple, pour ne pas dire simpliste, de l'activité économique. En effet, dans le secteur des biens de consommation, on avait introduit la séparation des fonctions de production et de commercialisation au sein des entreprises industrielles dès le début de 1971. D'une certaine façon, le plan introduisait une certaine «fonctionnalisation» des entreprises. Ce principe a d'ailleurs constitué également un fondement à la restructuration des entreprises opérée en 1982-83.

Cette expérience de séparation de fonctions a été menée au niveau de plusieurs entreprises dont les plus importantes sont :

SONITEX – SN COTEC

SOGEDIA – ONACO

SN EMA – ONACO

SNLB – SONACOB

Cette séparation consistait à transférer toute l'activité commerciale de l'entreprise industrielle à l'entreprise commerciale agissant dans la même branche d'activité[9].

En réalité, cette amputation – (de l'activité commerciale pour l'entreprise industrielle) – regroupement traduisait à la fois une vision découlant de la grande entreprise publique et une vision niant l'existence de l'entreprise comme organisation au sens économique et sociologique du terme.

La première vision reposait sur l'idée que la signature d'une convention entre deux entreprises appartenant à la même branche d'activité opérait une spécialisation par fonction principale entre elles pour ne former qu'un seul grand ensemble économique dans lequel on investit, on produit et on commercialise.

La deuxième vision reposait sur une conception mécaniste niant l'existence de l'entreprise comme organisation particulière ayant ses propres structures, ses objectifs, un type de fonctionnement et surtout un type de relation avec le plan et le marché.

Ces caractéristiques différaient d'une entreprise à une autre et particulièrement entre le secteur industriel et le secteur commercial.

Les conflits entre les deux entreprises ont été tellement importants et les contentieux impossibles à régler qu'il a été mis fin à cette expérience dès 1975. Cette expérience a produit des effets totalement

contraires à ceux qui étaient recherchés et a accentué les problèmes qu'elle devait, en principe, régler.

Mais, du point de vue de l'échelle d'intervention économique, cette expérience de séparation de fonctions a montré que sur le plan «organisationnel», l'entreprise était une entité solide qui ne pouvait pas se dissoudre et se laisser gérer comme s'il s'agissait d'une simple fonction technique. Ce qui était un présupposé implicite de cette réforme. Il était d'ailleurs paradoxal de procéder au regroupement des entreprises et d'amputer la nouvelle grande entreprise d'une de ses fonctions principales : la fonction commerciale.

S'agissait-il de délester les entreprises industrielles de cette «vile activité» qu'est le commerce, considéré comme «stérile» en vertu du principe qui veut que, seule, la production matérielle contribue à la création de la valeur ? Ce principe a implicitement servi de fondement à la politique économique dont on peut avoir la traduction dans les bases de notre comptabilité nationale.

En fait, la séparation des fonctions promettait un nouveau regroupement des ensembles économiques basé sur un principe de séparation économique : – d'un côté, les grandes entreprises industrielles qui investissent et produisent. D'un autre côté, les grandes entreprises commerciales qui s'occupent de la commercialisation, importent et exportent.

L'échec de cette expérience a mis fin à cette nouvelle forme de regroupement des activités économiques et a montré que la décision administrative n'est pas toujours apte à faire plier les mécanismes économiques.

Ainsi, ces quatre facteurs : la nationalisation, la planification, la politique concernant la PMI, et la fonctionnalisation des entreprises, ont constitué des étapes importantes dans la politique industrielle de l'Etat. Mais ils révèlent de manière assez claire la volonté centralisatrice de l'Etat à travers la constitution de grands ensembles économiques.

L'exercice du pouvoir économique s'est appuyé sur une forte centralisation des activités économiques qui a donné naissance à la grande entreprise.

Le mobile économique (production et reproduction élargie du Capital) ne semble pas avoir déterminé ces choix en direction de la grande entreprise.

Au contraire, les choix opérés, du point de vue du mobile économique semblent beaucoup plus modestes et s'inscrivent le plus souvent à l'échelle de l'entité de base, à savoir, l'unité de production.

2ème point : La logique de l'unité de production

1 – La taille des projets industriels :

1.1. La question du choix :

En ce qui concerne la taille des unités industrielles mises en place dans le cadre des investissements planifiés, deux remarques peuvent être formulées.

Premièrement, cette question n'a été que rarement abordée par les économistes algériens qui ont pourtant consacré de nombreux travaux aux problèmes de technologie et de l'industrialisation. Comme si, les questions de dimension et de configuration industrielles n'intéressaient que l'ingénieur, et relevaient de considérations strictement techniques.

Deuxièmement il y a lieu de se demander si les opérateurs économiques publics avaient réellement la possibilité d'opérer des choix en matière de dimension des projets industriels, compte tenu de leurs capacités en matière d'engineering. Sur ce plan, on estime qu'«au total à peine 250 ingénieurs forment le potentiel technique national en 1973-74 alors que les besoins se chiffraient à 5.000 ingénieurs pour seulement les études d'ingénierie, liées à la mise en oeuvre des projets de développement»[\[10\]](#).

En matière de technologie, l'on sait que les opérateurs publics se trouvaient parfois dans l'impossibilité d'effectuer un choix rationnel. Ainsi, «au niveau des choix technologiques de détail, la période 1962-1976 a été marquée par l'absence d'expérience industrielle des collectifs de travailleurs : les solutions proposées par les firmes étrangères ont été souvent soit entérinées sans discussion, soit contestées sans raison objective»[\[11\]](#).

Si, d'une manière générale, l'investisseur public n'avait pas toujours la possibilité d'effectuer des choix en matière de technologie, qu'est-ce qui déterminait, dans la pratique, la dimension des unités industrielles, puisque dans certains cas, il a bien fallu opter pour un type précis, en matière de taille (production, effectif, investissement de départ...).

