

PR. AHMED HENNI

Répartition des revenus et structures sociales

Communauté et individu

La réflexion économique conduit à discriminer entre les modes d'organisation sociale à partir du concept de production. Cependant, un tel concept s'est toujours, en définitive, avéré insuffisant. Très souvent, il a fallu le secours du droit pour, à partir des formes de propriété, définir un "rapport de production". Ainsi, ce qui distingue un mode "féodal" d'un mode "capitaliste", ce n'est pas tant une "fonction de production" (la technique) qu'un mode d'appropriation des moyens de travail conditionnant lui-même un mode d'appropriation de la richesse produite. Autrement dit, ce qui distingue le mode féodal du mode capitaliste n'est ni la technique ni le travail commandé ni l'existence d'un surplus mais le mode de circulation du surplus. Bref, la répartition des revenus. Quand nous lisons les grandes oeuvres de l'anthropologie, la sociologie ou l'économie nous y constatons que c'est bien de cela et, en définitive, de cela seul dont il s'agit : comment par une organisation de la circulation des revenus apparaissent des catégories (rente, profit ou salaire) qui traduisent le mode d'organisation de la société. La compétition sociale étant, semble-t-il, une compétition autour du partage des richesses naturelles disponibles ou des richesses produites, les individus, comme les groupes sociaux ou même les nations, s'activent, en définitive, pour cela et, principalement, pour cela. Le reste (mode de production, technique, mode de hiérarchisation du travail, mode de propriété, etc.) apparaît bien comme la conséquence de cette pulsion première. Il n'en est, en tout cas, jamais la cause ou la condition. C'est pourquoi, l'étude des modes de répartition a toujours été l'idée première, l'idée de laquelle a dérivé l'étude des modes de production, de propriété, de travail, etc... Nous retrouvons ce déclic premier aussi bien à l'origine des travaux mercantilistes, physiocrates, classiques, marxistes, néo-classiques, etc. Il s'agira toujours de découvrir les lois de formation du revenu national, des revenus des différentes catégories sociales, les lois de maximisation du profit, etc. Concernant la société algérienne, où circulent des salaires, des bénéfices, etc. peut-on dégager des lois de formation de ces revenus ? Le texte qui suit se veut une tentative dans ce sens.

- Revenus d'entreprise :

L'analyse économique distingue les revenus fixes des revenus variables. Les premiers, salaires principalement et pensions, intérêts, loyers, etc..., sont, en principe, un prélèvement fixe sur la valeur ajoutée (les salaires

des fonctionnaires sont un prélèvement indirect sur cette même valeur ajoutée). Les seconds, profits et marges principalement, dépendent du volume de cette valeur et varient avec elle. La source des revenus est donc cette valeur ajoutée. Analyser la formation des revenus, c'est donc analyser la formation de cette valeur. La question devient : comment se forment les différentes valeurs ajoutées en Algérie ?

On peut, tout d'abord, distinguer quatre catégories principales de revenus en Algérie :

- Salaires des employés des administrations ;
- Salaires des employés des entreprises ;
- Profits des entreprises et surplus des agriculteurs ;
- Marges commerciales.

Les trois dernières catégories sont directement prélevées au niveau de la production des biens et services. Très généralement cette production est conditionnée par l'obtention d'inputs importés et par des autorisations d'investissement ou d'exploitation des terres.

Première conclusion : le montant de la production et, par suite, celui de la valeur ajoutée, est conditionné, en quantité, par le montant autorisé d'achat d'équipements et d'inputs, bref par la quantité de devises étrangères octroyée par l'Etat à chaque agent économique.

En conséquence, il apparaît que la masse des profits et salaires des entreprises publiques et privées sont directement liés au volume de devises affecté à chaque activité. Cette règle provient, bien entendu, du fait qu'équipements et inputs ne sont pas librement disponibles sur le marché intérieur.

Ce volume de devises est modulé quantitativement par l'usage de trois règles :

- celles ouvrant l'accès aux devises ;
- celles limitant quantitativement l'importation physique des équipements et inputs (individualisation des projets, licences d'importation) ;
- celles fixant la parité dinar/devises étrangères.

