

DJILLALI LIABES^[*]

La P.M.I. entre théorie et pratique^[]**

Introduction

Un séminaire national sur la petite et moyenne industrie peut être considéré comme un très bon indice de l'approfondissement et du renouvellement de la réflexion sur les politiques d'industrialisation qu'a connues le pays depuis plus de 15 ans.

Le bilan économique et social (1979-1980) et le rapport général du Plan Quinquennal 1980-1984 faisaient tous deux le constat de graves distorsions touchant tous les secteurs de l'activité économique et de la vie sociale (surcoûts importants, très peu d'échanges inter-entreprises, satisfaction médiocre des besoins sociaux, aggravations des disparités sociales et spatiales etc...

Ce bilan également rendait impératifs la critique et le dépassement d'un modèle d'industrialisation dont la réalisation s'était heurtée à des rigidités très importantes du tissu économique et social (formation, transports, maintenance, échanges inter-régionaux et inter-branches, forte mobilité sociale et géographique etc...) et avait donné naissance à des "habitudes" tout à fait contraires aux effets attendus (dépendance technologique, assistance technique étrangère, nombreux goulots d'étranglement, gestion trop administrative des prix, forte centralisation de la décision économique qui devenait ainsi sans prise sur la réalité de la production). Ainsi, la réflexion engagée ici s'inscrirait en clair dans cette perspective de renouvellement de la "doctrine", en matière d'industrialisation : elle tiendrait compte aussi des nouvelles réalités industrielles nationales marquées par la

restructuration des entreprises publiques, la volonté de promotion et de rationalisation des activités privées (industries manufacturières, BTP et tourisme : Lois 82.11 et 82.12 du 21/28 août 1982), une plus grande décentralisation du pouvoir économique par l'élargissement des attributions des collectivités locales (en matière d'animation économique notamment, et de planification : Plan Quinquennal, redéfinition des attributions des chambres de commerce, fonctionnement des commissions régionales d'investissement, réajustement du Code communal, etc...).

Cette volonté de décentralisation est autant politique qu'économique : économique parce qu'il s'agira, cette fois, de promouvoir (ou de rationaliser) un tissu industriel (l'ensemble des entreprises publiques et privées qui se sont développées en "étoiles" autour des grands pôles de croissance) en se fondant d'abord sur les **possibilités locales** de constitution et de gestion d'entreprises qui travailleraient surtout pour des **besoins locaux** (quels que soient ces derniers : emploi, biens industriels ou de consommation). Politique parce qu'il s'agira de doter désormais ces entreprises (et leurs tutelles, APC ou Wilaya) de tous les **attributs de la souveraineté**, qui font d'une entreprise locale (l'entreprise locale étant le modèle de la PMI) une unité de production **gérée localement et définissant localement sa stratégie et ses perspectives de développement**.

Cet aspect de la question (décentralisation du pouvoir économique au sens le plus large du terme) est complémentaire d'un autre aspect, tout aussi essentiel et qui pourrait être formulé de la façon suivante : **comment articuler pouvoirs économiques et locaux** (et leur multiplication future) et **une rationalité décidée au niveau central** (Plan Quinquennal, MPAT, Ministère de l'Intérieur, Ministères "techniques" de tutelle des entreprises nationales), bref, comment la planification va-t-elle gérer, organiser, intégrer centralement cet ensemble de **centres de pouvoirs** économiques qui vont incontestablement se multiplier (et ici on tient compte des développements attendus des entreprises privées et celles

d'économie mixte).

Replacé dans ce contexte, le problème de la PMI prend un éclairage particulier et pose, en même temps, celui plus large de l'organisation future de l'économie nationale et qui pourrait se résumer, en dernière analyse, à la gestion de la "coexistence" de quatre (au moins) formes de propriété : le secteur des entreprises nationales (ex. SN. restructurées), le secteur des entreprises publiques locales (Entreprises Communales, S.I.T. ou Sociétés de Wilaya), le secteur des entreprises privées (nationales et étrangères), le secteur des entreprises d'économie mixte.