1.2. – La détermination des tailles des unités :

S'il n'y avait pas de choix en matière de technologie, et celle-ci détermine le plus souvent la configuration industrielle de l'usine, comment pouvait-il y avoir une réelle maîtrise dans le choix de la dimension ?

Certains exemples sont révélateurs des modalités de détermination de la taille de l'usine.

A. EL-KENZ décrit le processus qui a amené les responsables algériens à opérer des choix dans le domaine de la taille de la sidérurgie et note que «la question apparemment technique des capacités était dès le départ enfermée dans des enjeux théoriques, idéologiques, et politiques qui ne laissent aucune trace dans la succession des décisions officielles»[\[12\]](#). Pour la détermination des capacités de production à mettre en place, c'est-à-dire, de la taille du Complexe d'EL-HADJAR, il fallait déterminer à l'époque (1964-65) les

besoins de l'économie algérienne en 1975. Les projections faites à partir de l'expérience de quelques pays (Bulgarie, Espagne, Italie) donnaient avec l'hypothèse la plus forte une consommation inférieure à 450.000 T. en 1975. Or, on sait maintenant que la consommation avoisinait, à cette date, les deux millions de tonnes.

La connaissance des besoins permet de déterminer, en principe, la dimension de l'usine. Or, comme le notait A. TIANO, en matière de choix, «la taille des unités est un gros handicap, car le coût en investissement par unité produite diminue avec la taille des usines : il est de 135 pour 100.000 tonnes par an, 100 pour 450.000 t. et 57 pour 1.800.000 t.»[\[13\]](#).

Cet exemple montre que le choix de la taille a des implications financières très importantes. Mais l'auteur remarque que la grande inconnue à l'époque concernait les besoins. Le même problème s'est posé en ce qui concerne les autres unités industrielles, mais avec une acuité plus importante en ce qui concerne les hydrocarbures ou l'industrie lourde.

A propos de la pétrochimie, et particulièrement la production de l'ammoniaque, A. TIANO en remarquant que «l'une des difficultés réside dans la taille de production», note que «l'Algérie qui a besoin de 200 t./j. envisage d'en fabriquer 1.000 t./j. à Arzew (projet signé le 28/07/66)...». Il conclut que «*les dirigeants algériens n'hésitent pas à voir grand*, car ils se sont aperçus que le sous-emploi d'une grande unité ne suffirait pas toujours à annuler ses avantages d'échelle : le coût d'exploitation d'une unité de 600 t./j. travaillant à 100 % est le même que celui d'une unité de 1.000 t./j. travaillant à 78 %. L'unité de 1.000 t./j. ne deviendrait déficitaire qu'en dessous de 460 t./j.»[\[14\]](#). Or, on sait maintenant que l'ensemble de la production nationale de l'ammoniaque a été jusqu'en 1981 de 250 t./j. en moyenne et a atteint 650 t./j. en 1982[\[15\]](#).

Cet exemple montre qu'il y avait une certaine logique économique à la base des choix de taille des usines même si les besoins du moment comme les besoins prévisionnels n'étaient saisis que de manière grossière.

Mais l'existence de logique économique n'a pas évité les erreurs en matière de dimension de l'usine et de choix de technologie[\[16\]](#).

1.3. – Les effets de taille :

En matière de taille, les constructeurs à partir des expériences de pays industrialisés, ont élaboré des structures typiques de production qui définissent les tailles minimales. Celles-ci sont définies en fonction des capacités de production (normes techniques, niveau de technologie) et de la rentabilité financière, bien entendu.

Certains spécialistes affirmaient que les effets de taille pouvaient freiner le choix en faveur des industries de biens d'équipement dont

les capacités minimales dépasseraient largement les besoins du marché intérieur, comme le montre le tableau suivant :

	Effet de taille	Demande 1965-1972	Niveau demande estimé 80-84
Vannes Ø 40 à 60 mm	7.000 t	1.000	15.000
Boulonnerie Visserie	1.000 t	500	10.000
Pompes (unités)	20.000 u	2.000	30.000
Pièces moulées fonte	10.000 t	500	40.000
Pièces forgées	5.000 t	500	20.000
Chaudières (unités)	2.000 u	2.000	12.000

Source : S. P. THIERY et R. AMRANI, op. cit., EL-HINDISS n° 6/1980.

Pour certaines productions, il n'est pas recommandé techniquement et financièrement d'opter pour une taille inférieure à la taille minimale. Mais quand celle-ci a une capacité de production dépassant plusieurs fois les besoins du moment, un grand problème de choix se pose.

Mais on considère que «si entre 1965 et 1972, le problème des effets de taille pouvait constituer un obstacle à la conception et au développement de l'industrie algérienne des biens d'équipement, ceci n'est plus le cas pour la prochaine décennie»[\[17\]](#).

Les multiples choix opérés en matière de dimension des unités industrielles étaient donc effectués en fonction de l'évaluation des besoins futurs. Mais celle-ci était très approximative. Les bureaux d'études chargés de cette évaluation se contentaient le plus souvent d'extrapolations grossières à partir des expériences de certains pays considérés comme représentatifs.

En dernier ressort, le choix reste conditionné par l'enveloppe financière du moins jusqu'en 1972-73. A partir de cette période, ce paramètre est resté certainement important, mais les considérations techniques et technologiques l'ont souvent emporté sur les projections financières. Les multiples réévaluations financières des projets industriels le montrent clairement.

La période de l'aisance financière a favorisé l'optique du grand complexe.

1.4. – La grande taille jusqu'en 1980 ?

Nous avons déjà souligné l'optique du grand ensemble dans la politique industrielle de l'Etat. Cette optique a été confirmée en 1976 dans la Charte Nationale qui indique que «la production industrielle la plus importante s'effectue dans les grandes unités qui utilisent les techniques avancées et qui constituent des organisations complexes

dont la mise en place et la gestion doivent être menées avec rigueur»[18].