La crise des paiements de 1986 a bien mis en lumière la liaison directe valeur ajoutée-devises et les entreprises qui ont enregistré des variations dans leur accès aux inputs ont également enregistré directement des variations correspondantes dans leur production et, par suite, dans la masse des salaires versés et la masse des profits obtenus.

On peut donc avancer la thèse suivante : les masses de salaires et de profits dégagées par les entreprises (publiques et privées) ne dépendent pas de leurs capacités autonomes de production mais que ces masses se comportent indépendamment du mouvement propre de la production. Elles suivent des variables exogènes à l'entreprise, variables déterminées par l'État.

Le tableau ci-dessous illustre un tel phénomène.

**REPARTITION DES SALAIRES VERSES PAR LES DIFFERENTS
SECTEURS**

	Part versée par le secteur public	Part versée par le secteur privé	Part versée par les administrations	TOTAL
1974	45,5 %	24,5 %	27,5 %	100 %
1975	47,3 %	21,9 %	29,7 %	100 %
1976	50 %	20,3 %	28,4 %	100 %
1977	51,8 %	18,3 %	28,4 %	100 %
1978	51,7%	18,4 %	28,5 %	100 %
1979	51,0 %	19,3 %	28,4 %	100 %
1980	51,4 %	17,6 %	29,5 %	100 %
1981	50,5 %	18,1 %	30,2 %	100 %
1982	50,2 %	17,8 %	30,8 %	100 %
1983	52,3 %	16,3 %	29,9 %	100 %
1984	52,8 %	15,0 %	30,9 %	100 %
1985	51,3 %	14,6 %	32,7 %	100 %
1986	51,0 %	14,2 %	33,2 %	100 %
1987	47,9 %	14,8 %	36,1 %	100 %

(Calculs faits par l'auteur sur la base des données des TEE publiés par l'ONS).

Il est frappant d'observer que le secteur public économique verse, de manière stable et sur la longue période, la moitié environ de tous les salaires payés dans le pays. Autrement dit, entre un secteur public embryonnaire en 1974 et un secteur public assurant en 1987 près de 75 % de l'activité, il n'y a aucune différence de place dans la structuration des salaires. Quelle que soit la production qu'il assure, quel que soit l'état de ses résultats, que des entreprises naissent ou disparaissent, le secteur public verse régulièrement 50 % des salaires payés dans le pays. La masse salariale relative versée par ce secteur est indépendante de sa structure productive. Elle dépend donc de variables exogènes à ce secteur. Parmi ces variables, la principale est, sans conteste, la quantité de moyens de paiement extérieurs attribuée aux entreprises publiques.

La même démonstration se fait pour la valeur ajoutée du secteur privé. La modulation de cette valeur ne s'opère pas sur la base des capacités de production propres à chaque entreprise mais sur la base du volume d'inputs importés qu'elle peut acquérir. (L'importation sans paiement introduit, certes, un biais mais est l'exception qui confirme la règle).

- Des marges commerciales :

Cette règle détermine également le volume des marges commerciales. A l'époque des monopoles d'importation, la formation des marges obéit strictement à cette règle. Les entreprises publiques titulaires du monopole d'importation d'un produit réalisent un chiffre d'affaires commercial directement lié à la ventilation par produit des sommes engagées dans le programme général d'importation (P.G.I). Les bénéfices réalisés par la revente en l'état de produits importés dépendent directement de "l'enveloppe-devises" consacrée à chaque produit. Le mouvement des marges n'obéit pas à la capacité commerciale propre de l'entreprise, de sa production de services, mais d'une variable exogène déterminée par l'Etat.

Cette situation illustre bien ce qui se passe même en cas de démonopolisation du commerce d'importation lorsque l'attribution de moyens extérieurs de paiement reste soumise à une règle quantitative de rationnement par produit.

La marge commerciale ne dépend pas de l'effort productif en services mais est indépendante de cet effort. D'où les stratégies d'acquisition ou de défense des places dans la revente de produits importés.