Dans ce contexte également, le problème de la définition (seuils minimal et maximal, critères de découpage, branches d'intervention, technologies utilisées etc...) de la PMI devient relativement secondaire parce que, nous semble-t-il, les débats et les pratiques en cours (repérables à travers les textes de lois mentionnés, les procédures d'allégement du fonctionnement des entreprises et les modalités de restructuration des sociétés nationales) privilégieraient plutôt deux dimensions principales : **organisation et efficience** d'une part, **décentralisation** de l'autre.

Enfin, dernier point abordé dans cette introduction, celui du bilan et de l'avenir de la PMI ; en effet, ce séminaire se situerait à une étape d'un développement de la PMI que l'on qualifierait volontiers "d'anarchique" (par rapport évidemment à la planification et ses impératifs). Il y aurait donc là une double tâche : tout d'abord, **savoir ce que PMI veut dire, dans les conditions propres de notre pays et de son histoire industrielle**, et là, analyser toutes les "formes productives" qui relèveraient de la PMI (au sens large : voir plus loin) aussi bien publiques que privées. Ensuite, procéder **à la recension de tous les problèmes** qu'ont connus et que connaissent encore les entreprises publiques relevant du secteur de la PMI (ici on supposera que les institutions prévues par la loi 82-11 sur l'investissement privé national joueront pleinement leurs rôles à cet égard), pour pouvoir **proposer**

ensuite des solutions et, en dernier lieu, être à même de **dresser des perspectives de développement sur la base** d'une réflexion globale : cadres organisationnels et juridiques, uniformisation et allègement/standardisation de la gestion, réduction des charges de maintenance ; intégration de ces perspectives aux plans d'urbanisation, aux ZHUN et aux PCD ; intensification des échanges productifs avec les autres entreprises et intra-PMI (sous-traitance, répartition de la production, spécialisation des tâches, etc...).

I – La PMI : Problèmes de définition et doctrine

1 – Quelques problèmes posés par la définition de la PMI

Dès l'abord, un premier constat s'impose à nous, le chercheur est mal à l'aise dès qu'il s'agit de définir la petite et moyenne industrie : ce malaise tient au fait, contrairement aux autres formes d'industrie (la grande industrie étant évidemment plus facile à définir que l'artisanat), que la PMI est en étroite **relation avec le degré de développement du tissu industriel et d'intensification des échanges de biens qui s'y effectuent**. A la différence des autres formes (grande industrie et artisanat) la PMI pose d'emblée un problème **qualitatif** qui rend non opérante une recherche a priori (ou abstraite) des seuils quantitativement déterminés (des standards comme le nombre d'emplois, chiffre d'affaires, investissement, process technologique, gestion de l'unité, rapports au travail, structures des qualifications, taux d'encadrement, etc...).

En effet, la définition doit prendre en charge des aspects beaucoup plus complexes et qui sont relatifs (en gros) aux **types de machines** et à l'organisation du travail qu'imposent ces machines (1), aux **modes de gestion** et de prise de décision (2), à la **structure des qualifications** et aux relations entreprise/marché local du travail (3), au marché de l'entreprise (4) (les besoins que satisfait la PMI d'une façon générale).

(1) L'équipement productif, machines, types de machines,

complexe de machines. L'une des caractéristiques, à ce niveau, de la PMI est l'extrême dispersion technologique : la PMI peut être considérée comme l'espace productif où se "télescopent" et se combinent plusieurs âges technologiques et, s'il est nécessaire de parler d'un "seuil technologique moyen" (pour autant qu'on puisse le faire), l'on doit **tenir compte de l'existence des grandes entreprises**, à très forte intensité capitaliste et qui **imposent, par le haut**, les conditions générales de la productivité du travail et les normes d'utilisation des capacités de production (qui sont subies par la PMI), et **d'un secteur artisanal**, non structuré, informel, préindustriel, qui en constitue la limite inférieure.

L'on a pu constater, à travers deux études sur le secteur privé industriel et le pôle industriel de Annaba El Hadjar^[1] **la discontinuité** (en matière technologique, d'organisation du travail, de structures de commandement, de gestion de l'unité de production, de rapports aux différents marchés) qui caractérise l'industrie sidérurgique et les formes productives périphériques (publiques, locales et privées). Les barrières à l'entrée, importantes dans la branche sidérurgie (où les seuils de rentabilité sont liés à la contrainte taille), accentuent d'une façon particulière cette discontinuité.

