

MOURAD BOUKELLA(*)

AHMED BOUAITA(**)

Les évolutions récentes dans le secteur des IAA en Algérie : entre dynamisme et pesanteurs

PROBLÉMATIQUE :

Il s'agit, dans cet article, d'appréhender les changements en cours dans le secteur des IAA et de dessiner, sur cette base, ses évolutions possibles à moyen terme. Le point de départ de la réflexion est le constat, vérifié par les données statistiques disponibles, de l'importance grandissante de ces industries tant du point de vue de leur contribution à la création de richesses et d'emplois que du point de vue de leur participation active dans l'approvisionnement des populations en produits alimentaires. Par ailleurs, ces industries ont la particularité d'être naturellement adossées à l'agriculture, autre secteur important de l'économie nationale. Aussi, l'impact positif attendu des réformes qui y sont engagées devraient aller bien au-delà de la sphère alimentaire pour englober l'économie algérienne dans son ensemble. Compte tenu de leur « poids » dans l'économie, il est en effet raisonnable d'espérer voir les IAA constituer le noyau d'un système économique national solide, productif et compétitif. Elles pourraient, à la faveur des réformes économiques, jouer le rôle moteur conféré autrefois aux industries lourdes réputées « industrialisantes ». Or, les résultats obtenus jusqu'à présent sont encore insuffisants et sont même décevants pour ce qui concerne les entreprises agroalimentaires publiques. Globalement, leur production croît à un rythme lent, les emplois reculent, et leurs performances économiques et financières ne se sont pas améliorées malgré les réorganisations institutionnelles successives et les nombreux « assainissements financiers » dont elles ont bénéficiés. En quête d'une autonomie de gestion introuvable et en butte à un arrêt brutal des investissements productifs de la part de l'Etat, ces entreprises éprouvent de plus en plus de difficultés à s'adapter et à maîtriser les changements qui affectent leur environnement.

Pourtant, les contre-performances des EPE n'autorisent pas à parler d'immobilisme ou d'inertie du secteur des IAA. En effet, ces contre-performances sont contrebalancées par un dynamisme remarquable des entreprises agroalimentaires privées dans la plupart des branches d'activité, à un moment où la croissance économique globale semble plutôt marquer le pas.

Comment expliquer ces évolutions contrastées et quelles en seront les retombées à terme sur le devenir du secteur des IAA dans son

ensemble? Peut-on voir dans le développement des entreprises privées le signe que l'économie concurrentielle de marché est désormais une réalité dans ce secteur? Quels types de spécialisation et d'intégration au système agroalimentaire euro-méditerranéen, voire mondial, vont prévaloir à l'horizon 2010 à la faveur du démantèlement programmé des barrières douanières et du libre-échange intégral? Enfin, dans quelles conditions les entreprises agroalimentaires publiques et privées pourraient-elles supporter le jeu de la concurrence et assurer leur «mise à niveau» en vue d'une amélioration globale de leur compétitivité?

Des éléments de réponse à ces questions sont proposés ici sous forme d'hypothèses de travail. La plus importante est que les avancées (même si elles sont relatives et lentes à se concrétiser) vers une plus grande libéralisation interne et externe de l'économie ainsi que l'ouverture progressive au jeu de la concurrence dessinent peu à peu une configuration nouvelle et inédite du secteur des IAA. Des transformations structurelles y sont perceptibles à travers le renversement progressif du poids relatif des secteurs juridiques au profit du secteur privé, mais aussi à travers des modifications dans la hiérarchie des différentes filières de production.

Trois conséquences majeures en découlent :

1- Confrontées à la concurrence dans l'ensemble des filières agroalimentaires, les entreprises publiques économiques perdent de plus en plus leur statut de force principale du changement au profit des entreprises privées. Or, on peut observer que dans le secteur des IAA davantage encore que dans les autres secteurs, le passage à la propriété privée progresse non pas par suite de la privatisation des entreprises publiques, mais grâce à la démonopolisation du secteur et à la création de nombreuses petites et moyennes entreprises privées dans les différents créneaux. Cette évolution rend compte de la nécessité de réviser fondamentalement le contenu et les démarches des politiques publiques afin de tenir compte de l'importance grandissante *des stratégies concurrentielles des entreprises agroalimentaires et des mécanismes du marché dans la régulation du secteur.*

2- L'avancée de la démonopolisation dans le secteur des IAA pourrait se renforcer avec la signature récente de l'Accord de libre échange avec l'Union européenne et l'adhésion toute prochaine à l'OMC. Ces deux événements ouvrent en effet des opportunités et des perspectives nouvelles en matière de modernisation du système agroalimentaire national caractérisé encore par de nombreux handicaps, notamment une dépendance quasi-absolue vis-à-vis de l'extérieur (importation de matières premières agricoles, d'équipements industriels, de technologies...) et une désarticulation forte de l'amont (agriculture) et de l'aval (industries) du système.