Quand il s'agit de revente interne (produits importés ou nationaux), le commerce ordinaire est soumis à la règle du quota quantitatif. Chaque épicier, par exemple, dispose de multiples cartes de client auprès des organismes chargés de "commercialiser" tel ou tel produit. L'épicier a droit à un approvisionnement mensuel déterminé : tant de kilos de café, sucre, thé, etc... auprès du monopole ; tant d'huile ; etc... son revenu est déterminé à l'avance par les quantités qu'il peut obtenir. Il devient un revenu fixe. Ce n'est plus un revenu variable dépendant de quantités variables qu'il achète et revend. Autrement dit, il peut être assimilé à un salarié. Comme les quotas sont fixés par des organismes publics dépendant de l'Etat et que, souvent, l'Etat lui-même interfère dans la fixation de ces quotas, ce n'est plus seulement d'un revenu fixe dont il s'agit mais d'une fonctionnarisation déguisée. Cette caractéristique, que révèle le simple épicier, peut être généralisée à tout le commerce traitant des produits distribués aussi bien par le secteur public que par le secteur privé - qui, lui aussi, pratique souvent la vente au quota.

CONCLUSION

1. Les revenus dépendent davantage de la disponibilité en moyens extérieurs de paiement que de la capacité propre de production de biens et services.

2. La distribution par l'Etat de ces moyens de paiement introduit une fonctionnarisation déguisée des agents économiques. Salaires d'entreprise, profit d'entreprise (publique ou privée), marges commerciales s'assimilent souvent à des revenus d'une fonction. Le rapport de cette fonction dépend donc moins d'une capacité propre de production que du degré d'élévation de cette fonction dans une hiérarchie sociale implicite de forme économique mais qui, en réalité, s'assimile à une administration d'une circulation de biens.

3. Lorsque la fonctionnarisation implicite n'est pas induite par la dynamique de circulation provoquée par le rationnement des devises, elle est alors provoquée par l'attribution même de moyens de travail (locaux commerciaux, terres, etc...).

4. La variable principale qui détermine la répartition est donc la clé de rationnement des moyens extérieurs de paiement.

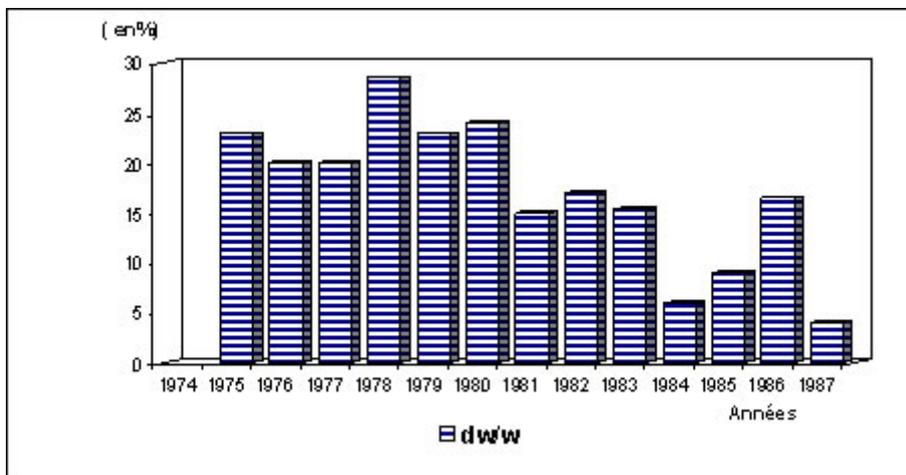
Or, une fois cette clé définie, elle provoque une structure rigide de revenus qu'il devient difficile de modifier par la suite. Toute réforme de la clé de rationnement entraîne directement une modification, non pas seulement du volume des revenus, mais de leur structure relative. Elle

remet en cause tout l'équilibre social au lieu de modifier seulement les comptes de production. Bref, ce n'est pas une structure de revenus liés à une production qui se reflète dans une répartition des moyens extérieurs de paiement mais l'inverse. Ce ne sont pas les mouvements autonomes de la production des biens et services qui entraînent des demandes différenciées de moyens extérieurs de paiement mais ce sont des mouvements autonomes dans la répartition des moyens extérieurs de paiement qui entraînent des productions différenciées et, par suite, des revenus différenciés.

