

AHMED BOUYACOUB

Note de présentation générale

«L'entreprise restructurée : de nouveaux mécanisme ?»

L'équipe de recherches «Economie et Gestion des Entreprises» travaille depuis une année sur «l'entreprise restructurée».

Cette recherche vise l'analyse des nouveaux mécanismes introduits dans la gestion et le fonctionnement de l'entreprise publique depuis sa restructuration.

Ce travail résulte de la présentation des premiers éléments de réflexion par les membres de l'équipe de recherches au cours de la journée d'étude organisée le 19 avril 1987. Il regroupe un ensemble d'hypothèses et d'idées pouvant être résumées dans les points suivants.

1) – Problématique générale :

Notre équipe travaille sur les différents aspects du fonctionnement de la nouvelle entreprise issue de la restructuration. Celle-ci a concerné, non seulement la taille des entreprises, mais également les mécanismes de son fonctionnement.

Cette restructuration a été le fruit de l'évaluation de l'activité des entreprises publiques au cours de la décennie écoulée. Cette évaluation a mis en relief les insuffisances constatées dans leur fonctionnement mais surtout leur incapacité à générer des surplus financiers suffisants pour assurer leur reproduction élargie.

L'entreprise restructurée est chargée de cet objectif. Toutes les mesures qui ont été prises préparent, en principe, les conditions de réalisation de cet objectif.

L'analyse des nouveaux mécanismes permet de mettre en relief l'hypothèse implicite de la restructuration concernant la taille et la performance et les hypothèses relatives au nouveau mode de fonctionnement de l'entreprise restructurée (A. BOUYACOUB).

Notre démarche a consisté à analyser les transformations intervenues d'abord dans l'organisation globale de l'entreprise, ensuite dans le statut économique des différents facteurs de production et enfin les résultats de l'activité.

L'analyse du nouveau statut du travail au sein de l'entreprise restructurée (A. LELLOU) a permis de mettre en relief de

nombreuses interrogations concernant la nature économique du travail. D'une conception basée sur une approche «revenu», à une conception basée sur une approche «coût», le travail a subi de nombreuses transformations notamment avec l'introduction du S.G.T.

Quant à l'analyse du capital (B. CHOUAM), elle part d'une interrogation sur sa constitution et les modalités de son financement pour aboutir aux questions relatives à l'équilibre financier. Celui-ci est fortement conditionné par le niveau des fonds propres dont l'entreprise publique a été (ou sera) dotée. Cette question reste posée pour la plupart des entreprises publiques dont la restructuration financière n'est pas encore intervenue entièrement.

La question de l'équilibre financier sera diversement examinée. La fiscalité semble jouer un rôle déterminant dans ce sens.

Ainsi, l'analyse a permis de relever que l'entreprise a joué une fonction, rarement analysée, de collecteur d'impôts et bien entendu de payeur d'impôts. Ce rôle de collecteur et de payeur principal (A. DENNOUNI) a des répercussions importantes sur l'organisation de l'entreprise. Nous avons relevé le rapport ambigu et complexe entre l'Etat et l'Entreprise (A. BOUYACOUB). La question de la fiscalité l'illustre assez bien.

Les implications de la fiscalité sur la gestion de la trésorerie (H. BELKHARROUBI) montrent la fragilité de l'équilibre de l'entreprise face aux multiples transferts fiscaux.

Cette même question a été analysée sous l'angle de l'impact de la fiscalité sur l'équilibre financier global de l'entreprise (A. HAMINI).

Ce dernier point a mis en relief l'importance des transferts sous forme fiscale de l'entreprise à l'Etat et l'insuffisance des dotations en fonds propres qui génère un autre type de transfert de ressources sous forme de frais financiers vers les banques.

2) – Les multiples interrogations :

Notre recherche s'appuie sur une double interrogation.

2.1. La première interrogation concerne d'abord les concepts et instruments d'analyse. La production de connaissance, mais également l'élaboration d'objet de recherche, suppose que la question des outils d'analyse soit résolue au moins provisoirement.

Or, dans les multiples aspects de son fonctionnement, l'entreprise publique se laisse difficilement enfermer dans les schémas d'analyse théorique connus. Il en découle une interrogation permanente sur ces outils et la limite de leur signification. Car, le chercheur est tenté d'adopter l'une des trois attitudes possibles.

– La première attitude consiste à rejeter le contenu de l'objet analysé (entreprise) et de déclarer la non-pertinence de cette recherche, en

supposant que les concepts et schémas restent théoriquement

toujours valables. Il faut donc changer d'objet de recherche, faute de pouvoir transformer la réalité de l'objet (l'entreprise) pour l'assujettir à la rationalité qu'impliquent les concepts et schémas et qu'on aurait dû déceler dans l'objet de recherche.

– La deuxième attitude consiste, au contraire, à déclarer «inutilisables» ou «hors sujet» les concepts et schémas d'analyse, face à «l'insaisissabilité» de l'objet ou simplement à sa complexité. A ce titre, on invoque la nécessité de développer des concepts et instruments «nouveaux» qui permettent de saisir cet objet.

– La troisième attitude admet la pertinence des outils et concepts et la complexité de l'objet d'étude. L'objectif de recherche peut se contenter de déceler les «décalages» qui existent entre la théorie et les rationalités sous-jacentes et l'objet de recherche dans sa grande complexité. Il s'agit là, à notre avis, d'une attitude qui a le mérite de ne pas trop verser dans «le normatif» comme les précédentes approches.

2.2. Quant aux interrogations relatives à l'objet de recherche, elles portent sur les éléments suivants :

– Qu'en est-il de la pertinence de la recherche sur l'entreprise restructurée ?

– L'entreprise restructurée est-elle un agent économique ?

– Les nouveaux mécanismes concernent les facteurs de production et les modalités de leur combinaison. Opèrent-ils une transformation importante dans le statut économique du travail, du Capital et de la Gestion ?

Telle sont brièvement les principales questions qui guident notre recherche.

AHMED BOUYACOUB[*]

Quelques hypothèses concernant les nouveaux mécanismes de l'entreprise restructurée

L'analyse des nouveaux mécanismes de gestion et de leur impact sur le fonctionnement de l'entreprise restructurée semble prématurée. Mais on peut formuler quelques hypothèses.

Deux grandes questions ont guidé notre travail :

- 1) – L'entreprise restructurée est-elle différente de l'entreprise publique d'avant 1982 ?
- 2) – Les nouveaux mécanismes de gestion transforment-ils réellement le mode de fonctionnement de l'entreprise publique ?

Ces deux questions concernent, en réalité, la nature de la restructuration organique et financière de l'entreprise.

Deux points méritent d'être traités avant la formulation d'hypothèses explicatives :

- 1) – Quelles étaient les grandes caractéristiques de l'entreprise publique avant sa restructuration ?
- 2) – Dans quel sens les nouveaux mécanismes ont-ils été adoptés pour opérer une transformation conforme aux objectifs visés ?

1) – Les grandes caractéristiques de l'ancienne entreprise publique :

A notre avis, l'ancienne entreprise industrielle publique a fait l'objet de très nombreux commentaires et études faisant ressortir ses forces et ses faiblesses. Mais ces approches sont formulées dans le sens d'une évaluation, c'est-à-dire, de la détermination de sa «responsabilité» quant à ses «mauvaises» performances économiques et financières, par ailleurs, communément admises.

Nous ne nous intéressons pas, ici, aux caractéristiques de fonctionnement de cette entreprise. La question qui nous intéresse est de savoir quelle était sa nature économique, son statut économique. Avait-elle fonctionné comme un agent économique ?

Quelques hypothèses peuvent être formulées :

1.1. – L'entreprise publique a été un instrument de politique économique et sociale de l'Etat :

C'est l'aspect qui a le plus retenu l'attention dans les analyses économiques.

En tant qu'instrument de politique économique, l'entreprise a été un espace d'accumulation du Capital étatique. Il s'agit, ici, d'une accumulation, au sens physique, de moyens de production et de la formation des collectifs de travail correspondants.

Ce processus d'accumulation physique a marqué l'entreprise, qui a connu plusieurs formes et types d'organisation.

Elle est apparue parfois, notamment avant le lancement du modèle d'industrialisation, comme une entreprise avec des préoccupations de type traditionnel, pour devenir, par la suite, comme un simple organe de l'appareil administratif de l'Etat.

Mais ces différentes formes reflétaient les modes d'intervention de l'Etat dans l'entreprise. Si «l'Etat fait la société», comme le montrent bien J. LECA et J. C. VATIN, il est amené à «faire l'entreprise» ou plus exactement à «être l'entreprise»^[1].

Cette fonction de l'Etat nous ramène à la nature économique de cette entreprise.

1.2. – L'entreprise a été principalement un espace de répartition :

Bien entendu, l'entreprise traditionnelle est également un espace de répartition de revenus. Mais cette répartition est le résultat d'un processus de production. L'entreprise publique a servi de lieu de répartition, non seulement de revenus, mais également de l'ensemble des ressources gérées par l'Etat.

De plus, la répartition de revenus n'a pas toujours été le résultat de son propre processus de production, comme l'attestent ses déséquilibres financiers permanents. Quant à la répartition des ressources, il s'agit d'une fonction principale de l'Etat. Celui-ci l'a opérée en grande partie au sein de l'entreprise publique. Remarquons, en passant, que l'exercice de cette fonction a fait de l'entreprise publique l'enjeu le plus important, au sein du pays, entre les différentes forces sociales et par rapport aux firmes multinationales.

Cette répartition a concerné toutes les ressources du pays et principalement les moyens de production, la force de travail et les biens de consommation.

Elle s'est opérée, au sein de l'entreprise publique, ou par rapport à elle, dans plusieurs directions.

Sur un plan géographique, il s'est agi d'une répartition de l'appareil industriel et économique à travers tout le territoire national. La nature de cette répartition ne relève pas toujours de l'économique.

Sur un plan sectoriel, l'Etat a opéré une répartition d'activités entre le secteur public et le secteur privé. Il a également opéré une allocation entre les différentes branches d'activité économique.

Enfin, sur un plan social, il y a eu une répartition des collectifs de travail entre les différents «espaces» économiques.

Mais, comme on l'a indiqué, cette dernière répartition a servi de base à la répartition de revenus salariaux et non salariaux de manière institutionnelle ou par le biais d'autres mécanismes.

Ce dernier type de répartition n'a pas été commandé ni fondé par une reproduction élargie des ressources qui étaient confiées à l'entreprise.

Celle-ci en tant qu'espace économique a mis en place un processus de production qui n'était pas auto-entretenu. Sa «consommation» au sens large était supérieure à sa production. C'est ce qui fait dire au Ministre des finances que l'entreprise industrielle a été un lieu de «**désaccumulation du Capital**»[\[2\]](#).

Ce qui nous ramène à la question de la valorisation du capital.

1.3. – L'entreprise industrielle n'a pas été principalement un lieu de valorisation du Capital étatique :

Toutes les approches développées à ce sujet sont d'accord sur le constat formulé autrement de manière empirique.

Une indication suffit à donner une idée.

Pour toute la période 1969-1982, le rapport entre l'excédent net d'exploitation (de la comptabilité nationale publique) et la production brute pour le secteur industriel hors hydrocarbures est de - 1,6 %. Si l'on inclut les impôts directs et les frais financiers, ce taux sera encore plus élevé. Pour le système industriel privé, pour la même période, ce taux a été de l'ordre de 8,71 %[\[3\]](#).