3- Cependant, de telles opportunités et perspectives favorables ne pourraient connaître, nous semble-t-il, un début de concrétisation qu'à la double condition que soit garantie la stabilité durable du cadre macroéconomique et que soit achevé le processus d'émancipation de la sphère économique vis-à-vis du politique.

Après un rappel nécessaire de la définition des IAA et des problèmes liés au repérage des branches et des produits qu'elles recouvrent(1), la vérification de nos hypothèses sera entamée par une interrogation sur le sens à donner à l'émergence du secteur des IAA en tant que secteur industriel «leader» dans un contexte où l'Etat a cessé, depuis la fin des années 1980, de jouer son rôle de principal investisseur et employeur dans l'économie(2). Il sera ensuite établi une liaison entre l'instabilité du cadre juridique et institutionnelle des entreprises agroalimentaires publiques d'une part, et la crise dans laquelle ce secteur semble être durablement installé, d'autre part(3). Enfin, le dernier point traitera de la dynamique de croissance du secteur privé et de la stratégie de partenariat qu'il met en oeuvre(4).

1- L'anachronisme de l'actuelle nomenclature des activités et produits (NAP).

Rappelons que, conventionnellement, les IAA regroupent l'ensemble des entreprises dont l'activité principale est la transformation de matières agricoles au sens large (et accessoirement des matières biotechnologiques) pour la consommation alimentaire finale. Elles sont partie intégrante du système alimentaire qui comprend aussi les activités classées habituellement en agriculture, distribution alimentaire (transport, commerce, cafés–restaurants), mais aussi la production de moyens de production spécifiques fabriqués par d'autres secteurs: tracteurs, engrais, équipements industriels,...(L.Malassis, 1973). Elles comportent plusieurs filières de fabrication fortement hétérogènes allant de la transformation des végétaux à l'abattage de volailles, la fabrication de fromages, l'embouteillage d'eaux minérales, etc... (J.F Audroing, 1995).

Les entreprises classées dans ces industries sont celles réalisant plus de 50% de leur chiffre d'affaires dans la production de denrées alimentaires. Leur identification précise et leur classification parmi les différentes filières des IAA supposent donc une bonne connaissance de la totalité de leurs activités. La difficulté pour y parvenir augmentera à mesure que ces entreprises se développent et se diversifient. Ceci souligne la nécessité d'une couverture statistique correcte de l'ensemble des activités industrielles nationales, ce qui n'est pas encore le cas en Algérie.

Un autre problème important est celui du repérage des différents produits et groupes de produits saisis par les statistiques officielles comme appartenant aux IAA. La nomenclature en vigueur à ce jour (la Nomenclature des Activités et Produits - NAP) est très ancienne puisqu'elle est empruntée à la nomenclature française des activités et produits datant de 1973. Elle n'est ni adaptée à l'évolution des habitudes de consommation et des structures de production en Algérie, ni compatible avec les normes internationales conçues pour faciliter les comparaisons. Contre toute logique, des produits non alimentaires y figurent (tabacs et allumettes - NAPR 53) alors que des produits alimentaires aujourd'hui en plein essor y sont exclus et classés parmi les produits agricoles (huiles d'olives et vins).

Une nouvelle nomenclature des activités, dite Nomenclature Algérienne des Activités (NAA), vient d'être finalisée par les services de l'ONS. Inspirée de celles en usage dans les autres pays maghrébins et dans les pays de l'Union européenne, son mérite est d'avoir levé les insuffisances mentionnées plus haut concernant les IAA. Mais sa mise en oeuvre demeure encore tributaire de mesures de validation officielle (décret d'abrogation de la NAP et nouveau décret d'application de la NAA) qui tardent à venir. Elle est aussi bloquée pour des considérations techniques liées à l'absence de travaux intermédiaires indispensables comme l'élaboration d'une Table de passage entre les deux nomenclatures.

Pourtant, l'application effective de cette nouvelle nomenclature revêt un caractère urgent dans la mesure où cela permet aux analystes comme aux décideurs d'accéder à une meilleure connaissance des structures de l'économie nationale. Il est évident qu'en l'absence d'un tel instrument, la connaissance qualitative et chiffrée du poids réel du secteur des IAA, des flux économiques et financiers qui le caractérisent et des acteurs qui l'animent, ne peut être qu'approximative. Du reste, cette carence vient compliquer les difficultés bien connues en Algérie à mobiliser des statistiques complètes et fiables sur les différents secteurs d'activité. Il faut donc garder à l'esprit que les données actuelles concernant le secteur (et que nous utilisons dans ce travail) sont à relativiser fortement et ne peuvent autoriser des conclusions et des extrapolations hâtives.