Dès lors, il conviendrait de se fonder davantage sur de véritables analyses monographiques pour mettre en évidence la combinaison, ou plus exactement, l'articulation organique des différents âges technologiques et la coexistence de seuils de productivité et de rentabilité différentiels. Ces analyses sont à même de rendre compte des conditions concrètes de fonctionnement du système industriel national et de permettre une définition, toute provisoire au demeurant, de la PMI qui soit rationnellement construite.

A quoi pourraient également aboutir ces études monographiques ? D'abord de conforter l'hypothèse d'une **PMI qui s'est constituée selon des voies hétérogènes**. Les développements parallèles et concurrents, depuis 1977, d'un large secteur privé, d'un grand nombre

d'EPL (Entreprise Publique Locale) et la montée en production de plusieurs projets des industries légères (autre appellation de la PMI) donnent à voir le secteur de la PMI tel qu'il s'est fait, en **fonction de stratégies, de logiques et de doctrines multiples, voire même contradictoires**.

Aussi, un sondage, même imparfait, au niveau des équipements productifs installés (et qui porte aussi bien sur l'aspect proprement technologique – génération, performances, intensité capitaliste etc... que sur les procédures et les modalités concrètes d'acquisition contractuelle, acquisitions échelonnées, assemblage de machines de marques et d'âges technologiques différents, achats d'occasion) rendrait possible la **détermination d'un "centre de gravité technologique"** prenant ainsi en charge les disparités signalées.

La réduction de ces disparités passera nécessairement par la rationalisation des procédures d'acquisition et l'homogénéisation des "paquets technologiques et leurs combinaisons concrètes. Il existe d'importantes différences dans les façons de gérer les processus de production. Les modalités de contrôle du travail et de son rendement, la discipline d'usine ou d'atelier, la division/parcellisation des tâches instaurées, l'organisation en équipes, les rapports de hiérarchie sont aussi hétérogènes que les complexes de machines qui les fondent.

Enfin, les conditions locales/nationales de fonctionnement et de reproduction du système industriel ont évidemment un profond impact sur l'organisation du travail et la régularité du processus technologique que vise cette organisation. La notion de dépendance technologique trouvera ici son application : problèmes de maintenance, d'approvisionnement en matières conformes, échanges inter-industriels nationaux, innovations technologiques ou bricolage. Telles sont les données à prendre en considération pour la détermination de ce "centre de gravité technologique" qui est donc étroitement lié au degré de développement atteint par le tissu industriel.

(2) Les modes de gestion et de prise de décision

Les modes de gestion de l'entreprise (au sens large) et les caractéristiques de la prise des décisions qui intéressent la vie de l'entreprise sont liées à la fois aux technologies utilisées et aux contextes politico-économiques qui ont conditionné la mise en place et le développement d'un important système industriel.

D'une façon générale, l'on pourra dire que les **générations technologiques et les modes de gestion de l'espace productif sont en relation de congruence** : en d'autres termes, l'articulation entre le développement technologique et la recherche d'une meilleure gestion d'un appareil industriel est une des distensions principales, ajouterons-nous, de cette croissance.

Principale en ce sens qu'elle se situe à **l'intersection de plusieurs contraintes** : contraintes "pures" de rentabilité financière et de réduction des coûts ; contraintes politiques parce que les entreprises sont, dans notre pays, les instruments de réalisation d'une politique ; contraintes liées aux spécificités et aux rigidités des différents marchés qu'articule l'usine : celui de la force de travail ; celui de la technologie et des matières premières ; celui du marché de biens qu'elle est censée satisfaire.

Principale également parce qu'il va s'agir, selon nous, de l'enjeu central : on ne peut importer des machines, les installer, les faire fonctionner sans savoir (et être obligé) de les gérer, c'est-à-dire combiner quotidiennement des éléments aux histoires disparates et dont la réunion pose toujours problème : les machines sont généralement importées, la force de travail n'a pas les qualifications requises, la gestion courante de l'entreprise se heurte à des aberrations de tous genres. Tout comme les "paquets technologiques" d'âges différents qui coexistent au sein de la PMI ; il y aurait lieu de parler de modes de gestion plutôt que de gestion. En effet, parce qu'elles sont soumises à des tutelles différentes (intérieur, industries

légères, commerce, tourisme, habitat, agriculture, etc...) les entreprises qui relèvent de la PMI peuvent être très valablement considérées comme les "lieux" où se condensent les disparités et les divergences en matières d'organisation et de régulation du système industriel.