Autrement dit, la valeur de toute la production brute (à supposer qu'elle ait été entièrement vendue) n'a pas suffi à couvrir toutes les dépenses directes sans tenir compte des impôts directs et du coût du capital (frais financiers).

Bien entendu, ce constat a été fait de plusieurs façons. Ce sont les interprétations qui ont divergé.

En effet, pour les uns, la question de valorisation ne se posait pas, car ce n'était pas l'objectif de l'entreprise. Pour d'autres, il s'agissait d'un dysfonctionnement important que l'entreprise doit régler, car elle ne peut continuer de fonctionner sans produire elle-même des surplus financiers suffisants. Autrement dit, l'entreprise doit valoriser le Capital étatique en le reproduisant de manière élargie.

Mais, si l'entreprise n'a pas valorisé le Capital étatique, cela ne signifie pas qu'elle n'ait pas servi à valoriser le Capital international (en consommant des milliards de dollars de marchandises) et en partie le Capital privé national (par le mécanisme des prix, des sources d'approvisionnement et des débouchés).

1.4. – La constitution concomitante de l'Etat et de l'entreprise :

C'est la caractéristique qui nous semble la plus importante. Les analyses concernant les rapports entre l'entreprise et les organes de l'Etat se contentent de mettre en relief la nature complexe et parfois conflictuelle de ces rapports qualifiés parfois de procéduriers et bureaucratiques, et parfois, de contradictoires.

Il nous semble que l'entreprise publique est née et a grandi dans un processus qui donnait également naissance aux organes de l'Etat. Elle a même grandi «plus rapidement» que les structures de l'Etat. Or celles-ci étaient censées exercer le pouvoir de propriété.

Ce processus explique certaines contradictions quant aux objectifs fixés à l'entreprise publique qui a, parfois, voulu être, ou a été, l'Etat lui-même. Et l'on comprend que dans ce sens, les instruments d'analyse propres à l'entreprise deviennent aisément inadéquats.

Cette caractéristique permettra de formuler une hypothèse concernant la restructuration.

2) – Les nouveaux mécanismes

Ces mécanismes concernent l'ensemble des aspects de fonctionnement de l'entreprise ; ils ont été introduits dans le cadre de la restructuration.

2.1. – L'impact structurel de la restructuration :

L'aspect le plus visible de la restructuration des entreprises concerne «le parc» des entreprises publiques à vocation nationale.

En effet, elle a transformé totalement le visage de l'appareil économique. 150 entreprises ont donné naissance à quelques 470 entreprises. Dans l'industrie, 18 entreprises ont été transformées en 120 entreprises.

Auparavant, toutes les directions générales étaient installées à Alger. Actuellement, la capitale n'en abrite que 182, soit 40 % du total.

Les entreprises à vocation nationale de moins de 500 salariés représentent 42 % du total alors qu'avant la restructuration cette catégorie se retrouvait uniquement dans l'entreprise publique locale. 67 % des entreprises publiques faisaient travailler plus de 5.000 salariés.

Ces quelques indications montrent que la restructuration a eu un impact important de deux points de vue :

1) – Elle a multiplié formellement les centres de décision. S'agit-il d'une atomisation du pouvoir économique, ou, au contraire, par un effet dialectique, d'une recentralisation du pouvoir économique, celui-ci étant par définition, insatiable, comme le montrait F. PERROUX[4].

2) – Dans le même sens, il y a eu une réduction de la taille de l'entreprise, et du même coup, de sa responsabilité économique et financière en termes de chiffres d'affaires, d'effectif, d'investissements, etc.

La restructuration a eu donc un effet immédiat, en ce qui concerne la multiplication des directions générales qui a entraîné de très nombreuses promotions.

2.2. – L'hypothèse implicite de la restructuration organique des entreprises :

Nous savons que l'économiste s'est intéressé depuis longtemps à la question de la taille optimale de l'activité industrielle. Les enseignements relatifs à l'économie d'échelle sont devenus classiques.

Mais dans la pensée organisationnelle, la question de la taille est posée dans le triptyque : structure-stratégie-performance. La relation entre ces trois facteurs a fait l'objet de nombreuses études[5].

L'économie industrielle, quant à elle, a donné naissance à de multiples études empiriques recherchant la nature de la relation entre les données représentant la taille et d'autres représentant la performance.

La restructuration des entreprises a été conçue sur la base de la forte hypothèse implicite que la taille commande la performance. Presque toutes les analyses concernant l'ancienne entreprise publique ont mis en relief (pour le dénoncer) son «gigantisme». En fin de compte, celui-ci a été considéré comme le facteur principal qui explique «les mauvaises performances».

Or, au sujet de la relation entre la taille et la performance, outre le problème sérieux de mesures, la théorie admet que «les tailles minimales optimales sont multiples et ne coïncident pas entre-elles», en même temps, elles sont «changeantes»[6].

Mais d'une manière globale, à partir des analyses consacrées à différentes expériences dans le monde, il ne semble pas possible de formuler une «loi» ou même une relation permanente, positive ou négative, entre la taille mesurée souvent par le chiffre d'affaire, l'actif net, l'effectif, le volume des capitaux, etc. et la performance mesurée par différentes sortes de taux de marge, de cash-flow, etc...

Par ailleurs, en ce qui concerne l'entreprise publique, «le gigantisme» ne concernait que les structures de gestion. A ce titre, l'analyse relève plus de la théorie organisationnelle (avec son triptyque) que de l'économie industrielle.

En effet, si l'entreprise était grande, l'unité industrielle, autrement dit l'espace de production, relevait plus de la P.M.I. que de la grande (entreprise). En moyenne l'unité industrielle avait un effectif moyen de 512 salariés. A part quelques complexes de production intégrés, l'essentiel de la production industrielle publique se déroule dans les unités de faible taille.

A ce problème de la taille se greffe donc réellement le problème de pouvoir économique, d'autant que si on pouvait facilement constater que les 16 entreprises industrielles hors SONATRACH étaient déficitaires en 1981, on ne pourrait pas deviner que 71 % de leurs unités industrielles présentaient un résultat positif [7].

La question de la taille est donc en même temps une question d'articulation entre l'unité de base, «espace de production», et le centre de pouvoir.

Cette articulation est importante car elle permet de constater la valorisation du capital ou non. La restructuration des entreprises rapproche-t-elle le centre de décision des lieux de valorisation du Capital ?

Ce rapprochement transforme-t-il le mode de fonctionnement de l'entreprise ?

2.3. – Les différents mécanismes introduits avec la restructuration :

Il ne s'agit pas, ici, de passer en revue toutes les mesures prises par l'Etat et concernant le fonctionnement de l'entreprise restructurée.

Il nous semble important de souligner, d'abord, que les nouveaux mécanismes concernent tous les facteurs de production et les résultats de l'activité de l'entreprise.

Concernant le travail, la réduction de la taille de l'entreprise et l'application du Statut Général du Travailleur (S.G.T.) ont permis de redéfinir ses principales caractéristiques comme les postes de travail et l'effectif normalisé (technique et administratif).

Ces deux éléments permettent de lier le volume de travail au volume de l'activité, et en conséquence, la rémunération du travail à la valeur de la production réalisée. Tel est l'objectif des nombreuses mesures concernant le travail et introduites de manière graduelle comme la non prise en charge des travailleurs absents (pour maladie) par l'entreprise ou encore la réduction indirecte de l'effectif global par le non remplacement des travailleurs sortants.

Concernant le capital, les nouvelles mesures touchent aussi bien la redéfinition du volume d'équipements et la mise en place d'une politique de maintenance et d'entretien, que la normalisation des différents stocks détenus par l'entreprise.

Ces mesures concernent également la circulation du Capital-argent soumis à de nouvelles règles concernant notamment un nouveau système de taux d'intérêt[8].

Par ailleurs, en matière d'investissement, apparaît une certaine autonomisation de décision, au moins dans les cas d'investissement décentralisé avec les possibilités d'autofinancement. Ces mesures apparaissent comme une grande nouveauté par rapport à la politique financière de la période 1970-1986.

Ces mécanismes semblent viser deux principaux objectifs :

- 1) – lier le stock et le flux du capital productif avec le niveau de l'activité de l'entreprise.
- 2) – Maximiser le rendement de ce capital au sein de l'entreprise.

En ce qui concerne les résultats de l'activité de l'entreprise, de nouveaux mécanismes touchent aussi bien les marchandises produites que le résultat financier.

Une nouvelle approche semble se développer à propos de la production et les produits. Le plan de production devient effectif, car il permet de calculer le niveau des primes, et la qualité de la production devient un objectif de gestion en favorisant la création de nombreux cercles de qualité.

Par ailleurs, la politique commerciale est prise en charge de manière plus systématique et amène l'entreprise à adopter une approche basée sur le marketing (lancement des études de marché, publicité, etc.).

L'objectif recherché consiste à «réconcilier», d'une certaine façon, l'entreprise industrielle avec la production.

Quant aux résultats financiers, la Charte nationale de 1986, a précisé qu'ils constituent l'élément le plus important dans l'évaluation de l'entreprise. Ce qui n'exclut pas l'importance des autres critères (économiques et sociaux).

En outre, de nouvelles mesures fiscales ont été prises allant dans le sens d'une réduction des impôts sur le B.I.C. (Bénéfice Industriel et Commercial) passant de 60 % avant 1985 à 55 % en 1987 (50 % pour 1985 et 1986). Mais ce taux est relativement plus faible pour les bénéfices réinvestis puisqu'il descend à 30 %.

Par ailleurs, il y a une exonération de l'impôt sur le B.I.C. pour les unités industrielles produisant pour l'exportation (sauf hydrocarbures et dérivés) au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises par rapport au chiffre d'affaires total. Dans le même sens, il y a également une exonération des versements forfaitaires pour les unités exportatrices.

Ces mesures encouragent l'exportation et favorisent le réinvestissement.

Il y a lieu de signaler que l'Etat a également institué une contribution au budget de l'Etat, en Août 1986, de l'ordre de 15 % sur le bénéfice net d'impôt (après paiement de l'intéressement des travailleurs) pour les entreprises industrielles. Cette dernière mesure semble contredire les mesures concernant l'autofinancement et l'encouragement de l'investissement.

3) – Quelques hypothèses concernant les nouveaux mécanismes :

Notre question de départ consistait à se demander si ces nouveaux mécanismes ont un sens et une logique économique particulière ? Permettent-ils de transformer l'entreprise publique ?

Deux types d'hypothèses peuvent être formulés :

3.1. – Les mécanismes tentent de faire de l'entreprise restructurée un espace de valorisation du Capital :

Toutes les transformations opérées vont dans le sens d'une redéfinition du procès de valorisation de capital. A cet effet, elles ont concerné les facteurs de production. Elles tentent de lier la rémunération et le volume du travail à la valeur de la production. Il en va de même pour le capital. Le capital-argent devient plus cher, afin d'orienter l'entreprise vers l'utilisation de ressources propres.

Ces transformations visent la mise en place d'un procès de valorisation du capital fondé sur l'économicité du capital.

3.2. – Mais ces transformations sont opérées de manière administrative et émanent de centres différents :

La multiplicité des centres produisant ces nouveaux mécanismes laisse apparaître de nombreuses contradictions quant à la gestion des flux financiers.

A cet effet, il y a lieu de se demander si la valorisation du capital ne sera pas freinée par les multiples déséquilibres financiers non encore résolus faute de dotations suffisantes de fonds propres et donc de fonds de roulement.