2- La reconfiguration industrielle en faveur des IAA.

En termes de mutations structurelles lourdes, un tournant est pris au cours de la seconde moitié des années 1990. En effet, la crise économique durable, qui renvoie en tout premier lieu à l'échec consommé du modèle d'industrialisation adopté dans les années 1970, s'est accompagnée au cours de cette période d'un réajustement des structures industrielles au profit des industries agroalimentaires, dont la dynamique de croissance est portée par un secteur privé en pleine expansion.

2.1- Il est aujourd'hui avéré que ni les plans de développement successifs entre 1966 et 1978 qui accordaient la priorité absolue au secteur industriel, ni les nombreuses tentatives de réforme et de restructuration lancées dans les années 1980 et 1990, n'ont permis une élévation conséquente du niveau de performance de l'économie par la voie de l'industrialisation et de la modernisation. Contrairement à ce qui a pu être observé dans l'évolution des économies modernes, au Nord comme au Sud, le secteur industriel hors hydrocarbures (ou secteur manufacturier proprement dit) a exercé peu d'effets d'entraînement positifs sur le reste de l'économie algérienne. L'examen de l'importance économique de ce secteur à travers les indicateurs usuels témoigne de cette évolution négative. L'industrie manufacturière a systématiquement été devancée par les secteurs des hydrocarbures, des services au sens large, des BTP, et souvent même de l'agriculture. La dernière décennie (1989-1999) a été marquée par une chute significative de son indice de production comparativement aux indices enregistrés par les secteurs

des hydrocarbures et de l'énergie qui apparaissent ainsi comme des «îlots de croissance» dans une économie en crise (tableau 1):

**Tableau 1 : Indice de la production industrielle de 1989 à 1999
(base 100 en 1989)**

Secteurs d'activité	1989	1996	1999
Indice général	100	81.4	85.6
Industrie hors hydr	100	74.0	77.3
Energie	100	138.3	152.7
Hydrocarbures	100	113.2	121.6

Source: *Données statistiques - n°289 - ONS - 1999 - cité par A. Bouyacoub (2001- p.191)*

Il faut relever par ailleurs que l'industrie hors hydrocarbures n'a pu se doter, au cours de son histoire plus que trentenaire, ni d'une tradition dans les exportations (alors qu'elle est massivement importatrice de produits de base et de biens d'équipement), ni dans l'investissement à l'étranger. Enfin, jusqu'à une date très récente, les flux d'investissements étrangers en direction d secteur étaient complètement inexistant. Ceci renseigne sur le faible degré de «maturité» de l'industrie manufacturière nationale et sur son orientation vers le seul marché domestique. Ces handicaps structurels ont pesé lourdement sur la croissance des autres secteurs, notamment l'agriculture, qui auraient pu bénéficier des externalités positives de la croissance industrielle et stimuler, à leur tour, cette dernière **(1)**.

Au total, l'Algérie conserve encore aujourd'hui les traits d'une économie globalement sous industrialisée. Ses capacités technologiques sont particulièrement faibles au regard de ses potentialités et en comparaison avec les niveaux atteints par les pays méditerranéens voisins comme le Maroc, la Tunisie, l'Egypte, ou encore la Turquie. Cette situation n'est pas étrangère à la logique rentière suivie par les pouvoirs publics préoccupés davantage par la valorisation des hydrocarbures et la captation des recettes procurées par leur vente sur les marchés extérieurs que par le développement économique global. Aujourd'hui, il est clair que l'inachèvement de l'industrialisation rend plus problématique encore la prise en charge des préoccupations nouvelles nées de la dynamique de l'économie mondiale passée déjà à l'ère post-industrielle, et de la confrontation brutale des entreprises algériennes à la concurrence externe.