Par ailleurs, les formes juridiques et les cadres organisationnels sont hétérogènes : entreprises nationales, entreprises communales, sociétés de wilaya, offices, bureaux, syndicats de travaux, régies, etc... Cette multiplicité de régimes juridiques et de formes statutaires indique, à sa façon, l'importance prise par les problèmes de gestion et d'organisation de ces espaces productifs. Ces formes juridiques montrent également (et cachent en même temps) les modes concrets de gestion de l'entreprise. Apparemment elles n'indiquent pas du tout la congruence que nous avons signalée.

Quelles sont les stratégies mises en oeuvre ? Quelles sont les structures réelles de commandement et les formes précises de la discipline d'usine ?

Enfin les formes juridiques évoquées plus haut ne concernent que l'entreprise publique. Il faudrait prendre en charge l'existence d'entreprises privées et les modes de gestion qui les caractérisent : unicité et autonomie du centre de décision, gestion administrative très légère, réduction des dépenses de fonctionnement, comptabilité généralement prise en charge par une institution extérieure (cabinet d'expertise comptable par exemple).

(3) Structure des qualifications et relations au marché local de la force de travail

Les auteurs qui se sont intéressés à la PMI ont unanimement insisté sur deux points : la PMI est fortement intensive en main-d'oeuvre ; les niveaux requis de qualification et la complexité des tâches sont relativement à la "portée" d'un marché local/national caractéristique des pays du Tiers-Monde.

Il est évident que, présenté de cette façon, le dossier PMI soit d'une grande séduction. En gros, la petite et moyenne industrie résoudrait les problèmes communs aux pays du Tiers-Monde et qui s'appelleraient : pression démographique très forte ; exode rural important; nombre de demandeurs d'emploi en hausse constante ; qualification rudimentaire ou nulle de la force de travail due à de mauvaises performances du système éducatif et de formation professionnelle. Cette simplicité de l'argumentation occulte **un danger futur réel ; ce dernier consistera dans la formation d'un marché «dual, dichotomisé»** : des grands pôles industriels, situés dans des régions urbanisées depuis longtemps, et qui bénéficient d'une tradition industrielle, à forte intensité capitaliste, grands consommateurs de main-d'œuvre qualifiée, de maîtrise et d'encadrement d'une part ; d'une part, la PMI utilisant une main-d'œuvre sans qualification, ou une population fraîchement déracinée de son terroir, reproduisant ainsi le sous-développement des arrière-pays et la domination économique et sociale des grands centres industriels traditionnels.

De plus, ces simplismes risquent de peser dans les choix technologiques futurs ; on privilégiera à chaque fois les projets intensifs en main-d'œuvre, reléguant au second plan les équilibres globaux de l'économie et l'intégration du système productif (sous-traitance par exemple ; cette dernière peut utiliser une main-d'œuvre très qualifiée et utiliser une technologie très sophistiquée : mécanique de précision, électronique, automatismes, électrotechnique, maintenance et entretien des équipements productifs).

Ainsi, la dimension "emploi" et structure des qualifications est à subordonner au même souci de comprendre la PMI de l'intérieur, la mettant en relation avec son environnement institutionnel et son marché de la force de travail.

(4) Le marché de l'entreprise de type PMI

A un certain moment, il était beaucoup moins difficile de se procurer

une machine complexe qu'une pièce détachée ou l'objet d'utilité courante. C'est dans ce cadre (entre autres) qu'est venue s'inscrire la réflexion sur la PMI (2e Plan quadriennal 1974 -1977). L'industrialisation génère des besoins nouveaux que l'on peut classer en deux catégories : les besoins des entreprises dans le cadre de l'intensification de leurs échanges : les besoins des ménages et des administrations dont la consommation augmente et se diversifie.

La notion de marché local prendrait ici son sens ; il s'agira de **mesurer l'impact de la PMI sur la prise en charge des besoins exprimés d'abord au niveau local** (commune, wilaya ou région) et de **s'interroger en même temps sur les méthodes d'évaluation des besoins**, qui fondent en dernière analyse, la légitimité économique et sociale de la PMI.