Autrement dit, le processus de valorisation ne peut réellement démarrer que si l'entreprise retrouve au départ un équilibre financier minimum. Autrement, elle fonctionnerait avec des ressources externes qui risquent de générer un processus de transfert de ressources sous forme notamment de frais financiers et d'impôts.

Si le décalage entre le procès de valorisation et le procès de transfert de ressources (vers l'Etat et ses institutions bancaires) n'est pas réglé, l'entreprise publique restera une entité comptable déficitaire.

En résumé, on peut dire que la restructuration introduit des mécanismes pour faire de l'entreprise un espace de valorisation du capital.

Mais, en même temps, la logique de transfert de ressources vers l'Etat et les institutions financières se renforce.

Ainsi, l'entreprise restructurée, même si elle devient performante économiquement et financièrement, risque de voir cette dynamique freinée par le décalage entre ces deux objectifs.

Notes

[*] Chef de projet de recherches «Economie et Gestion des Entreprises».

[1] J. LECA et J. C. VATIN «Le système politique algérien, idéologie, institutions et changement social», Annuaire Afrique du Nord, 1977, p. 22.

[2] Le Ministre des Finances dans son intervention au «Séminaire des Cadres Gestionnaires» 3 février 1981, Revue financière, janvier-mars, 1981, p. 11.

[3] Calculs effectués à partir des comptes économiques 1967 à 1982.

[4] F. PERROUX, «Economie du XXème siècle», 3ème édition, 1969, P.U.F. le pouvoir ne connaît pas de *satiété*, p. 516.

[5] Y. DUPUIS et M. MARCHENAY opèrent une intéressante synthèse à ce sujet in «La dimension de l'économie industrielle» in Revue d'Economie industrielle, n° 21/1981.

[6] Yves MORVAN «Fondements d'Economie Industrielle», Economica, 1985 p. 101.

[7] A. BOUYACOUB «La rentabilité dans le secteur public», Communication, journée d'études organisée par l'USEA, sur *Rentabilité du secteur privé et du secteur public*, le 4 Mars 1987. Publiée dans les cahiers du CREAD, N° 11, 3ème trimestre 1987.

[8] • Loi du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit.
• Arrêté du 22 septembre 1986 fixant les conditions de banque. J.O. du 1er octobre 1986.

ABDERRAHMANE LELLOU[*]

Le système de rémunération du travail dans l'entreprise restructurée

L'objectif principal de notre travail est la connaissance des mécanismes de rémunération des salariés dans l'entreprise restructurée à partir de 1985. Notre travail a été effectué à travers une lecture de la réglementation introduite dans l'entreprise publique et à travers une enquête sur six unités économiques représentant différentes branches d'activités économiques. Afin d'avoir une représentation de l'ensemble des questions soulevées par la mise en place de nouvelles formes de salaires, notre étude sera menée à travers trois points :

1. – Les pratiques salariales entre 1963 et 1980.
2. – Les caractéristiques essentielles du Statut Général du Travailleur.
3. – L'application du système salarial dans l'entreprise restructurée.

1) – Les pratiques salariales entre 1963 et 1980 :

C'est vers le courant de l'année 1970 que s'est posé le problème de la mise à l'étude d'une politique des salaires en Algérie. Les raisons de cette préoccupation sont :

1. – Les fortes disparités salariales.
2. – L'importance de l'écart entre l'évolution des rémunérations et des prix.

Ces disparités vont particulièrement s'accroître entre 1970 et 1979. Le développement de l'activité économique à travers l'entreprise publique va donner lieu à d'autres évolutions :

1. – L'éventail des disparités salariales s'étend et donne lieu à l'apparition de revenus d'appoint (avantages en nature).
2. – Développement d'un système indemnitaire qui favorise les cadres supérieurs des entreprises et qui diffère d'une entreprise à l'autre.
3. – Sous-rémunération des travailleurs engagés directement dans la production.
4. – Absence de liaison entre les salaires et la productivité du travail.

La diversité des nomenclatures d'emplois et de systèmes de rémunération des salariés a facilité cette évolution. D'autant plus que la structure du salaire, c'est-à-dire celle de ses composantes et de leur mode d'articulation n'est pas stricte. La structure du salaire était

en général composée de trois parties qui évoluaient sans grande relation. Les rémunérations salariales comprenaient : un salaire de base, des indemnités liées à des conditions spécifiques du travail et des primes de productivité.

Si le salaire de base ne posait pas de problèmes pour sa détermination puisqu'il est inscrit dans les grilles de salaire des entreprises (ce qui n'exclut pas qu'il puisse varier d'un secteur à un autre pour une qualification identique), par contre les indemnités censées rémunérer des conditions particulières de travail n'ont pas connu de limites dans leurs évolutions. Ainsi en 1976, selon une enquête du Ministère de l'Industrie et de l'Energie, on ne rencontrait pas moins de 40 types de suppléments en nature. Ces indemnités représentaient en moyenne entre 30 et 60 % du salaire de base.

Quant à la prime de productivité introduite en 1979, son importance dans la rémunération globale est relativement faible (moins de 10 % du salaire global) et ne joue pas un rôle de stimulant. D'autant plus que sa perception est liée à des critères physiques appréciés par rapport aux résultats de l'année précédente. Il nous semble que cette prime avait pour objectif de favoriser l'homogénéité d'un collectif de travailleurs pour atteindre les objectifs de production et préserver les équipements de production.

L'ensemble de cette situation avait suscité des réflexions sur une ou des politiques salariales pour le secteur industriel. Les études et enquêtes menées à l'époque sur les salaires, les textes d'orientation politique et les résultats des chercheurs aboutissaient à la conclusion qu'il fallait mettre fin aux inégalités salariales d'une branche d'activité à une autre et d'un travailleur à un autre pour un même poste de travail. L'objectif de la nouvelle politique des salaires devait donc permettre l'harmonisation des salaires et leur liaison avec l'évolution des résultats économiques de l'entreprise.

Dans le contexte de cette époque, l'uniformisation du système salarial était la mesure la plus souvent citée. C'est à partir de ces considérations qu'a été mis en place un Statut Général du Travailleur.

2. – Les principaux caractères du Statut Général du Travailleur :

Il nous faut tout d'abord rappeler les conditions de son élaboration en évoquant le premier projet dans ce domaine qui a été présenté en Août 1976 par le Ministre de l'Industrie et de l'Energie. Intitulé «Statut et mode de rémunération des Travailleurs» il s'adressait essentiellement aux entreprises industrielles «socialistes». Ce n'est qu'en 1977 qu'un projet d'ensemble fut élaboré pour tous les secteurs économiques et administratifs. Il a abouti à un texte de loi au mois d'Août 1978.

Ce Statut Général du Travailleur est porteur principalement d'un système salarial qui a les caractéristiques suivantes :

- Un mode de rémunération unique pour tous les secteurs.
- Les salaires sont fixés par l'Etat et s'imposent aux employeurs comme aux salariés.

«La fixation des salaires, qui doit être liée aux objectifs du plan, est une prérogative du Gouvernement. Elle ne saurait être déléguée au profit des organismes employeurs» Art. 127 de la loi 78-12 du 5 août 1978 relative au S.G.T.).

Au-delà de l'unicité du système salarial qui est la marque d'un système administré des salaires, l'important c'est le passage d'une situation où les salaires étaient fixés par un accord implicite ou explicite entre l'employeur et les salariés à une situation, où employeurs et salariés n'ont presque aucune capacité d'action.

Les caractéristiques se traduisent par l'élaboration d'une nomenclature des postes de travail couplée à une grille indiciaire des salaires au niveau national. A partir de là, découlent les nomenclatures sectorielles qui permettent à chaque entreprise d'en extraire ses postes de travail pour élaborer sa grille de cotation. Ce système salarial révèle une définition du salaire très stricte qui est composé d'un salaire de base, d'un système indemnitaire et d'un salaire variable ou stimulant.

1. – Le salaire de base est déduit directement de la grille des salaires.
2. – le système indemnitaire strictement déterminé se compose :
 - De l'indemnité d'expérience professionnelle (I.E.P.) qui correspond au maximum à 25 % du salaire de base pour une période de travail allant de 25 à 35 ans.
 - De l'indemnité pour heures supplémentaires. Les durées d'heures supplémentaires, ainsi que leur mode de rémunération, sont soumis à une réglementation, dont l'objectif est d'éviter tout dépassement d'un certain niveau du salaire de base.
 - De la prime ou pénalité de rendement individuel qui rémunère la qualité et le volume de travail appréciés par les responsables hiérarchiques. La perception de cette prime ne pouvant dépasser 10 % du salaire de base.

3. – Le salaire variable ou stimulant qui comprend principalement la prime ou pénalité de rendement collectif qui peut atteindre 30 % du salaire de base. On peut y adjoindre l'indemnité de zone qui comprend une partie destinée à attirer des travailleurs qualifiés vers des activités prioritaires. La seconde partie de cette indemnité concerne les travailleurs exerçant dans les zones les plus défavorisées. Ces derniers reçoivent une indemnité qui équivaut à 35 % du salaire de base alors que pour la première partie il n'y a pas encore d'application.

On a là une définition stricte des composantes salariales et de leur articulation qui constituent les fondements du système salarial introduit par le S.G.T. dans l'entreprise publique. Appliqué à partir du

1er Janvier 1985 dans la plupart des branches d'activités économiques, il faut rappeler que la période 1980-1984 a permis de mettre en place les conditions d'application du système salarial, notamment en mettant en place une discipline des salaires par la réduction des différents types d'indemnités et par la définition de niveau de salaire minimum pour les différentes catégories socio-professionnelles. Cette première intervention de l'Etat dans l'entreprise allait permettre de résorber les disparités salariales et répondre ainsi à l'un des premiers objectifs du S.G.T. que nous rappelons ici.

1. – Harmonisation des salaires.
2. – Liaison du salaire à la production.
3. – Liaison du salaire au pouvoir d'achat.
4. – Liaison du salaire à la planification nationale.

3) – L'application du système salarial au niveau de l'entreprise restructurée :

Notre travail d'enquête ayant été effectué sur une période assez courte et sur un échantillon d'unités économiques assez réduit, peut paraître insuffisant pour tirer des conclusions définitives. Ce ne sont donc là que des premiers résultats qui devront être confirmés par la suite. Cependant, on peut noter, d'ores et déjà, que les remarques que nous allons faire sont presque identiques à celles que l'on fait dans les économies administrées.

Le champ de l'enquête se compose de trois entreprises :

- Une entreprise commerciale restructurée à vocation régionale (2 unités ont servi pour l'étude).

Une entreprise industrielle restructurée du secteur des industries lourdes à vocation nationale (2 unités étudiées).

- Une entreprise de Wilaya du secteur de la métallurgie.

Il faut aussi noter que l'application du système salarial s'est effectuée conjointement avec un nouveau système d'imposition des salaires et de cotisations sociales. Ils vont avoir des conséquences à deux niveaux :

- Au niveau des relations de travail.
- Au niveau des coûts salariaux.

3.1. – Les relations de travail :

3.1.1. – L'entreprise et l'ensemble de ses salariés n'étaient pas préparés à l'application du nouveau système salarial. On l'a perçu en général sous l'angle strict d'une augmentation des salaires. Or, si cela a été le cas, cela ne s'est pas opéré de façon uniforme et s'est accompagné d'une nouvelle hiérarchie des salaires qui n'est pas

facilement acceptable, surtout dans les unités où la structure des effectifs est assez ancienne.