Mais si la grande taille, du point de vue technologique, présente des avantages sérieux, notamment d'économie d'échelle, il n'en va pas toujours de même en ce qui concerne la gestion.

Pour les économies d'échelle, d'ailleurs, il n'y a pas unanimité. P. JUDET remarquait que si la tendance générale dans le monde est à la grande taille, il n'en demeure pas moins que «le monde industriel est en train de s'apercevoir que les économies d'échelle ne constituent plus un dogme intangible»[19]. L'auteur précise que la loi des économies d'échelle ne joue plus dans certains domaines comme la sidérurgie où il y a un grand risque d'utilisation non complète du rythme de production.

Si l'effet de taille ne joue plus au plan des capacités de production à mettre en place, compte tenu des besoins présents et futurs, il n'en va pas de même en ce qui concerne l'organisation et la gestion. Comme le reconnaît S. P. THIERY «si la taille des projets ne peut être critiquée du point de vue de la demande intérieure, elle a conduit par contre à accroître les difficultés de gestion interne et la complexité des relations avec l'environnement régional»[20]. L'auteur montre par ailleurs, que le choix en faveur du Complexe n'a pas toujours été heureux et qu'une optique privilégiant une multitude d'unités industrielles séparées aurait donné de meilleures performances.

A cet effet, on peut se demander si la loi des économies d'échelle joue vraiment dans un pays en voie de développement, compte tenu des nombreuses contraintes ?

Cette loi a vraisemblablement joué en sens inverse, puisque la grande taille, dans de nombreux cas, au lieu de réduire les coûts de production unitaires, les a démesurément augmentés, compte tenu des faibles taux de fonctionnement des capacités de production dus parfois aux difficultés de maîtrise de gestion.

La grande taille a été à l'honneur dans l'industrie tant que l'entreprise n'était pas soumise à la sanction économique.

Autrement dit, tant que le mouvement d'investissement n'était pas commandé par un processus de production et de reproduction élargie de surplus financier, la question de la taille se posait généralement sous un angle technique et technologique. Cette situation a été permise par la relative aisance financière de l'Algérie au cours de la décennie 67-78.

Le bilan de l'expérience d'industrialisation semble baser la réflexion sur l'entreprise, prise en tant qu'ensemble économique devant produire et reproduire de manière élargie ses ressources. La grande taille a été remise en question, et l'opération de restructuration devait aboutir à un certain éclatement des entreprises industrielles.

Mais la restructuration a-t-elle touché l'espace de production, autrement dit, la taille des unités de production ?

1.5. – L'impact de la restructuration ou la question de la taille :

1.5.1. – Situation avant restructuration :

Sans aller dans le détail de cette question, tout le monde sait que la restructuration, par la multiplication du nombre d'entreprises industrielles, a réduit de fait, la taille de celles-ci.

La taille visée par la restructuration ne concerne, pour l'instant que l'aspect organisationnel. C'est la taille des entreprises qui a été réduite et non celle des unités de production. C'est un élément important. La restructuration n'a concerné que le mode de gestion. De manière plus précise, cette opération a permis de multiplier les centres de décision.

Dans l'industrie on passe de 19 centres de décision (2 Energie ; 5 Industrie Lourde ; 12 Industrie Légère) à 120 centres de décision. *S'agit-il d'une atomisation de la décision économique ? d'une simple répartition du pouvoir ? d'une véritable articulation entre pouvoir économique et sa base matérielle ?* Il s'agit d'importantes questions auxquelles l'expérience de restructuration, encore nouvelle, ne permet pas encore de répondre de manière précise et réfléchie.

Mais, concernant la taille, les nouvelles entreprises restructurées ne peuvent pas être considérées comme des moyennes et petites entreprises. Elles sont toujours de grandes entreprises.

Avant la restructuration – 1979

	Nombre d'Entreprises	Effectif moyen par Entreprise	Nombre moyen d'unités indus par Entreprise
Industrie Lourde	5	21.167	22
Industrie Légère (1)	11	12.405	30
TOTAL	16	15.143	28

(1) Nous n'avons pas tenu compte de la SNAT (Société Nationale de l'Artisanat Traditionnel) qui est la plus petite entreprise de l'Industrie Légère (1.287 employés en 1979).

Ces chiffres montrent en effet, que si l'on considère comme petites et moyennes entreprises celles qui ont un effectif inférieur à 500 salariés, les entreprises industrielles publiques peuvent être considérées comme des ensembles géants,

Avant restructuration
Potentiel industriel public - 1979

Nombre de salariés	Nombre d'Entreprises	%	%
3.000 à 5.000	2	11	33
5.001 à 10.000	4	22	
10.001 à 15.000	4	22	67
15.001 à 35.000	7	39	
± 90.000	1	6	
TOTAL	18	100	100

On constate que 67 % des entreprises industrielles publiques avaient un effectif supérieur à 10.000 salariés.

Comparativement, les entreprises d'Etat du secteur industriel en URSS, ayant plus de 10.000 salariés, ne représentaient que 0,7 % du total et celles qui employaient plus de 1.000 salariés ne représentaient que 18,5 % du total en 1975. La plupart des entreprises (65 %) ont un effectif compris entre 100 et 500 salariés[21].

Les entreprises industrielles françaises ayant plus de 500 salariés représentaient en 1981, 2 % du nombre total des entreprises industrielles[22].

D'après ces chiffres, effectivement, l'Algérie avait une industrie très concentrée.

1.5.2. – L'impact de la restructuration sur la taille des entreprises :

La restructuration a touché l'ensemble des entreprises publiques. A la fin de 1985, la situation se présentait de la manière suivante.

Nombre d'entreprises publiques (nationales)

Nombre de Salariés	Nombre d'Entreprises	%
— 500	163	35
500 — 1.000	62	13
1.000 — 2.000	86	19
+ 2000	119	26
Non déclaré	30	7
Total	460	100

La restructuration a réduit la taille des entreprises, mais l'activité industrielle reste tout de même concentrée dans de grandes entreprises ayant plus de 2.000 salariés.