2 – Le point de vue de la doctrine

Cet aspect sera très brièvement évoqué ; non qu'il soit secondaire, mais parce que les positions, tout comme les textes qui les définissent, sont relativement bien connus.

La doctrine (Plan quadriennal 74-77, Charte Nationale, Plan quinquennal 1980-84, etc...) assigne quatre missions à la PMI :

- La satisfaction des besoins en biens et services industriels ;
- la contribution à l'équilibre économique régional, à travers une série d'actions de développement intégré (PMU, PCD, ZHUN, Zones Industrielles, Carte Sanitaire, etc...)
- l'intégration du tissu industriel national, en créant et multipliant les points d'ancrage et d'échanges interindustriels et intersectoriels ;
- l'emploi, avec la nécessité de prendre en charge les spécificités du marché de la force de travail.

Si un bilan d'une politique PMI est à faire, ces objectifs qui lui sont fixés peuvent valablement constituer un cadre provisoire de référence, parce qu'ils se situent à un niveau de généralité suffisante, permettant

d'intégrer toutes les formes juridiques et organisationnelles qui se sont succédé (ou coexistées) depuis le début des années 1970, et prendre la mesure de la justesse de la doctrine en relation avec les croissances anarchiques des secteurs privé et public.

II – Le développement de la PMI : projets planifiés et pression des besoins

Le rapport général du 2e Plan quadriennal (1974-1977) énonce une problématique de la PMI articulée à une réflexion globale sur le développement local ; en gros, la PMI est considérée comme un instrument de développement aux vocations multiples.

D'abord, l'appareil industriel mis en place entre 1967 et 1977 aura atteint un stade où la nécessité d'actions concertées en aval se fait sentir ; l'Etat s'institue en "intégrateur" du processus productif, puisque la PMI est liée avant tout à un projet centralement décidé. La PMI est donc conçue pour diffuser plus efficacement l'industrialisation parce qu'elle est mieux adaptée aux caractéristiques de son environnement économique et social (marché des produits, niveau local de qualification de la force de travail, etc...). Elle est ainsi suscitée parce que les points d'ancrage semblent se multiplier et les opportunités d'intégration deviennent plus réelles.

Ensuite, le projet PMI est intégré à une problématique de développement local, centrée sur la "permanence" de l'industrialisation ; ce développement local ne veut plus dire les éphémères Programmes d'équipement local des communes (P.E.L.), ni les chantiers Populaires de Reboisement (C.P.R.), ni même les Plans spéciaux de Wilaya, mais est une problématique cohérente sur la nécessaire liaison entre industrie, développement local, et satisfaction des besoins industriels et des populations.

Enfin, toujours d'après le Plan 74-77, les 504 projets PMI sont concentrés dans deux branches : les matériaux de construction, céramique et verres (MCCV), les industries sidérurgiques,

métallurgiques, mécaniques et électriques (ISMME). Cette concentration montre bien le souci principal : les projets de développement (local et national) sont générateurs d'une forte demande de produits directement liés ou connexés (productivement) aux B.T.P. Les projets ISMME vont concerner toute la quincaillerie, la chaudronnerie, la construction métallique (charpente), la petite fonderie, la menuiserie industrielle, etc...

Près de 10 ans après le lancement des premiers projets, l'étude de l'évolution de l'entreprise publique locale – qui est le seul champ d'analyse à avoir quelque consistance – **met en évidence le phénomène de la surconcentration dans les BTP et les MCCV** (nous incluons la PMI dans l'entreprise publique locale au sens large). Les unités manufacturières au sens strict sont en deçà des projets programmés ; on en dénombrait 15 (sur 504) à la fin de la période quadriennale (1977). Sous la pression donc des formidables besoins générés par le développement industriel, dont la satisfaction est nécessaire aussi bien au maintien du rythme de l'accumulation que pour la préservation de la stabilité économique et sociale, la décennie 1970 va voir se développer un **grand nombre d'entreprises locales (APC et Wilaya, S.I.T. également) de réalisation.**

**Tableau1 – Projets PMI inscrits au 2e Plan
quadriennal 1974-1977(+)**

BRANCHES	NOMBRE DE PROJETS
Matériaux de construction	200
Industrie des métaux	67
Bois et papiers	49
Industries agro-alimentaires	13
Textiles	10
Chimie légère	8
Sous-total PMI au sens strict :	356
Artisanat traditionnel	12
Artisanat de service	10
Tourisme et thermalisme	106
Total Entreprises des Collectivités locales	504

Source : Rapport général du Plan Quadriennal 1974-1977 et la PMI - pré-rapport, juin 1979 - Ministère des Industries Légères, p. 5.