2.2 Le deuxième fait d'importance est que la crise économique n'a pas frappé avec une égale intensité les divers secteurs industriels hors hydrocarbures et hors énergie. En effet, les IAA sont celles qui ont le mieux résisté à la crise. Alors que l'industrie lourde (les ISMME) a fortement régressé et que les industries dites manufacturières (textiles, cuirs et chaussures, bois, papier,...) se sont littéralement effondrées au cours de la dernière décennie, les IAA ont pratiquement retrouvé, à la fin des années 90 , leur niveau de production de 1989 (A. Bouyacoub-2001). Surtout, elles ne cessent de renforcer leur poids relatif déjà traditionnellement élevé en terme de chiffre d'affaires et d'emplois. Depuis 1994, leur part dans la production brute a en effet littéralement «explosé» et l'écart ne cesse de se creuser par rapport aux ISMME qui

sont leur poursuivant immédiat. Avec un produit brut de 460 Milliards de DA en 1999, elles couvrent pas moins de 56% de la production brute totale du secteur des industries hors hydrocarbures. La même prépondérance se retrouve pour la valeur ajoutée avec une valeur de 120.8 Milliards de DA et un taux de 41% de l'ensemble en 1999 contre tout juste 11% pour les ISMME. Du reste, ces écarts concernent à la fois le secteur industriel public et le secteur industriel privé. Ainsi, en 1999, la part des IAA publiques et privées dans l'industrie hors hydrocarbures représente respectivement 36.93% de la production brute et 26.64% de la valeur ajoutée pour le secteur public, 78.5% de la production brute et 71% de la valeur ajoutée pour le secteur privé(2). Enfin, si l'on intègre le poids très conséquent de l'agriculture, principal fournisseur potentiel des IAA, il apparaît que le «système agroalimentaire national» au sens strict (c'est-à-dire non compris les secteurs de la distribution, de la restauration, de l'agro-fourniture,...) est le secteur économique le plus important. Il égale pratiquement en importance le secteur des hydrocarbures en terme de valeur ajoutée et le dépasse largement en terme d'emplois.

Cette hiérarchisation nouvelle au profit des IAA mérite un commentaire: certes, il a été observé depuis les années 70 et dans tous les pays méditerranéens, au Nord comme au Sud, une progression de la part des IAA, au point où elles occupent souvent le premier rang dans le tissu industriel de ces pays. Ceci s'expliquerait par le fait qu'en période de crise, la fonction alimentaire (qui est une fonction de consommation essentielle pour les populations) se trouve beaucoup moins exposée à la baisse du pouvoir d'achat des ménages que ne le sont les autres postes de consommation (J.L. Rastoin - 1995). Mais cette prépondérance varie, selon le niveau d'industrialisation et le degré de diversification de l'activité industrielle, dans un intervalle très étroit compris entre 16 et 20% de la valeur ajoutée et entre 14 et 16% de l'emploi industriel global(3). Elle n'atteint nulle part ailleurs la proportion «écrasante» observée en Algérie. Dans ce dernier pays, il s'agit incontestablement d'une progression «par défaut» qui renvoie aux faibles progrès – de modernisation, de diversification, d'innovations technologiques- de l'entière économie algérienne par rapport aux performances enregistrées par beaucoup d'autres pays méditerranéens. Il y a aussi le fait que les IAA algériennes ont bénéficié d'une croissance de la demande alimentaire relativement plus élevée que celle dont ont bénéficié les IAA des autres pays méditerranéens: d'une part, la croissance très rapide de la population urbaine a joué en faveur d'une orientation marquée vers la consommation de produits alimentaires ayant subi une première transformation industrielle, même rudimentaire. D'autre part, les dépenses alimentaires déjà structurellement importantes, ont encore progressé et représentent aujourd'hui 56% des dépenses globales des ménages, c'est-à-dire un taux parmi les plus élevés en Méditerranée. Il semble que les produits alimentaires, notamment les produits de base comme la semoule, le lait, le sucre, et les huiles alimentaires ont acquis en Algérie le statut de «produits-refuge» sur lesquels se replie la majorité de la population confrontée à la chute de son pouvoir d'achat.

Il reste que le dynamisme -relatif- des IAA cache des disparités fortes, en terme de performances, entre les deux secteurs juridiques qui les composent.

2.3- Le troisième trait de l'évolution récente des IAA est, en effet, l'ascension apparemment irrésistible du secteur privé dont la progression tranche nettement avec l'immobilisme que subit la plupart des entreprises publiques.