	Nombre Entreprises	Effectif moyen	Nombre moyen d'unités
Industrie Lourde	40	2.646	3
Industrie Légère	47	2.903	7
Total	87	2.785	5

La taille moyenne de l'entreprise dans l'industrie (hors énergie) passe de 15.143 salariés à 2.785 et de 28 unités industrielles à 5 de 1979 à 1983.

La taille moyenne de l'entreprise restructurée a été réduite en effectif et en nombre d'unités industrielles de presque 6 fois. Mais cette réduction n'en fait pas pour autant une entreprise moyenne.

La restructuration des entreprises n'a donc pas remis en question «le grand ensemble» comme moyen de gestion. Il reste l'axe principal de la politique économique. Par ailleurs, la restructuration n'a touché que l'aspect organisationnel (et financier) de l'entreprise. Elle n'a pas touché que de valoriser les ressources existantes. Ce rapprochement du centre de décision, donc du pouvoir économique. La grande entreprise n'a pas été abandonnée. Il y a eu rapprochement des centres de pouvoir économique vers l'unité de production.

Avec la restructuration, une nouvelle logique semble guider la politique économique. Il s'agit moins d'accumuler un potentiel industriel que de valoriser les ressources existantes. Ce rapprochement du Centre de pouvoir économique vers l'unité industrielle, permettra-t-il une meilleure articulation entre le pouvoir économique et la production du surplus ? Irait-on vers un mode de fonctionnement basant le pouvoir économique sur la production du surplus ?

2. La fiscalité :

La fiscalité constitue un domaine important de l'intervention économique de l'Etat. Mais cette intervention n'a pas toujours eu la même référence du niveau d'activité, autrement dit, selon la terminologie fiscale, la même assiette. En effet, comme nous allons le voir, il y a un déplacement important dans la conception relative à la dimension d'activité économique. Le sujet fiscal a changé de nature. Deux périodes importantes, de ce point de vue, peuvent être distinguées, avant et après 1974.

2.1 – La fiscalité avant 1974 :

Les spécialistes du droit fiscal notent que l'entreprise publique a été dès le départ soumise à la fiscalité de droit commun. Les obligations comme les avantages (exonérations) sont identiques pour les deux

secteurs juridiques (public et privé). Mais, qu'en est-il de l'impôt sur le bénéfice industriel et commercial (B.I.C.) ?

Avant 1974, ce type d'impôt est payé par les entreprises au lieu de leur siège ou, à défaut, de leur principal établissement. Le procédé de calcul permettait à l'entreprise publique de payer l'impôt à partir du bilan consolidé de l'entreprise. Cette méthode repose sur une conception qui considère que l'entreprise est la seule personne fiscale.

Cette conception semblait cohérente puisque l'entreprise ayant une activité répartie entre plusieurs unités industrielles n'a en réalité qu'un seul registre de commerce et une seule existence juridique : un seul statut juridique, celui de l'entreprise. L'entreprise est donc une seule personne morale, indivisible et un seul agent économique. Vis-à-vis de l'Etat sa responsabilité fiscale est perçue de manière unique.

Cette conception va connaître un profond changement en 1974, puisqu'avec les réformes financières de 1970-1971, concernant le rôle des entreprises publiques dans l'accumulation des ressources financières, la fiscalité semblait en retard.

2.2. – La loi de finances de 1974 :

La loi de finances pour l'année 1974 dans son article 30 prévoit qu'à partir de la nouvelle année budgétaire «l'impôt est établi au nom de chaque producteur à raison des bénéfices dégagés par chacun des établissements, exploitations, ou unités qu'il gère à l'échelon communal». Les juristes notent que «cette décision marque un changement radical par rapport à l'ancienne conception»[\[23\]](#).

Ce changement est d'ailleurs définitivement adopté par le nouveau code des impôts directs promulgué en 1976.

Ce code précise que «les entreprises socialistes et les établissements publics à caractère industriel et commercial, agricole ou bancaire sont soumis à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux applicables à des sociétés par actions ressortissant du même secteur d'activité économique». Le taux majoré est de 60 %, le taux réduit est de 40 %. Ce taux a été ramené à 50 % dans la loi de finances pour 1986.

Quelle est la signification économique de ce changement du niveau d'activité économique (c'est-à-dire, de l'assiette) à partir duquel se calcule l'impôt sur le B.I.C. ?

Au plan juridique, deux arguments sont développés en faveur de cette nouvelle conception.

Premièrement, cette décision réintroduit une adéquation entre le système fiscal et l'esprit de la GSE. En effet, celle-ci fait de l'unité économique, le fondement de l'exercice du pouvoir économique et de son contrôle.

Deuxièmement, cette décision, du fait de la multiplication et de la diversification du nombre de contribuables, assurerait «une meilleure répartition de l'impôt entre les différents agents économiques» [24].

2.2.1. – La multiplication du nombre de contribuables :

En effet, les 16 entreprises industrielles (industrie lourde et légère) deviennent, par cette décision, 472 contribuables.

Par ce procédé, l'Etat a affaire à un grand nombre de contribuables, qui sont gérés dans la commune du lieu de leur installation, alors qu'auparavant, tous les sièges des entreprises se trouvaient à Alger. Il y a donc de ce fait une décentralisation de ce type d'impôt. Mais la conséquence la plus importante concerne le paiement réel de cet impôt.

On sait que toutes les entreprises industrielles publiques (hors SONATRACH) sont devenues déficitaires à partir de 1971-72. Mais ce déficit global ne doit pas cacher les résultats bénéficiaires de presque la moitié des unités industrielles.