Tableau 2 – Bilan par branche actualisée au mois de Mai 1976 (+)

BAE ou segment de branche	Nombre de projets	investissements alloués (10 ³ DA)	Nombre d'emplois
Briqueterie, tuilerie	26	319.431	909
Carrières-agrégats, concassage	75	242.111	1.593
Menuiserie générale	49	244.579	2.342
Unités de services polyvalents	42	96.970	1.672
Agglomérés et éléments en béton	33	169.180	955
Carreaux granito ou autres	53	282.615	1.656
Unités de chaux et plâtre	25	164.806	645
Mécanique, charpente, chaudronnerie	50	345.851	2.261
Industrie du papier et imprimerie	14	25.251	210
Industries alimentaires	8	50.680	815
Transformations diverses	19	28.780	117
Stations de compostage	5	21.520	60
Tourisme local et aménagement	86	245.760	1.075
Industries artisanales traditionnelles	112	300.731	4.140
TOTAL	597	2.538.731	18.450

(+) Source : Ministère des Industries légères, prérapport, op. cité. p. 6.

Si l'on exclut l'artisanat traditionnel (112 projets), les projets du tourisme et aménagement (86), les stations de compostage (5) et les 42 unités de services polyvalents (entretien et maintenance), les industries manufacturières occupent une place

prépondérante. Les industries liées aux BTP se sont vues accorder une importance considérable (261 projets, 8.872 emplois prévus, 1.422.721.10³ DA d'investissements). La PMI est donc bien présente dans le Plan quadriennal, sous sa forme "pure".

Quel bilan peut-on faire en 1980 de ce secteur de la PMI ?

Tout d'abord, signalons que les projets inscrits aux deux plans 1970-1973 et 1973-1977 et relevant des Sociétés Nationales ne sont pas concernés par ce bilan ; d'une part, parce que la Société Nationale a une stratégie de développement formulée au niveau du marché national, et, au plan technologique opte toujours pour une génération de machines uniformément répartie à travers ses unités. D'autre part, la PMI est étroitement liée à la collectivité locale, dont elle est l'instrument économique, et est donc sous sa tutelle (APC, Daïra ou Wilaya).

Tableau3 – Bilan des entreprises de production sous tutelle des Collectivités locales (+)

B.A.E.	Nombre d'entreprises		Effectif		Chiffres d'affaires	
	Commune	Wilaya	Commune	Wilaya	Commune	Wilaya
M.C.C.V.	124	32	3.014	4.607	263.817.166	310.635.387
I.S.M.M.E.	25	10	3.787	231	395.197.735	37.779.098
Textiles	12	3	324	46	32.014.806	3.091.926
Alimentaires	15	3	386	181	24.163.132	15.054.135
Artisanat traditionnel	20	4	379	164	33.276.189	10.000.000
Imprimerie	5	19	215	573	15.993.453	55.015.767
Menuiserie	30	09	218	635	27.799.763	47.680.503
Divers	14	11	676	1.086	52.178.316	81.026.322
Tapiserie	10	—	655	—	3.398.460	—
SOPROGIL	—	6	—	255	—	8.091.000
S / Total	255	77	9.664	7.778	847.839.038	569.274.138
TOTAL GENERAL	332		17.442		1.417.113.276 DA.	

(+) Source : Ministère de l'intérieur, DGCL, DUE locales, statistiques relatives aux entreprises de wilaya et de communes... Juillet 1982, p. 9.