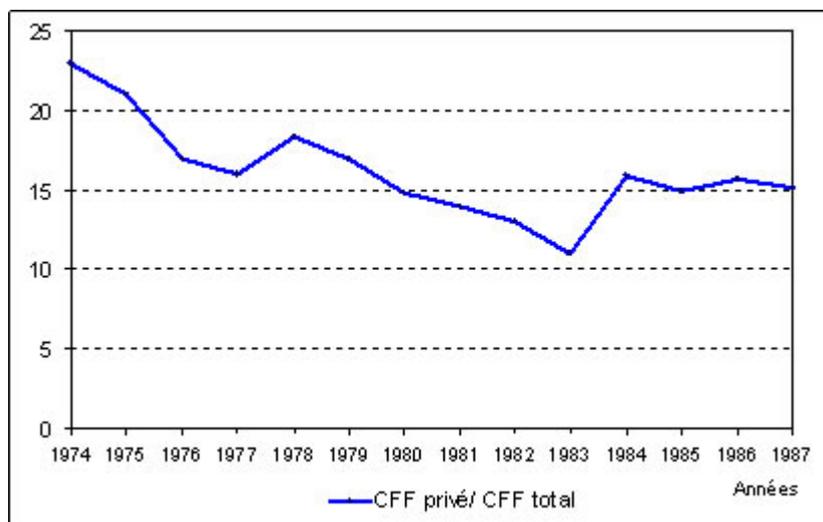
5. Les revenus individuels ne sont donc qu'une part d'un revenu collectif exogène. Le revenu collectif n'est pas distinct des revenus individuels, chaque revenu individuel n'ayant aucune existence économique particulière par lui-même (la production propre de l'individu) mais n'est que le reflet d'une exploitation collective d'une ressource communautaire (ici, les ressources du sous-sol). Ces revenus individuels permettent la reproduction des individus (fonctionnarisation implicite) dans un cadre communautaire et non dans le cadre d'un devenir individuel indépendant de la disponibilité de ressources communautaires. La communauté est la condition du revenu individuel. Ce ne sont pas les revenus individuels qui sont la condition de la communauté [*]. Ce ne sont pas les individus qui, par leur propre travail créateur de richesses, créent, en même temps, par l'impôt la richesse communautaire. C'est une richesse collective, donnée avant tout travail individuel, qui, en circulant, crée le revenu individuel. Cette circulation irrigue la société selon des règles fixées à une date historique donnée, règles qui deviennent autant de modes de fixation des droits individuels sur la richesse communautaire. Bien que non explicités de jure, ces règles constituent, à long terme, un droit positif qui rend rigide la structure relative des revenus et sa transformation quasi-impossible car, dans ce cas, il s'agit moins de transformer des règles économiques mais bel et bien des droits juridiques implicites d'appropriation de la richesse collective.

ANNEXE

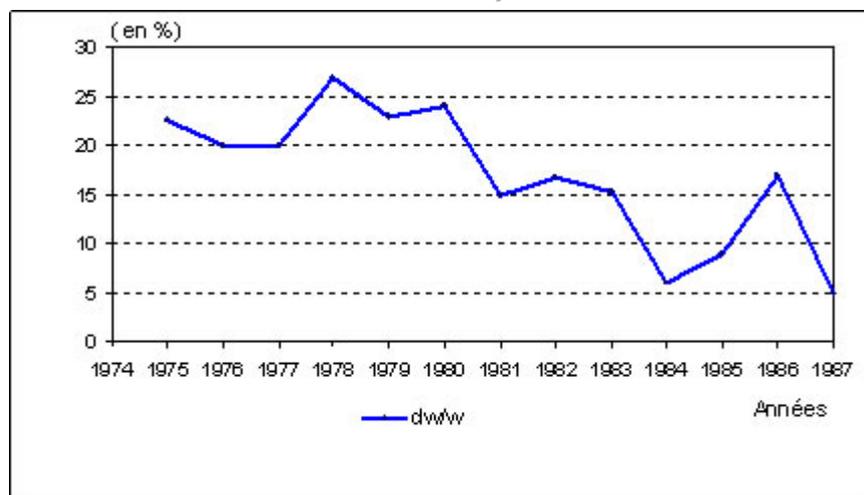
Taux d'accroissement annuel de la masse salariale (en DA courants)