Notre hypothèse est que le changement du sujet fiscal découle du changement opéré dans la nature de l'entreprise. Celle-ci, à partir de 1971-72 devient plus un agent d'investissement, qu'un véritable producteur de surplus et donc d'impôts. *Le sujet économique change de dimension. Ce n'est plus l'entreprise, c'est l'unité industrielle. L'entreprise est déficitaire, mais une unité sur deux est bénéficiaire.*

L'entreprise publique, en tant qu'organe de gestion, ou personne morale, cesse d'être un sujet fiscal. Elle n'a plus d'existence fiscale. Dans la pratique, elle a cessé de l'être en étant déficitaire. Il s'en suit que, si le niveau d'appréhension de l'activité économique pour le fisc devient l'unité industrielle, c'est que l'entreprise en tant qu'ensemble d'unités cesse d'être un lieu efficace du point de vue fiscal.

2.2.2. – Le changement du sujet fiscal :

Ce changement, opéré dans la perception de l'activité économique, aura plusieurs conséquences sur l'équilibre financier des entreprises. Celles-ci paient des impôts sur le BIC, alors que leurs bilans consolidés traduisent parfois un déficit de plusieurs millions de DA. Tel l'exemple de cette entreprise (SNLB) ayant 29 unités industrielles en 1980.

Millions DA

	1977	1978	1979	1980	1981
Résultat de l'exercice	+ 24	+ 12	— 36	— 71	— 136
Impôts sur BIC	23	17	22	35	57
Perte dans le Bilan (1)	— 75	— 84	— 154	— 268	— 469

Source : SNLB

(1) Le résultat de l'exercice se lit dans le compte de Résultat de l'année,

alors que le compte perte, cumule dans le bilan les pertes passées et non épongées, et figure à l'actif du bilan.

Si le paiement de l'impôt sur les bénéfices se réalisait sur la base des comptes de l'entreprise, l'Etat n'aurait récupéré que peu d'impôts, par contre, la totalité des entreprises auraient eu des comptes équilibrés.

A titre d'exemple, après restructuration, l'ENCC, issue de la SNMETAL, aurait eu un résultat en 1985 nettement bénéficiaire, si l'assiette de l'impôt avait été l'entreprise.

Année 1985	Millions DA
Résultat Brut d'exploitation	6,98
Impôts sur B.I.C.	54,37
Résultats nets de l'exercice (perte)	— 47,39

Source : document ENCC.

Nombre d'unités de production	9	100 %
Nombre d'unités bénéficiaires	6	67
Nombre d'unités déficitaires	3	33

Si la détermination de l'impôt se faisait sur la base de l'entreprise, l'ENCC n'aurait payé que 4,1 millions DA au lieu de 54,37 et aurait tout de même dégagé un bénéfice net de 2,88 millions de DA. *Elle aurait eu un excellent équilibre financier.*

Par ce système fiscal, l'Etat élimine les compensations qui peuvent être une forme de subventions indirectes. Par ailleurs, l'évaluation de l'efficacité de l'entreprise peut changer complètement de nature. Avec le système actuel on dira que la perte de l'entreprise s'élève à 12,50 % du chiffre d'affaire. Avec l'ancien système, l'évaluation de l'entreprise aurait été de 0,52 % du C.A. Ce n'est pas énorme, mais elle aurait eu un résultat positif.

Le système fiscal introduit donc, dès 1974, période à partir de laquelle commencent à se manifester de lourds déficits financiers dans les entreprises, une nouvelle base de détermination de l'impôt sur le B.I.C., autrement dit, une nouvelle perception de l'activité économique. Pour le fisc, les unités économiques s'élèvent en 1984, après restructuration, à 1.619, alors que le nombre d'entreprises ne dépasse pas 460.

Cette observation est très importante, quand on raisonne sur la taille des entreprises. Car, du point de vue de l'Etat, concernant la valorisation du Capital, seule l'unité de base compte, parce qu'en définitive, *elle est la seule qui réalise un surplus financier.*

Pour 1980 et 1981, nos calculs nous ont permis de déduire que sur l'ensemble des unités industrielles, le pourcentage des unités bénéficiaires est respectivement 56 % et 71 %. Donc en 1981, presque 3/4 des unités industrielles paient un impôt sur le B.I.C., alors que le déficit global du secteur industriel (hors hydrocarbures) s'élève à 778 millions DA.

L'entreprise industrielle publique est une entité économique presque toujours déficitaire jusqu'à présent, alors que les 3/4 des unités industrielles sont bénéficiaires. Le niveau de perception de l'activité économique est fondamental en ce qui concerne l'évaluation des performances[25].

Ainsi, si la politique économique, dans ses principes, se fonde sur le grand ensemble économique, en matière de valorisation du capital, elle se réfère à l'unité économique qui est souvent un ensemble de petite et moyenne taille.

Mais, en 1977, il y a eu introduction d'une nouvelle formule fiscale expérimentée dans un petit nombre d'entreprises.

2.3. – La loi de finances de 1977 :

La loi de finances pour 1977 introduit une nouvelle formule fiscale appelée la contribution unique globale (CUG). Cette CUG devait permettre au Trésor de gérer rationnellement des ressources prédéterminées. Ainsi, ce type d'impôt regroupe et remplace les anciens impôts : impôts sur le BIC, la TAIC, le V.F., la TUGP à l'exception de celle payée à l'importation, la TUGPS.

Elle a été expérimentée dans 11 entreprises[26]. Elle se calcule sur la base des impositions à la charge des entreprises concernées au cours des deux exercices précédents. Cette réforme a été revendiquée par les opérateurs économiques qui demandaient la simplification du système fiscal[27].

Mais ce système ne transforme pas les modalités de détermination des impôts. Selon les juristes, il apparaît comme «un moyen d'occulter la réforme fiscale et de la renvoyer aux calendes grecques»[28].

Pour l'Etat, c'est un moyen commode d'obliger les entreprises publiques à lui transférer des ressources de manière globale. Il est intéressant de noter qu'il s'agit d'une tentative de recentralisation du paiement de différents impôts, puisque la CUG est acquittée par le siège de l'entreprise.