3.1.2. – La détermination pour chaque poste de travail de tâches spécifiques, entraîne dans la pratique un refus de la part du salarié des tâches qui ne sont pas inscrites dans son poste. Ce qui donne une certaine rigidité dans l'emploi et pose le problème de la polyvalence.

3.1.3. – Les responsables de l'entreprise ou de l'unité n'ont plus aucun moyen d'intervention (de récompense) sur la rémunération de leurs employés.

3.1.4. – La prime de rendement individuel apprécié par les supérieurs hiérarchiques reste soumise à un consensus entre les responsables des organismes employeurs et des salariés.

3.1.5. – Aménagement des postes de travail pour certains salariés atteints de maladie ou d'incapacité partielle.

3.1.6. – Aménagement des horaires de travail pour certaines catégories de personnel dont les postes de travail ont été sous-cotés.

3.1.7. – La mobilité des travailleurs d'une entreprise à une autre tend à s'amenuiser compte tenu des conditions d'emploi qui sont devenues strictes.

3.1.8. – Les entreprises ont une volonté de contrôler l'évolution de leurs effectifs. Si le problème des sureffectifs n'a pas encore été réglé, il n'y a plus de recrutement sinon pour des qualifications précises. Certaines unités, contrairement aux périodes précédentes, préfèrent évoluer en sous-effectif.

3.1.9. – L'évolution du niveau des absences est contradictoire. Dans les unités où l'activité productive semble être maîtrisée, il y a une tendance à la baisse. Dans les autres unités, le phénomène continue de la même façon qu'auparavant, des parades étant à chaque fois trouvées pour toute nouvelle mesure restrictive. Enfin, il faut croire que ce phénomène reste lié à la persistance des revenus issus d'activités parallèles permettant de compenser largement les salaires perdus.

Au niveau des relations de travail et des pratiques de gestion du personnel) on notera que l'on se situe encore dans une phase transitoire d'application du système salarial. Les cadres de direction ne connaissent pas encore leur place dans la hiérarchie des salaires et sont dans l'impossibilité d'intervenir sur les salaires pour gérer leur personnel. Les négociations entre employeurs et salariés se déplacent au niveau des conditions de travail et d'emploi (aménagement des horaires, des postes de travail...).

3.2. – L'impact du système des salaires sur le coût salarial :

Pour l'analyse de la catégorie salaire, on a traditionnellement deux optiques usuelles qui sont le salaire-coût et le salaire-revenu. La première replaçant le salaire dans l'analyse du cycle de la production et de la croissance, la seconde le replaçant dans la théorie de la répartition du revenu national. Notre démarche, qui s'inscrit dans le cadre de l'entreprise, nous mène à nous intéresser au salaire-coût comme fraction du prix de revient ou coût total. Il s'agit donc de regrouper l'ensemble de ce que l'employeur verse à l'occasion de l'exercice du travail par le salarié, mais pas nécessairement pour lui. C'est pourquoi nous réintroduisons dans le salaire-coût le versement forfaitaire et les cotisations sociales patronales sans considération de son utilisation finale.

Dans l'entreprise publique, la mise en place d'un nouveau système d'imposition a entraîné des prélèvements qui sont compensés par des augmentations de salaires ou par une indemnité différentielle de revenu. Le système de cotisation sociale introduit un déplafonnement du salaire soumis à cotisation avec un réaménagement des taux de prélèvement. Plafonnée auparavant à 2000 DA et 33,25 % de prélèvement global (dont 25,75 % à la charge de l'employeur), l'assiette de cotisation est élargie au salaire de poste avec un taux de prélèvement de 29 % (dont 24 % à la charge de l'employeur). En plus de l'augmentation du niveau des salaires, l'entreprise va supporter des augmentations indirectes dues à l'application du système d'imposition et de cotisation ; ce qui va avoir un impact sur la masse salariale globale des entreprises.

Dans notre cas, le coût salarial d'une entreprise va se décomposer comme suit :

- Le salaire de poste.
- La prime de rendement collectif.
- La contribution de l'employeur aux œuvres sociales (3 % de la masse salariale).
- Les cotisations sociales patronales (24 % du salaire de poste).
- Le versement forfaitaire (6 % de la masse salariale imposable).

Les évolutions que nous avons étudiées concernent l'année 1984 et l'année 1895 où a été mis en application le nouveau mode de rémunération des salariés. Globalement, cela se traduit par une croissance des masses salariales (coûts) entre 8 % et 20 %. Les différences d'évolution sont dues à la situation de départ des unités étudiées. En particulier, les unités les plus anciennes ont connu des augmentations plus importantes dues à la valorisation des années d'expérience professionnelle de leurs effectifs qui ont pu être sous-évalués.

L'impact du système de cotisation sociale sur le coût salarial global a été estimé sur l'échantillon étudié par une évolution croissante de 2 %.

Quant aux indemnités différentielles de revenu qui ont résulté de l'application du système d'imposition des salaires, on peut difficilement estimer leur impact sur les charges salariales des entreprises, faute

de données détaillées. En général, l'ensemble des coûts (niveau des salaires) et des surcoûts salariaux dûs à l'application du système salarial selon des modalités décidées à l'échelon central ont été supportés par l'entreprise. L'évolution du rapport masse salariale sur valeur ajoutée dans les unités étudiées s'accroît dans le sens d'un alourdissement des charges salariales. L'appréciation de ce dernier paramètre pose problème dans la mesure où il met en relation des charges salariales d'un certain niveau avec le résultat de l'activité d'une entreprise dont elle n'a pas toujours la maîtrise. Ainsi en est-il, par exemple, du cas de l'unité commerciale n° 1 qui a vu son chiffre d'affaires diminuer de 20 % en raison, sans doute, d'une économie de pénurie qui ne lui a pas permis d'exercer correctement son activité d'achat et de vente.

Dans tous les cas, le résultat du nouveau système salarial est l'alourdissement des charges salariales des entreprises. Les niveaux de salaire de base, mis en place à travers la grille des salaires, n'ont pas été choisis en fonction des contraintes des entreprises mais en fonction des objectifs de l'Etat. Ainsi, au départ, il existait quatre variantes de salaires avec une valeur du point indiciaire de 9 DA, de 10 DA, de 11 DA et de 12 DA. C'est la seconde variante qui a été retenue puisqu'elle permettait de répondre à l'objectif d'harmonisation des salaires à travers une égalisation à la hausse, compte tenu de leur rigidité à la baisse. On remarquera aussi que le mode de calcul de l'indemnité d'expérience pose un problème de gestion de la masse salariale. Selon la réglementation, l'I.E.P. devrait être attribuée en moyenne tous les trois ans à chaque salarié, ce qui pourrait avoir pour conséquence une croissance des coûts salariaux de 2,5 % à 3,5 % à date fixe tous les trois ans. Pour atténuer cet effet et sans tenir compte de la réglementation, certaines entreprises ont préféré attribuer cette indemnité chaque année.

Par ailleurs, le salaire variable qui doit permettre de rémunérer les résultats du travail semble manquer son objectif. Pouvant atteindre 30 % du salaire de base lorsque les objectifs prévus sont dépassés, il ne représente en fait que 15 % à 20 % du salaire global, avec souvent des modalités de calcul fondées sur l'amélioration des résultats par rapport aux années précédentes.

L'ensemble de ces pratiques salariales nous indique que se met en place un système salarial administré. Nous sommes en fait dans une économie administrée centralement, où les prix de tous les autres facteurs de production et des marchandises étaient déjà administrés. Jusqu'alors, seul le prix du facteur travail était plus ou moins librement déterminé, après négociation entre employeurs et salariés dans l'entreprise publique.

En conclusion, on peut avancer les propositions suivantes :

1. – Le mode de rémunération du travail introduit dans l'entreprise semble n'avoir répondu qu'à l'objectif d'harmonisation et de discipline des salaires.
2. – Le système salarial a entraîné une augmentation des niveaux de

salaire et une mise en ordre dans la hiérarchie des salaires en éliminant les écarts de rémunération.

3. – L'application simultanée des trois systèmes, salarial, d'imposition et de cotisation, s'est faite sans tenir compte des capacités de paiement des entreprises. En fait, cela a donné lieu à des surcoûts salariaux.

4. – Le nouveau système salarial a uniformisé les conditions de rémunération des salariés, comme si l'ensemble des entreprises ou des unités évoluaient dans des conditions d'activité économiques identiques.

Ceci montre que l'on s'achemine vers un système des salaires administrés au niveau central. Cependant, on peut s'interroger sur les conditions d'application de ce système, dans le secteur de l'administration publique et dans le secteur des entreprises publiques. Dans l'administration publique, on a tenu compte des capacités de paiement de l'Etat qui sont budgétisées. Ainsi, la valeur du point indiciaire n'a été que de 9 DA en 1985 (contre 10 DA pour les entreprises) alors que le barème des cotisations sociales de l'employeur (Etat) a été aménagé à la baisse, soit 15 % du salaire de poste au lieu de 24 % pour le secteur industriel et commercial. On voit que comme dans tout système où l'Etat est un sujet actif du processus de production, ce sont les équilibres macro-économiques qui sont privilégiés. En particulier, l'assujettissement des entreprises publiques à l'Etat est tel, que dans l'application du système salarial, l'équilibre de la trésorerie de l'Etat et l'imputation des surcoûts salariaux à l'entreprise, s'effectuent au détriment de leur équilibre financier. Quitte à ce que cela induise un recours plus important des entreprises au crédit bancaire ou aux subventions de l'Etat.

Cette administration des salaires laisse encore sans réponse la question des mécanismes économiques qui devront déterminer les niveaux de salaire en fonction des contraintes de coût et de pouvoir d'achat. Comme la place des revenus salariaux dans la planification globale reste pour l'instant indéterminée par rapport à l'accumulation et au revenu national.

Annexe 1

Évolution du coût salarial et du rapport masse salariale/valeur ajoutée pour certaines unités économiques

Désignation		Unité n°1 commerciale	Unité n°2 commerciale	Unité n°1 Ind. lourde	Unité n°2 Ind. lourde	Entreprise de Wilaya
Coût Salarial	1984	15,7 DA/h	17 DA/h	25,4 DA/h	25,9 DA/h	21,3 DA/h
	1985	17,8 DA/h	20,1 DA/h	28,6 DA/h	29,4 DA/h	23 DA/h
Masse Salariale	1984	63,3%	49,2%	64%	39,9%	33,3%
	1985	90 %	51,7%	93%	44,7%	39,9%
Sur valeur ajoutée						

- Les unités commerciales choisies dépendent de l'entreprise des Galeries d'Oran.
- Les unités de l'industrie lourde dépendent de l'entreprise nationale des produits longs.
- L'entreprise de Wilaya est le complexe des industries métallurgiques de la Wilaya d'Oran.

Notes

[*] Maître-Assistant. Université d'Oran. Chercheur Associé au C.R.E.A.D.

ABDELMADJID DENNOUNI^[*]

Les entreprises : principaux contribuables et collecteurs d'impôts en Algérie

Dans tout processus de développement, la fiscalité participe au soutien de l'activité économique. Comme le note E. GANNAGE^[1], «dans une conception de finance fonctionnelle, le but de la fiscalité est d'assurer une mobilisation optimale des ressources en vue du développement».

L'objectif de la fiscalité est de contribuer de façon privilégiée aux ressources financières de l'Etat.

Pour N. KALDOR, «La taxation est l'instrument le mieux adapté à accroître l'épargne en vue de la formation du capital».