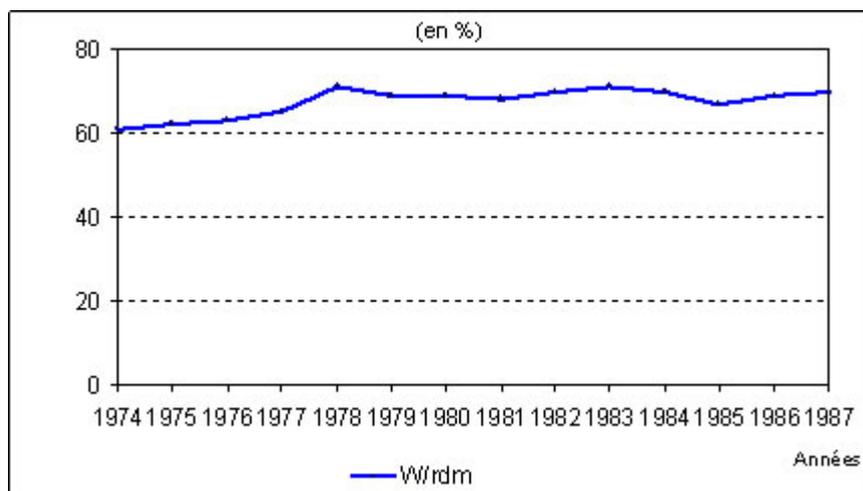
Part de la consommation des fonds fixes du secteur privé dans le total national



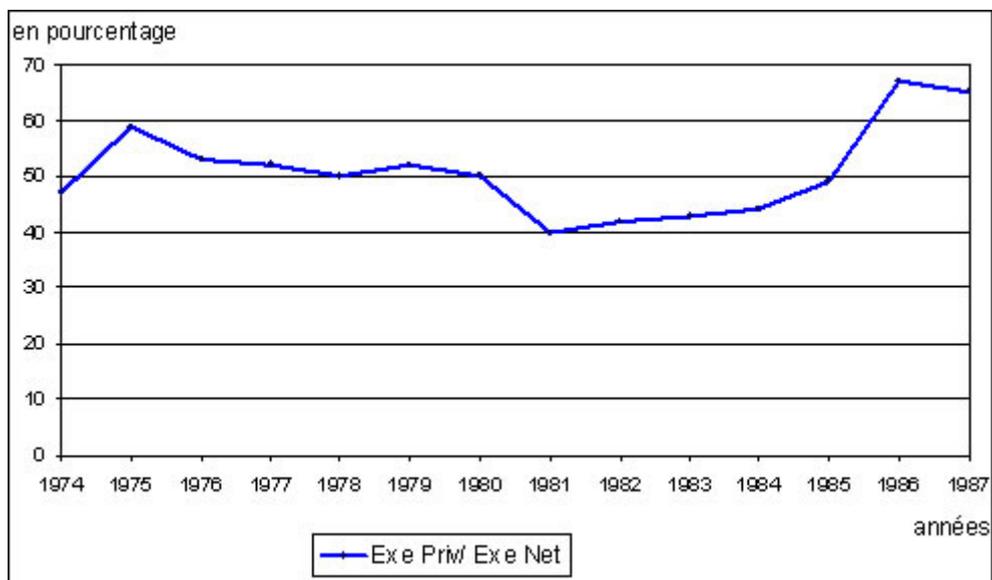
Taux d'accroissement annuel de la masse salariale (en DA courants)