Tableau 4 – Bilan des entreprises du BTP et des Transports sous tutelle des collectivités locales (1981)

(+)			
Types d'entreprises	Nombre d'entreprises	Effectif	Chiffres d'affaires (DA)
Entreprises de Wilaya	233	53.582	2.777.781.731
Entreprises communales	539	55.962	1.574.431.190
S.I.T. et transports	101	15.367	750.538.337
TOTAL	873	124.911	5.102.741.258

(+) Source : Ministère de l'intérieur, DGCL, DUEL, Statistiques 1981, Juin 1982. p. 9.

Tableau 5 – Bilan des entreprises (réalisation, services et production) sous tutelle des collectivités locales 1980/1981 (+)

Types d'entreprises	Nombre d'entreprises	Effectif	Chiffres d'affaires (80-81)
Entreprises de production	332	17.442	1.417.113.276
Entreprises BTP et transports	873	124.911	5.102.741.258
TOTAL	1.205	142.353	6.519.854.534

(+) Source : Idem que tableaux 3 et 4.

A lire ces tableaux, la direction prise par la croissance des entreprises à vocation locale (y compris la PMI) est relativement claire :

– au niveau de la PMI au sens strict

Les industries qui sont traditionnellement en "relations de connexion productive" avec les Bâtiments et Travaux Publics sont prépondérantes. Ainsi, les ISMME, les MCCV et la sous-branche "menuiserie" comptent 230 entreprises sur un total de 332 (soit 70 %), occupent 12.500 salariés sur les 17.500 employés par la PMI, ont réalisé 1.090 millions de DA sur un total de 1.417 millions de DA en 1980.

– au niveau des entreprises de réalisation et de transport

Une analyse rapide des données présentées aux tableaux 3, 4 et 5 pourrait montrer un grand écart de productivité entre entreprises de

Wilaya et entreprises communales. Si l'on se fonde sur le ratio C.A./salarié, (qui est imparfait mais indique toutefois l'efficacité de la gestion, surtout dans les BTP, **l'entreprise de Wilaya réalise par salarié un C.A. supérieur de 50 % à celui réalisé dans les Entreprises Communales.**

Il n'est pas dans notre propos de faire l'analyse de la rentabilité des entreprises publiques locales, mais les chiffres sont des indicateurs intéressants et éclairent d'une façon précise les problèmes soulevés auparavant.

D'une façon générale, la productivité du travail (et la rentabilité des facteurs) est plus intensive dans les entreprises de la PMI que dans les BTP et les transports : qu'on en juge, 17.500 salariés réalisent un chiffre d'affaires de 1.417 millions de DA ; 124.911 salariés (BTP et transports) ont réalisé un chiffre d'affaires de 5.102 millions de DA.

Quelques conclusions

1 – On ne peut discuter de la PMI en Algérie sans intégrer dans ce débat le secteur privé industriel (et des BTP) ; ce dernier a représenté, jusqu'à une date récente, le seul exemple de PMI, le secteur public s'orientant davantage vers les secteurs "lourds" (même dans les industries des biens de consommation : minoterie, semoulerie, chaussures, confection, tissage, etc...).

2 – En d'autres termes, il n'est pas du tout fortuit que l'on soulève la question de la PMI (publique en premier lieu) après avoir légiféré et décidé sur l'avenir du secteur privé national ; les deux questions sont liées.

3 – Comme tous les problèmes socio-économiques débattus au cours des dernières années, celui de la PMI pose inévitablement la question du développement économique et social et du projet de société. Aussi, le débat sur la PMI n'est pas d'ordre technique seulement, il est plus fondamentalement évocateur des nouvelles tendances prises par

le développement économique et est à rapporter à l'émergence de nouvelles forces sociales porteuses de projets sociaux divergents, voire contradictoires à terme.

4 – On ne peut donc évacuer le dynamisme social et politique généré par la multiplication de ces centres de pouvoir économique, ni passer sous silence le danger que représente, d'ores et déjà, la défense de la liberté d'entreprendre, même si cette dernière est entravée des traditionnelles garanties (agrément, registre de commerce, AGI, etc...).

5 – La structuration de la société algérienne est encore à venir ; il importe de prévoir les rapports de forces et de pouvoir que les transformations économiques vont induire ; c'est aujourd'hui que se préparent les débats de demain.

Notes

[*] Chercheur au CREA.

[]** Communication présentée au Séminaire National sur la P.M.I., Alger du 11 au 13 avril 1983.