Quand le volume de l'épargne s'avère insuffisant, comme le cas de l'Algérie, la mobilisation des plus grandes ressources ne peut être obtenue qu'au moyen de la fiscalité. Cette dernière influence tant par son ampleur, que par la multiplicité des effets diversifiés qu'elle entraîne, l'ensemble des activités des agents de la vie économique. La production, la répartition, l'utilisation des biens et services et les actifs financiers s'en trouvent profondément affectés.

Face aux différents impôts et taxes en vigueur, les agents économiques sont conduits à modifier leurs comportements d'investissement, de consommation, d'épargne et de localisation.

Le prélèvement obligatoire, définitif et sans contre-partie déterminée qu'est l'impôt, peut faciliter ou entraver la croissance de l'entreprise : tel est le cas des doubles impositions par exemple, ou d'imposition unique des revenus que les entreprises tirent de leurs filiales. Il détermine leur dimension en favorisant ou défavorisant les petites entreprises ou leur concentration (cas du régime d'imposition BIC, ou évaluation administrative).

Il conditionne leur nature : protection de l'entreprise individuelle, des coopératives ou des sociétés par le biais des diversités des taux d'impôts ; leur nationalité : discrimination par exemple entre les entreprises algériennes et les autres (cas des taux différents pour le BIC...).

L'impôt peut donc directement entraîner une incidence sur l'entreprise. Il peut aussi exercer une action sur son investissement. Outre l'action sur le niveau d'investissement qui relève de la politique

conjoncturelle, la fiscalité oriente les investissements vers certaines activités : agriculture... ; vers certaines régions : le Sud par exemple...

Le système économique n'est pas non plus sans incidence sur le système fiscal. Dans les pays développés, 50 % du prélèvement fiscal provient de l'imposition directe, dans les pays en voie de développement, plus de 60 % du prélèvement provient de l'impôt indirect.

Pour le cas particulier de l'Algérie, les entreprises sont les principaux contribuables et collecteurs de ces impôts directs et indirects.

1. – Les entreprises : principaux contribuables

Les entreprises algériennes sont soumises à une multitude d'impôts, qui parfois entravent le bon fonctionnement de ces dernières. (Cas du paiement par le système des avances sur BIC... dont sont soumises les entreprises publiques et qui pénalisent leur situation financière)^[2].

Les impôts dont sont redevables les différentes entreprises algériennes sont respectivement :

- Le BIC (Impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux pour les entreprises privées et publiques).
- L'ICR (impôt complémentaire sur le revenu).
- Le VF (versement forfaitaire pour les deux types d'entreprises).
- L'IR (impôts sur le revenu pour les Entreprises étrangères).
- La TAIC (Taxe sur l'activité industrielle et commerciale) pour les entreprises privée et publique.
- Taxe foncière pour toutes les entreprises.

Brièvement, que sont ces différents impôts directs et leurs taux de prélèvement ?

1. – Le BIC :

C'est l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou morales exerçant une activité industrielle ou commerciale en Algérie. Sont soumis à cet impôt : les entreprises industrielles, commerciales, les sociétés par action, les offices, les sociétés à responsabilité limitée, les SNC et entreprises autogérées.

Les taux d'imposition du BIC sont comme suit :

- Pour les particuliers et sociétés de personnes réalisant un chiffre d'affaire inférieur à 400.000 DA, un taux de 20 %, avec une réduction de 5 % pour les entreprises installées dans le Sud du pays.

60 % pour les entreprises publiques (le taux réduit peut être de 40 % pour les entreprises nationales).

2. – L'ICR :

C'est le deuxième impôt direct dont s'acquittent les entreprises privées seulement. Il est dû par les personnes physiques titulaires de revenus provenant de différentes sources à l'exclusion des traitements, salaires et pensions.

Cet impôt est établi d'après le revenu total annuel net (revenu foncier, BIC, BNC).

L'ICR est un impôt progressif, ses taux varient de 5 à 50 % à partir de 13.200 DA.

3. – Le VF :

Son champ d'application concerne toutes les personnes physiques et morales, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises et organismes établis en Algérie. Ces agents économiques doivent acquitter un versement forfaitaire sur les traitements et salaires qu'ils versent à leurs employés.

Le taux du VF est de 6 % sur la masse salariale mensuelle. Son versement est bimensuel.

4. – La TAIC :

Sont soumises à cette taxe toutes les entreprises soumises au BIC, son assiette : chiffre d'affaires réalisé 2,55 %, avec un versement trimestriel.

5. – La Taxe Foncière :

Elle frappe toutes les entreprises.

6. – L'IR des entreprises étrangères :

Il s'agit d'un impôt qui frappe les entreprises étrangères titulaires d'un marché en Algérie. Il couvre le BIC et la taxe professionnelle, son taux est de 4 %.

Tous ces impôts sont à la charge de l'entreprise publique et privée.

La part du BIC, ICR, VF, TAIC, dans les recettes fiscales ordinaires de 1978 à 1986 a été de plus de 40 % environ.

Le montant de ces impôts est passé de 1978 à 1986 de 4.207 millions de DA à 21.500 millions de DA (+ 35 %) du budget pour 1986.

Les entreprises sont donc les principaux contribuables en Algérie, ceci tant par la multiplicité des impôts qu'elles acquittent, six au minimum, que par la contribution au financement des dépenses publiques.

Les entreprises sont également les principaux collecteurs d'impôts en Algérie.

II. – Les entreprises : principaux collecteurs d'impôts en Algérie :

Si l'on admet couramment que les entreprises acquittent l'impôt sur le revenu ainsi que les principaux impôts et taxes sur les biens et services, on oublie souvent qu'elles sont l'agent collecteur de la plus grande partie des cotisations de sécurité sociale ainsi que d'une grande partie de l'impôt sur le revenu des personnes par le biais de la retenue à la source (I.T.S.), et les impôts indirects (T.U.G.P. essentiellement) supportés par le consommateur mais collectés par l'entreprise.

Lorsque l'on considère en Algérie, la totalité des taxes sur le chiffre d'affaires, les impôts sur l'utilisation ou la propriété des biens mobiliers ou immobiliers autres que ceux qui sont acquittés par les ménages, ainsi que la totalité des cotisations sociales, mais en excluant l'IR, payé par les entrepreneurs individuels, on observe que les entreprises, depuis leurs restructurations, collectent environ les trois quarts des recettes fiscales totales[3].

La situation paraissait peu différente avant la restructuration puisque la part des impôts collectés par les entreprises représentait entre 40 et 50 % des impôts totaux[4] (Cotisations sociales incluses).

Naturellement, cela n'implique pas que les trois quarts de ces recettes sont à la charge des entreprises.

La retenue à la source au titre de l'impôt sur le revenu ITS est déduite du salaire de l'employé ou de son revenu brut.

Les principaux impôts collectés par les entreprises sont l'I.T.S. ainsi que différents impôts indirects.

Dans ces cas, les entreprises jouent de manière générale pour les impôts indirects, l'impôt sur le traitement et salaire ainsi que les taxes parafiscales, le rôle d'intermédiaire ou d'agent collecteur d'impôt au profit de l'administration fiscale.

Cette particularité qui caractérise les entreprises algériennes leur fait supporter des coûts supplémentaires importants qui entravent leur bon fonctionnement.

Les entreprises qui sont à l'origine de la constitution du revenu ou la matière imposable par les emplois qu'elles offrent, les produits ou les services qu'elles vendent sont donc collecteurs d'impôts et contribuables à la fois en Algérie.

Références bibliographiques

G. ARDAUT : Théorie sociologique de l'impôt.

- B. VINAY : Epargne, fiscalité et développement.
- B. BOBLE ET P. LLAU : Fiscalité et choix économiques.
- D. VITRY : La fiscalité directe et la croissance de l'Entreprise.
- J. SPINDIERST : Fiscalité et espace économique.
- A. DUMAS : Droit fiscal algérien.
- A. KPIDIL : Théorie fiscale et développement en Algérie.
- A. BOUDERBAL : La fiscalité à la portée de tous.
- N. COZIAN : La fiscalité des entreprises.
- R. MUZELLEC : Notions essentielles de finances publiques. Lois de finances.

Notes

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

[1] Cf. E. GANNAGE : Le financement du développement. P.U.F.

[2] Les Entreprises concernées s'endettent auprès de leurs banques au taux de 7,5 % afin de régler leurs avances d'impôt. Ces avances sont versées dans le courant de l'année et non au 31 décembre.

[3] Il s'agit ici seulement des recettes fiscales ordinaires. La fiscalité pétrolière étant exclue de notre champ d'analyse, cette dernière est collectée par l'Entreprise gérant le secteur des hydrocarbures.

[4] Ceci est dû à la multiplication des entreprises et au redressement de la formation financière de certaines...

HOCINE BELKHARROUBI[*]

Flux fiscaux et trésorerie de l'entreprise publique

L'objet de notre recherche est de présenter quelques éléments de réflexion sur la formation des flux monétaires générés par l'entreprise publique.

Il y a lieu au préalable pour cerner correctement l'objet, d'identifier les éléments générateurs de flux monétaires et de cerner précisément les contours du réseau de flux, de quantifier la fonction réalisée et enfin de saisir les effets sur la trésorerie de l'entreprise.

I. – Identification des éléments de flux monétaires

Les flux monétaires et financiers se traduisent en pratique par un ensemble de mouvements de débits (entrées) et de crédits (sorties) de la trésorerie de l'entreprise.

Ce qui nous intéresse particulièrement, c'est d'établir la fonction des flux financiers née des prélèvements obligatoires tels qu'ils sont définis par les réglementations fiscales, les législations du travail, assurances, etc.

En effet, il faut distinguer, selon la terminologie juridique, les impôts directs et les impôts indirects ; ce qui renvoie à identifier les impôts sur le revenu et les impôts considérés comme charges d'exploitation, et les charges déductibles de celles qui ne le sont pas.

Les impôts indirects ou impôts sur la consommation qui frappent le produit sont supposés être neutres à l'égard de ces effets sur la trésorerie de l'entreprise puisque celle-ci se substitue à l'administration fiscale pour leur collecte et en reverser le montant à la Caisse de l'Etat, le Trésor. La fiscalité n'étant qu'un volet des prélèvements obligatoires, il y a lieu d'élargir l'identification aux flux parafiscaux et aux avances[1].

Quels sont donc les impôts et taxes à la charge de l'entreprise, le fait générateur, l'assiette et le mécanisme de perception ?

1) – La taxe professionnelle (T.A.I.C.) :

La taxe sur l'activité industrielle et commerciale (TAIC) est une taxe professionnelle dont le montant est versé au budget des collectivités locales (wilaya, commune et fonds des collectivités locales) au taux de 2,55 % sur le chiffre d'affaires toutes taxes comprises et dont le

paiement, bien qu'annuel selon le code des impôts directs, s'effectue chaque mois. On constate alors une double incidence :

a. – Incidence sur la trésorerie de l'entreprise, principe du paiement par inscription au débit du chiffre d'affaires, sans qu'il y ait réalisation effective du point de vue encaissement.

b. – Incidence sur les prix en tant que taxe cumulative.

2) – Les bénéfices industriels et commerciaux (B.I.C.) :

C'est un impôt assis sur le revenu ou résultat brut d'exploitation au taux de 55 %^[2].

Le fait générateur du B.I.C. est le résultat brut d'exploitation, or, du point de vue fiscal, il se détermine en fonction de dispositions fiscales particulières. On note que le problème posé est la limitation des charges réelles déductibles ; c'est l'une des caractéristiques différentielles dans la présentation des résultats de gestion et résultats fiscaux.