Mais cette expérience est devenue caduque après la mise en place des nouvelles structures de nouvelles entreprises publiques issues de la restructuration. Elle a été supprimée par la loi de finances de 1985.

De l'avis de certains responsables des impôts directs que nous avons interrogés sur cette question, la CUG aurait, en quelque sorte, désresponsabilisé l'entreprise qui ne se sentait plus contrôlée, comme auparavant, pour le paiement des différents impôts. Par ailleurs, cette formule a défavorisé beaucoup de communes bénéficiaires d'une partie de ces impôts car seul l'impôt sur le B.I.C. est un impôt qui revient entièrement à l'Etat. La répartition des autres impôts, avec la formule de la CUG, n'aurait pas encore pu se faire.

Cette formule est en principe intéressante, car elle permet directement de mesurer les flux financiers que l'entreprise transfère à l'Etat (et Collectivités Locales) sous forme d'impôts. Dans ce sens, elle permet de dévoiler la nature des rapports entre l'entreprise et le fisc. Dans un autre sens, celui-ci peut avoir la tentation de fixer le volume de l'imposition fiscale d'une manière globale qui ne tiendrait pas compte réellement de l'équilibre financier de l'entreprise. Alors que dans l'ancien système, le non regroupement des différents impôts permet d'occulter cet aspect.

Mais, d'une manière générale, il s'agit encore d'une tentative de réguler les flux financiers vers le Trésor, en considérant l'entreprise comme un lieu de valorisation du Capital.

3. – La contribution spéciale au budget de l'Etat :

Elle a été instituée le 17 janvier 1969, suspendue en 1976 pour être supprimée en 1977, dans le cadre de lois de finances relatives à ces années. Elle vient d'être rétablie, sous une forme relativement différente par un décret du 1er juillet 1986.

Au départ, cette contribution spéciale servait de «destination au solde bénéficiaire de l'entreprise». Mais, par la suite, elle a revêtu une forme particulière, quand l'entreprise ne réalisait plus de bénéfice. De nombreux débats ont concerné la nature de cette contribution [29].

Mais, du point de vue de la question qui nous intéresse, il est important de remarquer que cette contribution était définie et déterminée à l'échelle de l'entreprise, tout comme l'impôt sur le BIC. Le nombre d'entreprises astreintes à cette contribution diminuait d'année en année. Sa suppression correspondait à une double exigence. D'une part, l'assiette d'imposition est devenue l'unité de production et non plus l'entreprise. Celle-ci n'était plus un sujet fiscal depuis 1974. D'autre part, les entreprises, en tant que telles, sont pratiquement toutes déficitaires à partir de 1971/72 et ne pouvaient s'acquitter de cette contribution qu'en faisant appel à un crédit bancaire, lui-même accordé de manière automatique.

Les statistiques montrent que sa suppression était liée à la situation financière des entreprises.

	1973	1974	1975
Le secteur industriel	400,71	1 099,33	520,95
Nombre d'entreprises industrielles existantes	24	25	20
Nombre entreprises exonérées	8	11	15
% entreprises exonérées	33 %	44 %	75 %

Source : Lois de finances 1973, 1974, 1975.

En 1975, la contribution spéciale au budget de l'Etat couvrait une diminution de 50 % pour le secteur industriel et la plupart des entreprises paient le dinar symbolique seulement.

En réalité, la réforme fiscale a détruit la base économique de cette contribution.

Jusqu'en 1974, l'entreprise était considérée, comme ensemble économique, comme l'espace de valorisation du capital et donc le lieu de détermination du surplus économique (au sens large) et donc du paiement fiscal.

Il y a lieu de remarquer que la perte de la qualité de *sujet fiscal* par l'entreprise, a entamé également la perte de sa qualité en tant que *sujet de transfert de surplus vers le Trésor*.

De ce point de vue, le Trésor a une vision cohérente, puisque dès 1975, l'entreprise n'est plus considérée comme le niveau de la représentation de la valorisation de l'activité économique.

Cette contribution a été réintroduite le 1er Juillet 1986 mais de manière précise (J.O. du 2 juillet 1986, p. 733). Elle concerne les entreprises industrielles et de services. Pour les entreprises industrielles, cette contribution s'élève à 15 % du bénéfice net consolidé après déduction des primes des travailleurs. Pour les activités de service, le taux est de 50 %.

Il y a lieu de remarquer que cette contribution ne sera versée en réalité que par un faible nombre d'entreprises industrielles puisque l'assiette de détermination est le bénéfice net consolidé. Dans ce sens, elle joue le rôle effectif de «destination du solde bénéficiaire», alors que la formule de 1969 ne se basait sur aucune méthode de calcul précise.

Cette décision tient compte de la nature de l'entreprise et s'articule mieux au système fiscal. Sa réintroduction sous cette forme reconsidère l'entreprise comme un agent producteur de surplus. Est-ce le produit des mécanismes de la restructuration ?

4. – La GSE introduit l'unité comme le premier niveau de l'exercice du pouvoir :

4.1. – L'unité un espace d'exercice du pouvoir :

Le texte de la GSE a été promulgué en 1971. Son expérimentation dans certaines entreprises-pilotes comme la SN.METAL est intervenue à partir de 1973. Depuis cette date, de nombreux textes d'application ont été promulgués. Le plus important concerne l'unité économique, promulgué le 25 octobre 1973.

Ce texte est important car il définit l'espace économique de l'application de la GSE à travers un certain nombre de critères. L'unité doit avoir :

- une activité économique organisée et permanente,
- un effectif d'au moins trente membres permanents,
- une autonomie compatible avec la nature de l'activité de l'entreprise.

Ce texte précise que l'unité doit se caractériser par «une homogénéité du processus technico-productif et de l'organisation du travail» et une «autonomie de gestion dans le cadre de la politique générale de l'entreprise».