Pour mieux apprécier cette évolution contrastée, il faut la situer dans le contexte macroéconomique de l'Algérie et s'appuyer sur les données de la comptabilité nationale. Celles-ci montrent qu'en dehors du secteur des hydrocarbures à prédominance publique (95,5% du chiffre d'affaires en 1998 sont réalisés par SONATRACH), le reste de l'économie connaît une dynamique de privatisation commencée déjà au début des années 80. C'est ainsi qu'en 1980, le secteur économique privé hors hydrocarbures réalisait 49% de la valeur ajoutée globale, pour passer ensuite à 62% en 1990, 66% en 1994 et 76% en 1998 (A.Bouyacoub-2002). Mais là encore, le secteur industriel est en retrait par rapport aux autres secteurs d'activité comme l'agriculture, les BTP, les transports et communication, le commerce et les services. Les entreprises publiques y prédominaient encore en 1999, en production et en valeur ajoutée: sur une production industrielle de 819,3 Milliards de DA, elles ont réalisé 439,6 Milliards de DA, soit 53,6% du total. De même, leur valeur ajoutée à la même date a été de 195 Milliards de DA sur 297,5 Milliards de DA, soit 65,5% de la valeur ajoutée globale du secteur industriel hors hydrocarbures (voir annexe 1).

Cette progression relativement « timide » du capital privé dans l'activité industrielle doit néanmoins être relativisée. Elle ne paraît pas devoir durer dans le temps si l'on en juge par le rythme de croissance plus élevé du secteur privé et sa montée en puissance au sein de l'industrie manufacturière. De ce point de vue, l'évolution des IAA anticipe déjà les configurations futures dans l'industrie nationale hors hydrocarbures. En effet, le secteur des IAA demeure marqué par les monopoles publics antérieurs dans la mesure où les entreprises publiques y dominent par leur taille dans chacune des grandes filières d'activité. Les cinq ERIAD dans la filière semoulerie-minoterie, GIPLAIT dans le lait et dérivés, ENCG dans les huiles de graines, ONCV, ENAJUC, ONAB,.... sont de véritables «groupes industriels» dont le chiffre d'affaires se compte aujourd'hui par dizaines de Milliards de DA et dont les effectifs tourneraient en moyenne autour de 3000 à 4000 travailleurs(4). Par contre, les entreprises privées les plus importantes (SIM, CEVITAL, DJURDJURA, IFRI, UNION-PECHE, etc...) sont pour la plupart des SARL dont le chiffre d'affaires ne dépasse guère les deux Milliards de DA et dont les effectifs employés sont de quelques dizaines de travailleurs. Cependant, les entreprises du secteur agroalimentaire privé semblent s'inscrire globalement dans une dynamique de croissance que le secteur public n'arrive pas à égaler :

Tableau n°2 : Part du secteur privé dans la production brute et la valeur ajoutée des IAA (%).

	1989	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
Production brute	40	45	47	43	43	41	36	37	45	50	63
Valeur ajoutée	42	48	55	44	41	37	41	40	47	52	66

Source: Données de l'Office National des Statistiques, citées par S. Bédrani et F. Brabez (2000)

Après avoir subi très fortement les effets de la crise au cours de la période 1991-1996, elles ont accéléré leur croissance relative en 1997 jusqu'à dépasser le secteur public en 1998 et 1999 en terme de production brute et de valeur ajoutée. Cette évolution est d'ailleurs une tendance générale observable dans tous les pays du bassin méditerranéen où seule la Turquie conserve encore un secteur agroalimentaire étatique très important avec 22% des entreprises, 31% des emplois et 34% de la production totale du secteur (CIHEAM-2001).

Il faut bien voir que cette recomposition favorable au secteur privé s'est opérée sans qu'il n'y ait eu la moindre privatisation, totale ou partielle, d'entreprises publiques, du moins les plus importantes d'entre elles. Ceci confirme bien notre hypothèse de travail selon laquelle la transition vers l'économie de marché en Algérie s'analyse non pas en terme de privatisation des actifs des entreprises publiques, mais en terme d'ouverture graduelle de secteurs et de branches d'activités auparavant monopoles d'Etat, par le jeu de la concurrence.

Ainsi, le capital privé est le premier bénéficiaire de l'ouverture du secteur des IAA à la concurrence. Mettant à profit une politique active de soutien à l'investissement et un accès libre aux marchés extérieurs, il s'est doté ces dernières années de biens d'équipement récents et modernes. Dans le même temps, les entreprises publiques, souvent très endettées, n'arrivent plus à réaliser de nouveaux investissements pour le renouvellement de l'outil de production et l'extension de capacités productives installées pour l'essentiel depuis plus de vingt ans et devenues donc obsolètes. De plus, le secteur privé paraît plus réceptif aux techniques du management moderne et a même bénéficié de l'apport de personnels compétents venus du secteur public, ce qui a contribué à vider ce dernier secteur de ces cadres sans que cela ne résolve pour autant le sérieux problème de sur-effectif auquel il se heurte toujours. Enfin, la politique de partenariat avec des entreprises étrangères de l'agroalimentaire, lancée depuis deux ou trois années, concerne pour l'instant surtout le secteur privé.