Le mode de perception est lié au mécanisme suivant : l'entreprise fait l'avance de l'impôt BIC trimestriellement connu sous l'appellation «Acompte provisionnel». Au plan financier, cet acompte provisionnel traduit l'enregistrement par l'entreprise de la créance sur la trésorerie de l'Etat ; au plan de l'analyse économique, il traduit un prélèvement ou imposition par anticipation de revenu.

La base de calcul se réfère au bénéfice de l'année ou de l'exercice écoulé. Soit, si le bénéfice de l'année N est X, l'acompte provisionnel versé sur les résultats anticipés de l'année N + 1 est équivalent à 80 % de X.

Par ailleurs, si dans l'hypothèse où le bénéfice de l'année N + 1 est supérieur au montant de l'acompte provisionnel, l'entreprise solde la différence au premier trimestre de l'année N + 2. Si au contraire, le bénéfice de l'année N + 1 est inférieur au montant de l'acompte provisionnel ayant servi de base de calcul, celui-ci est converti en avoir fiscal, créance inscrite pour l'année N + 2.

3) – Le versement forfaitaire :

C'est un impôt assis sur la masse salariale servie au titre, en général un mois, et payable ou dû suivant un taux de 6 %.

4) – La taxe unique globale à la production (TUGP) :

On a toujours considéré que la T.U.G.P. introduit une stricte neutralité dans les finances de l'entreprise. Il ne suffit pas seulement de considérer que cette taxe frappe une seule fois (caractère unique) le produit tout en concernant l'ensemble de la consommation (caractère global), mais il faudrait l'intégrer dans une analyse plus large, celle des délais de récupération de la taxe en amont et des modalités de recouvrement de celle-ci et du montant dû.

Les éléments d'appréciation de la TUGP se fondent sur la base imposable, c'est-à-dire l'assiette, le fait générateur, le taux, les modalités techniques de recouvrement et enfin les pénalités.

a. – Fait générateur de la T.U.G.P.

Le fait générateur de la TUGP est l'existence matérielle de la transaction, c'est le transfert juridique qui donne naissance à la dette fiscale. Pour les ventes, le fait générateur est constitué par la livraison du bien et accord sur la chose et le prix.

Le code des taxes sur le chiffre d'affaires stipule que la taxe est perçue selon deux modes spécifiques :

– Le régime des débits : c'est l'inscription comptable au compte client qui donne naissance à l'obligation fiscale.

Ce régime concerne l'ensemble des entreprises industrielles et commerciales.

Par conséquent, quelle que soit la nature du paiement (comptant ou crédit), la T.U.G.P. doit être collectée et versée par l'entreprise au trésor.

– Régime des encaissements : sont soumises à ce régime, les entreprises de travaux à cause de la nature particulière de leurs activités. Elles s'acquittent à la fin des travaux.

b. – Mode et mécanisme de recouvrement :

Du point de vue du mécanisme de recouvrement, il existe tout d'abord une distinction à opérer à deux niveaux :

- Une taxe à récupérer ou taxe amont, c'est-à-dire celle liée aux opérations d'achat de biens ou matières premières.
- Une taxe collectée ou taxe aval, celle liée aux opérations de ventes.

La TUGP amont est celle avancée par l'entreprise, quitte ensuite à la récupérer sur la taxe aval ou collectée. Les différences constatées font l'objet de régularisation. Si la taxe avancée est supérieure à celle collectée, elle ne peut être récupérée selon la législation qu'un mois plus tard (règle du décalage d'un mois) et la différence constatée devient un avoir fiscal pour l'entreprise. Si, par contre, cette différence constate une dette fiscale, l'entreprise est tenue de payer le montant dû.

MOIS 1	MOIS 2	MOIS 3
Achat de marchandises TUGP à récupérer. 1	Achat de marchandises TUGP à récupérer. 2 Vente de marchandises TUGP collectée TUGP collectée — TUGP à récupérer. 1 = TUGP à payer	Avant le 25 Déclaration et paiement

La règle du décalage d'un mois engendre un besoin lié au cycle d'exploitation (problème de financement de la TUGP à l'achat). Le problème qui nous préoccupe, les achats et les ventes s'effectuent irrégulièrement, par ailleurs la TUGP est décomposée en TUGP déductible, TUGP collectée et TUGP due. Peut-on alors considérer le déficit engendré par la collecte de la TUGP égal au besoin de financement de la TUGP déductible et les problèmes de trésorerie que pose la TUGP ne sont-ils pas en fait la conséquence de la règle du décalage d'un mois ?

Pour illustrer ce principe, nous avons choisi de l'argumenter par des informations puisées dans les comptes d'une entreprise sidérurgique. Nous avons déterminé :

- a. – Le besoin de trésorerie sur une période d'une année, l'année 1986.
- b. – Le volume de la TUGP collectée par cette entreprise, c'est la TUGP aval.
- c. – Le volume de la TUGP à récupérer c'est-à-dire celle avancée au Trésor.

On observe alors que le besoin de financement sur toute la période 1986 à l'exception du mois d'avril, de juillet et d'août est négatif. Ceci exprime un besoin net de ressources de trésorerie à court terme, nécessaire pour financer l'exploitation. Notre remarque est alors la suivante :

La trésorerie de l'entreprise finance directement la TUGP à reverser au Trésor, alors que le principe veut que l'entreprise ne peut être qu'un intermédiaire entre le consommateur et le Trésor. En d'autres termes, il y a lieu de penser que la TUGP aval ne finance pas la TUGP amont, et que ce qui devait être, n'est pas.

Deuxième remarque : on observe la constitution permanente d'un avoir fiscal. Ceci traduit que des ressources de trésorerie de l'entreprise sont gelées au niveau du trésor.

Troisième remarque : l'avoir fiscal représente, à lui seul, une ponction sur la trésorerie de l'entreprise, variant de 10 % en mars, par exemple, à 30 % en août.

On est fondé de penser que la TUGP perd son caractère originel de neutralité et a des effets immédiats sur la trésorerie de l'entreprise.

U : 10³DA

Période	Besoin de financement trésorerie	TUGP collectée	TUGP à récupérer	Avoir fiscal	Observations
Décembre 1985	—	919,13	866,00		Besoin de financement Avoir fiscal %
Janvier 1986	— 38.072	1.859,33	4.300,40	2.440,97	6,40 % (*)
Février	+ 11.237	698,50	405,90	2.148,37	20 %
Mars	— 5.065	2.284,37	645,20	509,80	10 %
Avril	+ 6.828	119,64	599,10	989,26	14,50 %
Mai	— 8.118	969,20	279,70	996,82	12,30 %
Juin	— 16.474	2.586	1.514,80	—	—
Juillet	+ 3.901	606,65	1.457,10	850,45	22,75 %
Août	+ 506	913,99	218,10	154,56	30,5 %
Septembre	— 399	1.184,84	550,00	—	—
Octobre	— 12.422	358,87	1.561,50	1.402,63	12 %
Novembre	— 15.808	1.302,68	1.969,10	1.799,05	11,5 %
Décembre	— 9.462	—	—	—	

(*) Les pourcentages sont arrondis. Entreprise sidérurgique d'Oran.

5) – La parafiscalité :

La ponction fiscale des cotisations sociales est assise, depuis le 1er Janvier 1985, sur le revenu global perçu par le travailleur à l'exception de certaines indemnités et avantages. Le travailleur et l'employeur sont tenus de se libérer des montants (retenus à la source) des cotisations sociales qui, globalement, représentent 29 % du salaire soit 5 % à la charge du salarié et 24 % à la charge de l'employeur. C'est un élément très important de ponction sur la trésorerie de l'entreprise.

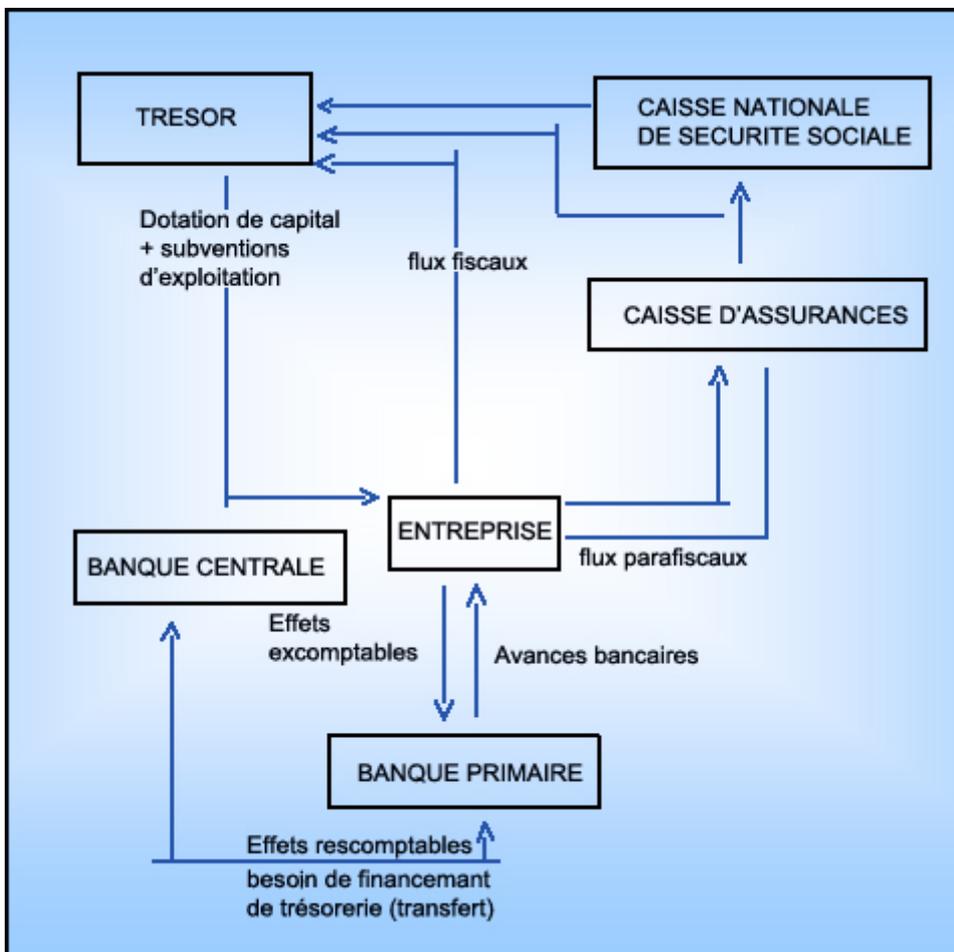
6) – Les assurances :

Les assurances constituent enfin le troisième volet de la ponction financière opérée sur la trésorerie de l'entreprise. Elles sont assimilables à un prélèvement car elles sont obligatoires (tout au moins pour un certain nombre de biens).

II. – Le réseau de flux

Le schéma ci-après montre la densité des flux entre l'entreprise et le réseau bancaire, les entreprises non financières et le Trésor.

Réseau de flux fiscaux et parafiscaux



III. – Quantification de flux

Notre démarche consiste à quantifier le volume des prélèvements opérés sur la trésorerie de l'entreprise. L'échantillon porte sur une entreprise industrielle (C.W.I.M.O.) de taille moyenne et sur une période de cinq années. De plus, il a fallu prendre comme indicateur de prélèvement le chiffre d'affaires hors consommation et hors TUGP. Le rapport à la valeur ajoutée, nous a paru, pour de multiples raisons, l'indicateur privilégié pour la mesure de la ponction fiscale.