En clair, une unité économique se définit par rapport à un minimum de 30 salariés et par rapport à l'organisation de la production. La taille minimale est donc 30 salariés. Cette définition ne tient compte ni de la valeur des immobilisations, ni de celle du chiffre d'affaires qui sont des paramètres relatifs au volume de l'activité économique.

L'unité économique, dont il est question ici, puisque le siège de l'entreprise a été érigé en unité, est l'espace de l'exercice du pouvoir ou du contrôle par les travailleurs. On se demande, dans ce cas, où est l'entreprise ?

Même les statistiques relatives au nombre d'unités sont différentes d'un organisme à un autre.

Nombre d'unités de l'industrie lourde en 1980

Entreprises	Unités éco. GSE (1)	Unités de production (2)	Unités économiques (3)				Total
			Product.	Distrib.	Réalis.	Autres (4)	
SONAREM	47	35	33	4	—	1	38
SNS	24	29	26	3	3	4	36
SONACOME	44	16	19	32	—	1	52
SONELEC	11	12	10	1	3	—	14
SN.METAL	17	20	19	—	3	—	22
TOTAL	143	112	107	40	9	6	162

Source : (1) Révolution et travail n° 420 du 24/1/81, d'après Rapport de la C.N.O. sur l'état d'application de la GSE – Probablement dans certaines entreprises, certaines unités n'étaient pas encore créées du point de vue de la GSE.

(2) Commission ad hoc de la restructuration – cité par A. BENACHENOU, Planification et développement en Algérie, O.P.U. 1982 p. 139.

(3) MPAT, Direction Statistiques février 1980. Liste des entreprises socialistes ayant activité industrielle et leurs unités.

(4) «Autres» désigne les sociétés mixtes.

Ces statistiques montrent, que pour la même année, il y a une nette différence entre la conception GSE de l'unité économique qui est un lieu d'exercice du pouvoir et la conception technique liée à la nature de l'activité.

Mais en dehors de l'exercice du pouvoir de contrôle par les travailleurs, l'unité était d'abord un lieu de répartition des bénéfices, s'il y a lieu. L'enjeu de sa création se situe par rapport à ce point précis.

4.2. – L'unité un espace de répartition du surplus :

Comme nous l'avons déjà vu pour la fiscalité, les textes concernant la participation aux résultats bénéficiaires prennent comme référence l'unité économique.

Les circulaires présidentielles n° 632 du 6 juillet 1976 et n° 1628 du 1er septembre 1977 permettent de concrétiser l'intéressement des travailleurs aux bénéfices conformément à l'esprit de la G.S.E.

Ces deux circulaires assimilent le bénéfice au résultat découlant du bilan comptable. Les collectifs de travailleurs développent alors une stratégie en conséquence. Les unités déficitaires veulent se rattacher aux unités bénéficiaires ou remettent en question la signification du résultat comptable. Au sein de certaines unités, certains groupes de travailleurs veulent s'autonomiser en tant qu'unité, parce qu'ayant la possibilité ou parfois la certitude seulement d'avoir une activité bénéficiaire.

La création juridique de l'unité devient un enjeu important. Elle a entraîné de multiples stratégies des travailleurs, parce qu'elle a conditionné la répartition du surplus créé.

Cette conception de l'unité et des modalités de distribution des bénéfices a eu de nombreuses conséquences sur la mobilité des travailleurs et leur mécontentement. Les conflits de travail ont augmenté de façon importante passant de 881 en 1976 à 1.147 en 1977. Les causes de ces conflits concernent pour 65 % les salaires et accessoires[30] au cours de la période 78-80.

Par ailleurs, ce système a favorisé au sein d'une même entreprise, les unités de distribution dont le rôle est de «capter» par le système de prix, les surplus de l'entreprise. On a ainsi abouti à une aberration : «au sein de la même entreprise, des unités produisant des biens sont déclarées déficitaires. Dans le même moment, des unités chargées de la commercialisation de ces mêmes biens sont reconnues bénéficiaires»[31].

Certains exemples sont assez significatifs de cette inégalité de la répartition de bénéfices.

Résultat de 1976

	Nbre d'unités GSE 1	Nbre d'unités bénéficiaires 2	Rapport 2/1 %
SONACOME	49	33	67
SONELEC	7	3	43
SN.METAL	15	7	47
SNMC	90	8	9

Résultat de 1981

Industrie Lourde	Total unités GSE 1	Unité ayant distribué bénéfice 2	2/1 %	% effectif touché
SNS, SONACOME, SONELEC, SN.METAL, SONAREM	167	94	58 %	38 %

Source : différentes citées in A. BOUYACOU, l'entreprise industrielle, op. cit.

Ce système d'intéressement ne concerne donc qu'une partie des unités et un effectif réduit, comme le montrent les exemples cités.

Deux autres textes sont venus corriger ces aberrations en déconnectant la distribution du bénéfice du résultat comptable et en le rattachant à la réalisation des objectifs planifiés[32].

L'idée principale qui se dégage de l'analyse concernant la mise en pratique de la GSE, est que celle-ci a introduit une double logique au sein de l'entreprise.

La première logique concerne l'espace de l'exercice du pouvoir économique qui est l'unité économique. Avant l'introduction de la GSE, c'est l'entreprise qui est la référence de ce point de vue.

La deuxième logique concerne la répartition des bénéfices et pousse les collectifs à revendiquer leur autonomie au sein parfois de la même unité. Cette deuxième logique fait voler en éclats «l'esprit d'entreprise» ou «la solidarité de classe» des travailleurs d'une même entreprise. L'espace de référence devient l'unité économique.

Conclusion

En conclusion. on peut dire que la politique économique menée par l'Etat reposait, en ce qui concerne l'industrie, sur une double logique.

Une logique de contrôle et d'exercice du pouvoir économique, et une logique de production de surplus.