Cette dualité de situation ouvre, bien évidemment, des perspectives d'avenir différentes pour les deux secteurs.

3- Un secteur public victime de l'absence de vision pour son avenir :

La prise de conscience de la nécessité de réformer en profondeur le secteur économique public date du début des années 1980. Mais ce n'est que dans la seconde moitié des années 1990 que cet impératif s'est réellement imposé aux responsables nationaux à la faveur des engagements d'ouverture et de libéralisation pris auprès des institutions financières internationales. Accompagnant les changements institutionnels et législatifs amorcés depuis les réformes de 1988-1989, la

restructuration industrielle avait pour objectif explicite «la mise à niveau» des entreprises publiques et, au-delà, la construction d'un secteur performant et compétitif. Cette objectif est d'autant plus stratégique qu'il concerne des entreprises largement prédominantes dans leur branche respective et bénéficiant de l'essentiel des ressources budgétaires affectées au développement. Pourtant, les mesures prises et les dispositifs mis en place par les nombreux gouvernements qui se sont succédés au cours de la période pour concrétiser cet objectif ont toujours été en deçà des attentes. Pléthoriques, incohérents et souvent même contradictoires, ils illustrent bien la difficulté pour les pouvoirs publics et les autres acteurs en présence (syndicats, patronat, dirigeants d'entreprise,...) à s'accorder sur un contenu précis de la restructuration industrielle du secteur public, notamment dans le domaine des IAA.

3.1- Dès 1988, les lois sur l'autonomie des EPE (entreprises publiques économiques) énoncent le principe de l'émancipation de la sphère économique vis-à-vis de l'Etat, c'est-à-dire l'abandon de la régulation administrative de l'économie au profit des règles strictes du marché jugées plus efficaces. Elles reconnaissent aux dirigeants des EPE la liberté totale de définir leur stratégie en considération des seuls intérêts de l'entreprise. Pour concrétiser cette nouvelle orientation, il a été décidé la création de huit Fonds de participation, sociétés par action gérées par un Conseil d'administration dont les membres (de 5 à 9) sont désignés par le gouvernement pour une période de cinq années renouvelables. C'est ainsi que le Fonds de participation des IAA a eu à gérer les capitaux des principales entreprises du secteur. Mais rapidement, il était apparu que ces structures avaient été conçues comme de simples agents fiduciaires de l'Etat, sans réelle autonomie et sans grande liberté d'action. Elles n'avaient, entre autres, aucune possibilité de céder à des tiers les actifs qu'elles géraient ou de décider de la dissolution des entreprises.

3.2- L'ordonnance 15.25 du 06.10.1995 relative à «la gestion des capitaux marchands de l'Etat» dissout les huit Fonds de participation et les remplace par onze(11) Holdings publiques (auxquelles viendront s'ajouter cinq Holdings régionales) désormais gérées non plus par un Conseil d'administration, mais par un Directoire, sous le contrôle d'un Conseil de surveillance. Ces deux derniers organes sont nommés par l'Assemblée générale pour une période de six ans. Chaque Holding regroupe des EPE opérant dans des branches d'activité homogènes. Ainsi, le Fonds de participation des IAA a été scindé en deux Holdings distinctes, la Holding agroalimentaire de base (HAAB) et la Holding agroalimentaire divers (Agrodiv), dont la répartition des portefeuilles d'entreprises est donnée en annexe 2. Surtout, l'ordonnance crée un Conseil national des participations de l'Etat (CNPE) chargé de l'orientation et de la coordination des activités des Holdings. Placé sous l'autorité du Chef de gouvernement qui en assure la présidence, ce Conseil est doté d'un Secrétariat technique permanent dirigé par un «Délégué aux participations de l'Etat».

Le fonctionnement concret de ces institutions montre que les Holdings et, a fortiori les entreprises, se trouvent dessaisies des décisions les

plus importantes concernant la restructuration industrielle.. Elles ne sont que de simples organes d'exécution des décisions du CNPE, qu'il s'agisse de la nomination de leurs dirigeants, des plans de développement arrêtés ou des plans de privatisation totale ou partielle envisagés. Ainsi, le droit reconnu par la loi aux Holdings de pouvoir vendre et acheter des actifs ou de décider de la dissolution des entreprises s'est avéré purement formel.