1) – Construction du tableau de ponction fiscale :

Le tableau se compose, outre la valeur ajoutée comme indicateur de référence, base de la ponction fiscale, des prélèvements fiscaux directs (BIC, TAIC, VF), des prélèvements parafiscaux (CASORAN, CAAV, oeuvres sociales...), des assurances, de la taxe compensatoire et enfin des prélèvements liés aux traitements et salaires (revenus) reportés par l'entreprise.

Années		1981	1982	1983	1984	1985
Eléments constitutifs						
Valeur ajoutée hors TUGP		5.938.610	5.382.369	12.950.708	16.079.857	17.943.700
Prélèvements fiscaux	TAIC	134.490	173.608	332.967	674.982	892.234
	BIC	1.252.300	801.025	3.137.305	4.871.165	2.947.165
	VF	154.821	206.858	332.967	441.401	485.158
TOTAL 1		1.541.611	1.181.239	5.957.548	5.957.548	4.324.559
Prélèvements para-fiscaux	CASORAN	638.915	793.395	1.001.031	1.137.887	1.657.776
	CAAV	14.965	78.188	121.637	145.062	12.300
	Oeuvres sociales	127.717	167.885	260.947	338.552	420.470
	ONIMET	—	—	30.751	8.624	—
TOTAL 2		781.597	949.468	1.414.366	1.690.125	2.090.546
Assurances	Assurances	92.930	107.138	163.699	233.525	152.216
	T. compensat.	—	—	2.681.579	1.120.778	—
Total flux		2.416.138	2.238.097	9.001.976	6.567.319	
Total flux V.A.	en %	40,50 %	41,50 %	62,25 %	56 %	37 %
	I.T.S.	126.598	192.275	375.152	479.418	715.778
	Sécurité sociale	107.217	133.120	159.300	218.063	312.631
	CAAV	81.048	84.581	120.922	145.390	12.298
	Mutuelles	21.830	24.530	33.130	41.640	39.330
	Bénéfice travailleurs	188.632	—	388.803	388.803	388.803
	Contributions aux activités	—	—	—	233.525	—
	TOTAL	525.325	434.596	1.077.309	1.506.839	1.468.848
Total flux V.A.	1)	9 %	8 %	8,5 %	9,5 %	8,20 %
	2)	40,5 %	41,50 %	62,25 %	56,0 %	37,00 %
PONCTION TOTALE		49,50 %	49,50 %	70,75 %	65,5 %	42,20 %

On remarque que la ponction fiscale directe liée aux activités de l'entreprise obère la trésorerie de l'entreprise à raison de 40,5 % en 1981, 41,50 % en 1982 du montant de la valeur ajoutée.

Cette ponction fiscale atteint 62,25 % en 1983 et 56 % en 1984.

Cette augmentation est due à l'introduction d'une taxe compensatoire (voir tableau). La ponction fiscale diminue en 1985 en se stabilisant à 37 %.

Pour bien cerner la ponction fiscale, il y a lieu également d'élargir l'analyse aux prélèvements fiscaux directs qui, comme le montre le tableau, sont assez stables durant toute la période et atteignent 9 %

en 1981, 8 % en 1982, 8,5 % en 1983, 9,5 % en 1984 et enfin 8,20 % en 1985.

Au total, la ponction fiscale atteint approximativement en 1981 et 1982 50 % de la valeur ajoutée, 70 % en 1983, 65,5 % en 1984 et 45 % en 1985.

La diminution constatée en 1985 résulte de la suppression de la taxe compensatoire introduite de 1982 à 1984.

Compte tenu de ce qui précède, on constate que les dispositions fiscales à caractère financier contenues dans les lois de finances modulent le volume de la ponction fiscale. Les variations de taux, aussi bien les taux des BIC (50 %, 60 % et enfin 55 %) que la taxe professionnelle (2,50 % puis 2,55 %) expriment tantôt des motivations-incitations (imposition au taux réduit), tantôt des contraintes financières du Trésor.

Le déséquilibre financier des entreprises ne peut être appréhendé dans sa quantification à travers les découverts auprès des banques primaires. En fait les approches financières micro-économiques, en particulier à partir des flux de trésorerie, sont connectées à deux niveaux : le premier niveau, l'entreprise et, le second niveau, la banque qui se connectent pour réaliser les mouvements monétaires d'équilibre de la trésorerie de l'Etat.

A partir de cette indication, il nous semble, en guise de conclusion, que tout raisonnement sur l'équilibre financier des entreprises devrait s'appuyer sur l'analyse de la logique financière globale de l'économie.

Notes

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

[1] Fiscalité : Prélèvement obligatoire, définitif et sans contre-partie.

Parafiscalité : prélèvement obligatoire avec contre-partie (prestations).

Assurances : Nous l'assimilons à un prélèvement obligatoire tout au moins pour une partie de biens avec contre-partie (indemnité).

[2] Les taux ont varié de 50 % avant le 1.1.1985.
60 % du 1.1.1986 au 31.12.1986.
55 % à partir du 1.1.1987.

ALLAL HAMINI[*]

Fiscalité, mécanismes et équilibre financier de l'entreprise

La réflexion engagée depuis quelques années autour de l'efficacité du secteur public a permis d'identifier les causes du déséquilibre de la gestion financière.

Il est admis que ces causes se répartissent en deux grandes familles :

1) – Les causes inhérentes à la gestion des entreprises, qui se situent essentiellement dans les cycles de l'investissement, et dans ceux de l'exploitation.

2) – Les causes dues à la mauvaise régulation de l'Administration Economique de l'Etat et qui se concentrent autour :

- des prix,
- de la fiscalité,
- des schémas de financement.

Les débats sur la réforme fiscale sont engagés depuis longtemps. En 1977, une tentative de réforme avait lieu par la mise en place d'une contribution unique globale (C.U.G.).

La loi des finances pour 1977, définit la C.U.G. comme étant un impôt regroupant plusieurs impôts : le BIC., la TAIC., la TUGPS., le VF.

Cette réforme s'appliquait seulement à un échantillon de onze (11) entreprises issues de plusieurs secteurs[1].

Elle consistait à centraliser, au niveau du siège de l'entreprise, les déclarations d'impôts de même que les paiements. C'est en cela que la C.U.G. présentait un avantage considérable, parce qu'elle permettait à l'entreprise d'assurer une certaine péréquation en matière de précompte et de trésorerie. En dehors de cela, chaque impôt faisant partie de la C.U.G., obéissait à sa propre logique, sa propre réglementation (assiette, taux, déclaration...).

Au lendemain de la restructuration organique des entreprises en 1982, ce système est abrogé, pour revenir à la situation antérieure, à savoir : déclarations et paiements des impôts et taxes de manière décentralisée, au niveau de chaque unité organisée en G.S.E.

Le système en vigueur depuis, pose un certain nombre de problèmes qui seront examinés, après l'analyse des impôts qui concernent le

secteur public industriel, de même que les mécanismes qu'ils mettent en mouvement.

1. – Impôts à la charge du secteur public industriel

A) Le B.I.C. : L'impôt sur les Bénéfices Industriels et Commerciaux :

L'article premier du code des impôts directs, met cet impôt à la charge «des professions commerciales, industrielles et artisanales». Il est assis sur le résultat financier brut de l'exercice[2].

Il est établi dans «chaque commune du lieu d'imposition». Son taux a évolué de :

- 60 % avant le 1.1.1985.
- 50 % du 1.1.1986 au 31.12.1986.
- 55 % à partir du 1.1.1987[3].

Il est acquitté au fur et à mesure de la réalisation des bénéfices, par le versement de quatre acomptes provisionnels en février, mai, avril et novembre et d'un solde de liquidation au plus tard le 31 mars de l'année de déclaration[4].

Les acomptes provisionnels sont calculés sur la base du résultat bénéficiaire de l'exercice écoulé. Le montant de chaque acompte est fixé à : «30 % des cotisations à la charge du redevable dans les rôles concernant la dernière année au titre de laquelle il a été imposé»[5].

Ce n'est qu'en 1987, par la loi des finances, que l'administration fiscale admet la possibilité de centralisation de la déclaration et du paiement du B.I.C. pour l'unité G.S.E. qui possède plusieurs succursales ou chantiers où le résultat ne peut pas être déterminé[6].

Cette centralisation n'est accordée qu'après une demande dûment motivée.

B) – La Contribution des entreprises socialistes aux Charges de l'Etat (C.C.E.) :

Cet impôt est nouveau, puisqu'il a fait son apparition en 1986 par la voie d'un décret[7].

Il a pour assiette, *le résultat net consolidé de l'entreprise*, après déduction de la quote-part destinée à la participation des travailleurs.

Il comporte deux taux :

- 50 % pour les entreprises exerçant principalement une activité de service.
- 15 % pour les entreprises exerçant principalement une activité de production.

Il est soumis aux mêmes règles de déclarations, de liquidation, de recouvrement et de contentieux applicables en matière d'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. De ce fait, il s'apparente au B.I.C. et vient s'y superposer.

C) – T.A.I.C. : Taxe sur l'Activité Industrielle et Commerciale :

Cette taxe est due, en raison du chiffre d'affaires réalisé en Algérie, au taux de 2,55 %. Elle est déclarée au niveau des unités G.S.E., avec possibilité de centralisation en cas d'activités éclatées sur plusieurs communes.

La possibilité de centralisation des déclarations et de paiement au niveau de l'unité de production, date de la loi des finances pour 1986[8].

Avant cela, les déclarations et les paiements de la taxe s'effectuaient dans la commune où se trouvait la succursale ou le chantier.

Le taux de 2,55 % se répartit entre :

- 0,88 % au profit de la wilaya.
- 1,66 % au profit de la commune.
- 0,01 % au profit du fonds commun des collectivités locales.

D) – Le Versement Forfaitaire (V.F.) :

Cet impôt s'applique sur la masse salariale distribuée au taux de 6 % Il est payable au comptant, dans le mois qui suit la distribution des salaires. Il est dû au profit de la commune où se situe l'activité, avec possibilité de centralisation, dans le cas d'unités qui activent au niveau de plusieurs localités.

Le produit du versement est versé intégralement au profit des collectivités locales, selon une répartition entre les communes, les wilayas et le fonds commun des collectivités locales[9].

E) – La T.U.G.P. : Taxe Unique Globale sur la Production :

Elle s'applique à l'ensemble des affaires portant sur les ventes et les travaux d'entreprises, sauf cas d'exonération prévue par la loi. Elle est perçue au taux général de 20 %[10].

Cependant, beaucoup de dispositions particulières font varier son taux de 7 % pour les marchandises ou les denrées de première nécessité, à 77 % pour les bières et les cigarettes.

La taxe est acquittée par le mécanisme des paiements fractionnés et de la règle du décalage qui consiste à verser les taxes obtenues à l'occasion de la vente, déduction faite des taxes payées sur les achats du mois précédent.

De cette manière, l'entreprise joue le rôle de collecteur de taxe au profit du Trésor.

En tant que taxe récupérable donc, la T.U.G.P. est payée dans de cas général à la suite de la livraison. Son fait générateur est le débit. Le paiement de la taxe devra s'effectuer tous les 25 du mois indépendamment des encaissements réalisés, mais seulement en fonction de la facturation opérée. Seule, dans le cas des travaux d'entreprise, la T.U.G.P. est acquittée à l'encaissement.

La centralisation au siège de l'unité de production à activités réparties sur plusieurs communes est admise après demande motivée à l'Administration Fiscale.