La première logique a favorisé la constitution de grands ensembles économiques, la seconde fonctionnait de plus en plus au niveau de l'unité.

Le décalage important entre l'exercice du pouvoir économique et la production du surplus a donné naissance à une restructuration des entreprises. Celle-ci a concerné la taille plus que le fonctionnement.

Cette étude montre comment il y a une interférence entre l'exercice du pouvoir et le niveau d'appréhension de l'activité économique. La restructuration en réduisant la taille des entreprises permettra-t-elle de réduire cette contradiction ?

Tableau récapitulatif du niveau d'appréhension de l'activité économique

L'Unité	L'Entreprise
	L'investissement
Remboursement des crédits	
Impôts sur le BIC depuis 1974	
	La CUG depuis 1977
	Contribution spéciale au budget de l'Etat
La GSE : l'exercice du pouvoir	
La répartition du bénéfice	
	La restructuration des entreprises
L'assainissement financier	
La détermination des prix	
Bilan, résultat comptable	
	Registre de commerce
	Statut et personnalité morale
Effectif moyen dans l'industrie 540	Taille 1979 1983 Effectif 15.143 2.785
Planification des objectifs	
	Exercice du pouvoir de décision
Production du surplus	

Notes

[*] Maître-Assistant à l'université d'Oran. Chercheur associé au C.R.E.A.D.

[1] Cet aspect de la question fera l'objet d'un travail statistique ultérieur.

[2] F. PERROUX, Economie du XX^e siècle, 3^e éd. 1969 PUF, p. 516.

[3] A titre d'exemple, le premier acte de nationalisation, ordonnance du 4 novembre 1963, a touché en bloc «la fabrication, la vente, l'importation et l'exportation des tabacs et allumettes ainsi que toutes les manufactures et entreprises de cette branche». Cet acte de nationalisation crée en même temps la SNTA à laquelle il confie la gestion des biens nationalisés.

[4] Dans notre thèse d'État, «L'entreprise industrielle publique en Algérie et ses modes de gestions. 1962-1982» ISE, 1985. ORAN, nous avons passé en revue les débats concernant la forme Entreprise Publique.

– Voir également à ce sujet M. BOUSSOUMAH, l'entreprise socialiste en Algérie» OPU-ECONOMICA, 1982.

[5] S. BEDRANI, l'agriculture algérienne depuis 1966. ECONOMICA-OPU-1982. p. 26 et 27.

[6] S. BEDRANI, l'agriculture algérienne depuis 1966. ECONOMICA-OPU-1982. p. 26 et 27.

[7] 2 en Energie : SONATRACH, SONELGAZ
5 Industrie Lourde : SNS. SONACOME, SN METAL, SONAREM, SONELEC
12 Industrie Légère : SEMPAC, SOGEDIA, SONITEX, SONIC, SNTA, SNMC, SNLB, SNEMA, SONIPEC, SOMERI, SNAT.

[8] Amar SELLAMI, la petite et moyenne industrie, ENAL 1985.

[9] Nous avons analysé dans le détail cette expérience dans notre thèse de 3ème cycle «La séparation des fonctions au sein des entreprises nationales» soutenue à l'université, Paris IX, Dauphine, en 1976.

[10] A. M. DAHMANI, L'engineering dans la maîtrise industrielle et technologique – OPU 1986 – p. 151.

[11] S. P. THIERY et R. AMRANI, les biens d'équipement dans l'industrie algérienne. Evolution passée et perspectives – EL HINDISS n° 6, 1980.

[12] A. EL-KENZ, monographie d'une expérience industrielle en Algérie le Complexe Sidérurgique d'El-Hadjar.

Thèse d'Etat es Lettres et Sciences Humaines, Université PARIS XII, 1983.

[13] A. TIANO, le Maghreb entre les mythes, PUF, 1967, p. 341.

[14] A. TIANO, op. cit, p. 345.

[15] Revue Statistiques, ONS, n° 4, juillet-sept. 1984, p. 37.

[16] Cet exemple est assez bien décrit, par ailleurs, dans l'ouvrage de Taïeb HAFSI, Entreprise Publique et politique industrielle, éd. Mac GRAN-HILL, Paris 1984.

[17] S. P. THIERY et R. AMRANI, op. cit. p. 70.

[18] Charte Nationale p. 81.

[19] P. JUDET «Avant d'entamer une nouvelle étape, réflexion sur l'économie algérienne – Séminaire CRÉA. ORAN 22-24 mai 1979.

[20] S. P. THIERY, la crise du système productif, thèse d'Etat, Sc. Eco. Grenoble 1981 p. 163.

[21] Calculs effectués d'après «Panorama de l'URSS» in Courrier des Pays de l'Est – n° 226-227 – mars 1979 – p. 103.

[22] Images économiques des Entreprises, Collection INSEE, 92 c, mars 1985.

[23] M. BOUSSOUMAH, l'entreprise socialiste en Algérie - OPU-Economica, 1982, p. 643.

[24] ibidem ; p. 644.

[25] Il nous semble qu'il s'agit là d'un résultat important qui permet de relativiser l'évaluation classique.

[26] SONACOME, SNS, SNIC, SONACAT, SONACOB, ONALAIT, SNTV, ALTOUR, SONATRO, SOTRAWA, SAA.

[27] IIIème séminaire des cadres des banques et des entreprises publiques, 1973.

[28] M. BOUSSOUMAH, op. cit.

[29] Nous avons fait le point dans notre thèse : l'entreprise industrielle publique..., op. cit.

[30] Nous avons cité l'évolution déclarée dans notre thèse, «l'entreprise industrielle...» p. 308-309-310.

[31] Interview du Ministre du travail et de la Formation Professionnelle sur l'avancement de la GSE, EL MOUDJAHID, 21 Novembre 1982.

[32] Décret du 23 février 1980 instituant la PRI et la PRC
Décret du 15 mai 1982 relatif à la participation aux résultats des entreprises socialistes.