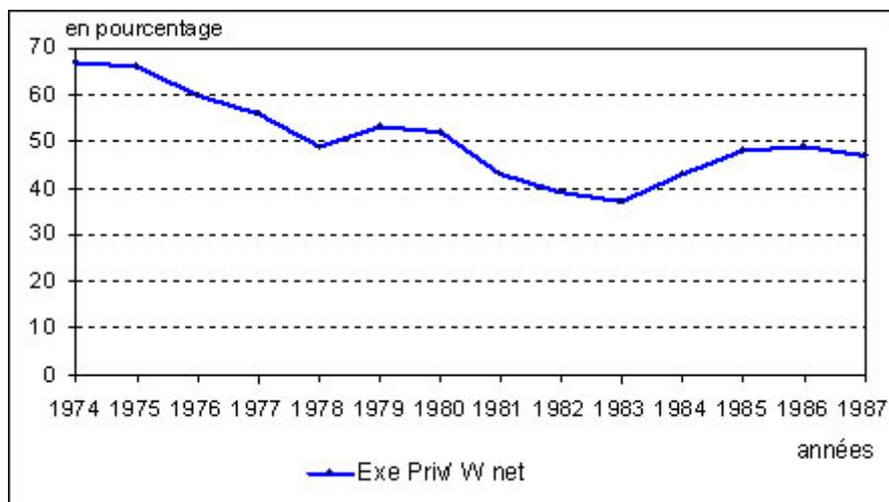
Part des salaires dans le revenu disponible des ménages



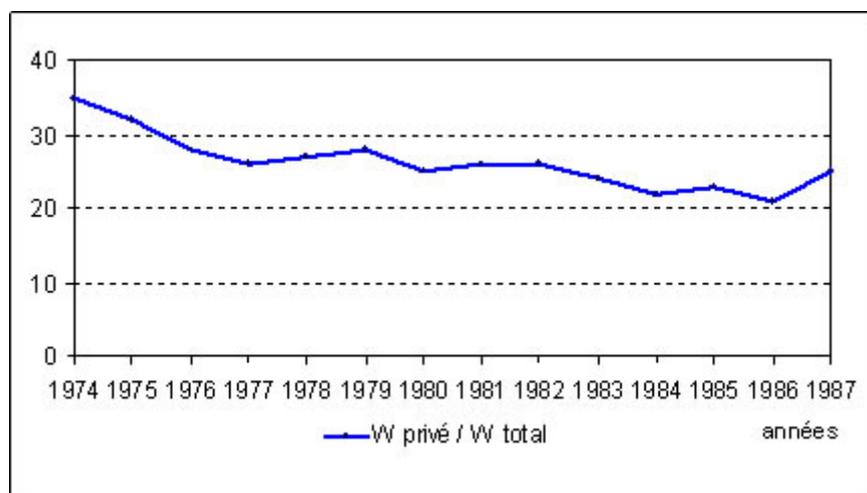
Part de l'excédent net privé dans l'excédent net national



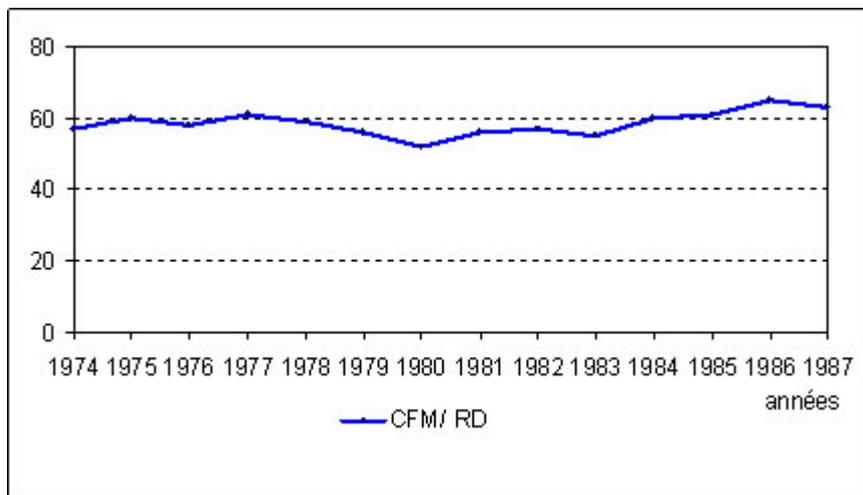
Rapport de l'excédent net privé à la masse salariale nationale



Part du secteur privé dans les rémunérations des salariés



Part de la consommation des ménages dans le revenu disponible (en %)



Notes

[*] Définition de l'Etat.