F) – La T.U.G.P.S. : Taxe Unique Globale sur les Prestations de Services :

Cette taxe est également perçue au profit de la commune où sont réalisés les travaux qui lui ont donné naissance. Elle concerne toutes les opérations autres que les ventes et les travaux d'entreprise. Son fait générateur est constitué par l'encaissement, et son taux général est de 8 %.

Aucune disposition réglementaire particulière ne permet la centralisation de cette taxe, pour l'unité dont l'activité est déployée sur plusieurs parties du territoire national.

Au niveau de chaque commune, il devra être établi une déclaration du chiffre d'affaires réalisé de même que devra s'y opérer le paiement qui en résulte.

Cet aperçu, même rapide, sur le système fiscal qui concerne le secteur public industriel, permet d'en déceler les caractéristiques :

1) – Une grande diversité :

- 6 impôts et taxes au total (les usuels)
- Une grande diversité des taux de T.U.G.P. et T.U.G.P.S.

2) – Une multitude d'assiettes :

- Résultat brut (fiscal) pour le B.I.C.
- Résultat net positif consolidé pour la C.E.E.
- Chiffre d'affaires soumis à T.A.I.C.
- Chiffre d'affaires soumis à T.U.G.P.
- Chiffre d'affaires soumis à T.U.G.P.S.
- Masse salariale pour V.F.

3) – Trois systèmes de déclaration :

- a. Centralisé au niveau unité de production
- b. Centralisé au niveau entreprise pour la C.E.E.
- c. Décentralisé au niveau unité de production sans possibilité de centralisation.

4) – Plusieurs modalités de versement :

- a. Par acomptes provisionnels.
- b. Au comptant.
- c. Au débit.
- d. A l'encaissement.

5) – Une rigidité dans la mise en oeuvre des options :

- Centralisation/décentralisation au sein de l'unité de production.
- Débit/Encaissement.

A chaque fois, l'accord de l'Administration Fiscale est requis.

Ainsi, ce peu de simplicité que présentent la fiscalité et ses mécanismes, nécessite au sein des unités assujetties des services fiscaux compétents et expérimentés. Très souvent tel n'est pas le cas. La majorité des pénalités encourues ont pour cause une mauvaise application des textes et des dépassements de délais.

II. – Fiscalité et équilibre financier

L'action de la fiscalité sur la gestion financière de l'entreprise se fait à trois niveaux :

A) – Réduction de l'accumulation :

Les reports bénéficiaires qui alimentent le fonds social sont considérablement réduits du fait du B.I.C. et de la C.E.E.

Ce fait est aggravé, dans la mesure où le B.I.C. est déclaré et acquitté au niveau de l'unité de base. L'entreprise n'ayant pas la possibilité de consolider ses résultats. (Entre unités bénéficiaires et unités déficitaires). La répercussion se fait également au niveau de la trésorerie puisqu'à chaque fois le B.I.C. est avancé, avant même que le résultat bénéficiaire (s'il existe) ne se transforme en trésorerie.

B) – Alourdissement des charges :

La T.A.I.C., la T.U.G.P.S et le V.F. sont des éléments du coût de revient, puisqu'ils ne sont pas récupérables. Ils viennent alourdir les charges d'exploitation comme nous le verrons plus bas.

C) – Perturbation de la trésorerie :

Tous les impôts et taxes qui ont pour fait générateur le débit se traduisent par des avances de trésorerie au Trésor.

De plus, le système engendre des précomptes souvent importants, pendant que l'entreprise souffre d'absence de liquidités.

Cet impact, dans sa triple dimension, sera évalué sur la base d'une étude de cas, portant sur l'Entreprise Nationale de Charpente et de Chaudronnerie (E.N.C.C.).

1) – Impact du B.I.C. :

Millions Dinars

	Résultats bruts (avant B.I.C.)	B.I.C.	Résultats nets
E.N.C.C. - 1983	+ 32	(15)	17
E.N.C.C. - 1984	+ 72	(42)	30
E.N.C.C. - 1985	+ 7	(53)	(47)
E.N.C.C. - 1986	+ 24	(36)	(13)

De 1983 à 1986, les résultats bruts de l'entreprise sont positifs avant B.I.C.

En 1985 et 1986, ces résultats se terminent par des résultats nets négatifs du fait de l'application du B.I.C.

Il en découle un paradoxe important, dans la mesure où l'E.N.C.C., en ayant des résultats nets consolidés déficitaires, paie l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Ce paradoxe découle du mécanisme décrit plus haut et qui consiste à imposer chaque unité *de manière individuelle*, et non l'entreprise *dans son unicité*.

A l'échelle du secteur du M.I.L.D., la situation est identique, puisque globalement déficitaire en 1983 et 1984, le secteur a payé le B.I.C.

Millions Dinars

	1983	1984
Résultats d'exploitation	2.132	1.200
B.I.C.	(1.533)	(1.577)
Perte de l'exercice	(1.270)	(2.748)

2) – Impacts des impôts et taxes :

L'impôt B.I.C., n'est pas considéré comme une charge, au sens du plan comptable national (P.C.N. 1975) puisqu'il fait partie de la classe 8 «Résultat» et non de la classe 6.

Les autres impôts et taxes (ci-dessus listes) sont des charges qui sont inscrites dans le compte 64 du PCN «Impôts et taxes».

Pour mesurer l'impact financier de ces impôts, on procèdera à l'analyse de la répartition de la valeur ajoutée produite depuis 1983, entre les différents partenaires en présence au sein de l'entreprise :

- Travailleurs : Frais du personnel
- Trésor : Impôts et taxes + B.I.C.
- Système financier : Frais financiers
- Entreprise : Résultats d'exploitation non distribués.

Répartition de la valeur ajoutée en pourcentage

	Personnel	Impôts et taxes + B.I.C.	Frais financier	Reste de charges d'exploitat.	Résultat exploitat- n/distrib.
EN.C.C. 1983	48	27	9	13	4
EN.C.C. 1984	40	33	7	14	5
EN.C.C. 1985	44	30	8	14	4
EN.C.C. 1986	46	28	7	13	5
Moyenne sur les quatre années	44,5 %	29,5 %	7,75 %	13,5 %	4,5 %

Le tableau indique que la valeur ajoutée au prix du marché, compte tenu de la structure des coûts, ne contribue que très faiblement à l'accumulation financière interne de l'entreprise, puisque seulement 4,5 % en moyenne de la valeur ajoutée sont destinés aux résultats d'exploitation.

Même ces 4,5 % sont absorbés par le poids du résultat hors exploitation négatif qui résulte essentiellement du poids des frais préliminaires et ce compte tenu du système de leur résorption^[11].

Pour les quatre années examinées, le résultat hors exploitation négatif représente respectivement :

- 6,74 %, 11,58 %, 14,20 % et 15,63 % de la valeur ajoutée

Les impôts et taxes, y compris le B.I.C. et en dehors de la C.E.C., accaparent le tiers de la valeur ajoutée en moyenne chaque année.

Il faut rappeler en plus, que leur paiement, notamment celui dont le fait générateur est le débit, se fait sans tenir compte de la situation de trésorerie du moment.

Si on ajoute les frais financiers aux impôts et taxes et le B.I.C., il apparaît que 37,25 % des valeurs nouvellement créées par l'entreprise, prennent le chemin du système constitué par :

- le Trésor,
- la B.N.A.
- la B.A.D.

3) – Le découvert bancaire et l'impact de la fiscalité :

L'absence de centralisation au niveau de l'entreprise, les incohérences signalées plus haut, sont à l'origine de la constitution de précomptes importants gelés au niveau du Trésor pendant que l'entreprise fonctionne avec un découvert bancaire.

Précomptes fiscaux E.N.C.C. en % découvert bancaire

E.N.C.C. 1983	3,28 %
E.N.C.C. 1984	12,36 %
E.N.C.C. 1985	26,46 %
E.N.C.C. 1986	13,79 %

Ces précomptes (trésorerie avancée par l'E.N.C.C.) représentent pour les quatre années prospectées, une moyenne de 15 % du découvert bancaire. Cette situation est paradoxale aussi dans la mesure où l'Entreprise emprunte au système bancaire primaire au taux de 7 % des crédits à court terme, qu'elle avance gratuitement au Trésor, puisque ces préoccupations ne sont pas rémunérées.

L'examen unité par unité présente une situation tout aussi incohérente, puisqu'il peut se trouver au même moment :

- Une unité sans précompte qui débourse des impôts et taxes en trésorerie fraîche.
- Une unité à précompte structurel sans qu'il soit possible d'opérer au niveau de l'entreprise au paiement des obligations de la première unité, en consommant sur le précompte de la seconde.

Conclusions

Les mécanismes mis en place en matière de fiscalité des entreprises du secteur public industriel, sont à la fois lourds, rigides et incohérents.

L'entreprise n'est pas considérée comme une entité unique en mesure de gérer avec cohérence l'ensemble des actifs dont elle dispose, quelle que soit l'unité de production où ils se trouvent.

L'obligation de fractionnement des déclarations et des paiements de la fiscalité est une source de surcoûts inutiles, de même qu'une complication inutile de gestion, puisque dans ce système, même les cessions internes entre unités d'une même entreprise sont soumises à taxation [\[12\]](#).

Les décrets portant création des entreprises et leur dotation en patrimoine ne sont pas considérés par l'Administration Fiscale comme une base d'identification du sujet fiscal.

C'est plutôt le problème de centralisation ou de décentralisation de la comptabilité qui détermine le sujet fiscal.

La simplification peut aussi bien concerner le nombre d'impôts, les assiettes de leur calcul, que le formalisme qui leur est inhérent.

Dans ce sens, la principale critique formulée à l'encontre de la C.U.G. est qu'elle était constituée d'une série d'impôts et taxes à calculs complètement différents, qui en compliquaient l'application. Son avantage certain consistait en la centralisation au niveau entreprise.

Il est possible, dès lors, d'imaginer un impôt unique du genre taxe sur la valeur ajoutée, modulée selon les secteurs d'activités et qui considère l'entreprise et non l'unité en tant qu'assujettie.

Notes

[*] Directeur financier à l'E.N.C.C. Chercheur préparant un magister en Economie.

[1] Articles 30 et 31. Loi des finances pour 1977.

[2] Résultat brut d'après le TCR. du PCN. corrigé des charges non déductibles et des reports déficitaires éventuels.

[3] Ces taux sont fixés par la loi des finances.

[4] Ordonnance du 31.12.1969, J.O.R.A. n° 110 du 31.12.1969.

[5] Le régime des acomptes provisionnels est mis en oeuvre par l'ordonnance du 31.12.1969, J.O.R.A. n° 110 du 31.12.1969.

[6] Art. 12 LF 87, J.O.R.A. n° 55 du 30.12.1986.

[7] Décret n° 86-144 du 1.7.1986.

[8] Art. 38 LF 86. J.O.R.A. n° 55 du 22.12.1985. Loi n° 85-09 du 26.12.1985 portant loi des finances.

[9] Art. 5 Loi des finances complémentaires pour 1986. Loi n° 86-08 du 25.6.1986, J.O.R.A. n° 26 du 25.6.1986.

[10] Art. 23 du code des taxes sur le chiffre d'affaires.

[11] Les frais préliminaires sont résorbés au maximum dans cinq ans aux termes des dispositions du P.C.N. 1975.

[12] Les frais préliminaires sont résorbés au maximum dans cinq ans aux termes des dispositions du P.C.N. 1975.

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.