Le fait marquant au cours de cette période est justement le type de restructuration des EPE que le Ministère de l'industrie et de la restructuration (MIR) a fait adopter par le CNPE en 1996 et que les Holdings étaient chargées de mettre en application. Un même «schéma directeur» de restructuration est proposé pour toutes les entreprises publiques du secteur industriel. Il comporte un «plan de redressement interne» visant d'abord la préservation de l'outil de production. Au delà, la volonté affichée est de préparer les EPE à affronter la montée de la concurrence et de la démonopolisation rendues possibles par le désengagement progressif de l'Etat de la sphère économique.

Deux lignes de force émergent de cette orientation générale de la restructuration:

- D'abord, la modification de la structure interne de toutes les grandes EPE par la filialisation, les filiales étant «des structures opérationnelles autonomes et pouvant revêtir plusieurs formes juridiques: SPA, SARL, EURL,...» selon le code de commerce algérien. Regroupant un certain nombre d'unités de production, les filiales sont réunies au sein de maisons-mères (appelées Groupes industriels) qui détiennent généralement 100% de leurs actions. Le mode de direction des filiales s'apparentent à la structure des sociétés anonymes classiques, avec un PDG et un Conseil d'administration. Mais pour les groupes industriels, l'organisation classique coexiste avec un autre type d'organisation moins fréquent fondé sur une direction collégiale (un Directoire de trois membres et un Conseil de surveillance).

Comme dans les pays avancés, le choix de la filialisation est justifié par la possibilité qu'elle permet de distinguer entre les unités viables et non viables, de faciliter l'évaluation de leurs actifs et de permettre la vente de certaines d'entre elles à des conditions avantageuses pour le Groupe. Autrement dit, la filialisation aurait été conçue comme l'antichambre de la privatisation des EPE, laquelle privatisation est quasiment perçue comme la clef de la relance économique. Or, nous avons précisé précédemment que la privatisation, sous quelque forme que ce soit, n'a concerné à ce jour aucune des grandes entreprises publiques, du moins dans le secteur des IAA. Même l'ouverture, si souvent évoquée, du capital de l'entreprise d' ERIAD-Sétif (semoulerie-minoterie) ne correspond pas à une privatisation à proprement parler puisque l'acquisition de 20% de son capital social a été principalement le fait des... banques publiques.

- La deuxième ligne de force de la restructuration est le choix opéré en faveur d'une simplification de l'activité des entreprises par le moyen d'un «recentrage sur le métier de base». Il s'agit là d'une orientation à

laquelle sont soumises indistinctement toutes les entreprises industrielles publiques. Elle ne procède pas d'un choix stratégique dicté par le souci d'améliorer la position concurrentielle de l'entreprise, mais de la volonté d'en assurer la survie par le délestage de toutes les activités considérées comme secondaires et peu maîtrisées par l'entreprise (entreposage, transport, distribution, oeuvres sociales,...). Dans les faits, cette mesure a quand même permis d'alléger le poids des sureffectifs des entreprises publiques en cédant aux travailleurs toutes les activités périphériques (par exemple les points de vente aux consommateurs) selon la formule dite de l'essaimage.

La lenteur et les hésitations qui ont caractérisé la conduite de ces opérations de restructuration sont particulièrement frappantes. Il faut se rappeler en effet que la création du CNPE et des Holdings, fers de lance de la restructuration, date de Septembre 1995. Or, la filialisation dans le secteur des IAA n'a effectivement démarré qu'au cours du troisième trimestre 1997, en même temps que la publication par le CNPE d'une liste- jamais appliquée- des entreprises agroalimentaires à privatiser (21 Septembre 1997) et après amendement de la loi sur la privatisation en Mars 1997.

3.3- En Juin 2000, une nouvelle organisation des entreprises publiques économiques voit le jour, avec la réduction du nombre de Holdings nationales de 11 à 5 et la désignation, à la tête de chacune de ces nouvelles Holdings, d'un Directeur général unique à la place des anciens Directoires. Ainsi, les entreprises agroalimentaires publiques connaissent une nouvelle recombinaison institutionnelle avec la création de la Holding Agroman regroupant la HAAB et Agrodiv, mais aussi l'ancienne Holding manufacturière (cf. annexes 3 et 4). Cette nouvelle mesure est présentée comme répondant au souci de rationalisation de l'action des responsables chargés de conduire la restructuration industrielle. Elle garantirait l'exécution rapide et efficace des décisions prises au sein du CNPE. En fait, il faut y voir l'expression de la fin d'un compromis entre les principaux acteurs du secteur industriel public et le retour à une concentration plus forte du pouvoir économique dans ce secteur.

3.4- Enfin, récemment (Août 2001), une ordonnance portant "organisation, gestion et privatisation des entreprises publiques économiques" (ordonnance n°01-04 du 20-08-2001) est adoptée dans le but explicite de mettre fin aux blocages de la restructuration industrielle et d'y encourager l'investissement productif. Elle se propose d'en finir avec la multiplicité des centres de décision, avec les chevauchements de prérogatives issus de l'existence d'organes et de textes concurrents et avec la lourdeur des procédures bureaucratiques qui ont caractérisé les anciens schémas. L'ordonnance procéderait ainsi d'une volonté politique de lever les contraintes légales et réglementaires qui entravent l'acte d'investir et de restituer le pouvoir de gestion aux managers des EPE qui deviendraient ainsi des centres de décision autonomes.

Pour atteindre cet objectif, il a été décidé la fusion en un seul texte de

l'ordonnance du 06.11.1995 relative à la gestion des capitaux

marchands de l'Etat et de l'ordonnance du 26.08.1995 portant privatisation des EPE. Cette mesure est accompagnée de la dissolution de tous les organes mis en place par les anciennes ordonnances (Holdings, CNPE, Secrétariat technique permanent, Délégué aux participations de l'Etat, Conseil de privatisation,...). Leurs prérogatives reviennent désormais à un Conseil des participations de l'Etat (CPE) présidé par le chef du gouvernement et chargé des missions "d'orientations stratégiques et politiques" selon les termes de l'ordonnance. Le secrétariat du CPE sera assuré par un Ministère de la participation et de la coordination des réformes (MPCR) aux attributions renforcées puisqu'il aura en charge la préparation de tous les décrets exécutifs organisant le secteur industriel public(5).

Dans cette nouvelle architecture, la gestion du portefeuille de la majorité des EPE industrielles et commerciales pour le compte de l'Etat a été confiée à 28 "Sociétés de gestion des participations "(SGP), conçues elles-mêmes comme des sociétés par actions encadrées chacune par un Directoire de trois membres. Leur mission n'est pas éloignée de celle dévolue aux ex-Holdings puisqu'elles ont la charge de mettre en oeuvre des plans de redressement, de développement et de privatisation des EPE en portefeuille appartenant à la même filière(6).

Retour implicite aux Fonds de participation, c'est-à-dire à la case-départ? Démultiplication des Holdings nationales qui passent de 5 à 28? Le fait est que l'histoire des EPE depuis le lancement des réformes en 1988-89 est marquée de tâtonnements institutionnels très coûteux en argent et en temps, portés par des programmes d'action variant d'un gouvernement à un autre, et dont le dénominateur commun est l'absence d'une stratégie industrielle et d'un projet cohérent à long terme. Ces programmes ne pouvaient donc constituer une réponse sérieuse à la dégradation régulière de la situation des EPE et ne pouvaient converger vers l'amélioration durable de leurs performances. Surtout, la question de l'autonomie des EPE reste encore posée, plus de dix années après la promulgation des premiers textes sur les réformes. On ne peut pousser à la centralisation de la décision au profit de l'Administration centrale (ici le CPE et le MPCR) et revendiquer dans le même temps l'autonomie de gestion des EPE et la libération des initiatives de leurs gestionnaires. Si l'on définit la restructuration industrielle comme un processus qui transforme l'EPE en agent économique s'organisant et fonctionnant selon les signaux du marché et non selon les injonctions politico-administratives, force est de constater que ce processus demeure encore inachevé: les dirigeants y sont désignés par l'Administration centrale, en considération des clientélismes davantage qu'en considération de leurs compétences. Ceci explique en grande partie la déficience managériale dont souffrent les EPE. Au delà des modalités de désignation des dirigeants, les EPE subissent la persistance d'ingérences permanentes des tutelles directes et indirectes, les décisions les plus importantes devant engager leur avenir étant soumises systématiquement à l'accord préalable du CNP(7). Il s'agit là d'un handicap de taille pour des entreprises publiques insérées de plus en plus dans un environnement mondialisé

où la «démocratie d'entreprise» (stocks options, participation des travailleurs au capital social,...) devient désormais une réalité.

4- Un secteur privé entre ambition et contraintes.

Sous la poussée de l'explosion de ses investissements à partir de 1996 (alors que l'investissement public recule dans le même temps), le secteur agroalimentaire privé connaît une évolution remarquable depuis une dizaine d'années. Celle-ci paraît devoir s'accélérer pour les années à venir. Elle se manifeste par l'émergence d'un tissu dense de PME dynamiques dans des filières auparavant monopolisées ou dominées par les entreprises publiques. Qu'il s'agisse de la semoulerie-minoterie, des corps gras, du lait et produits laitiers, des boissons, etc..., le privé tend à investir des créneaux de la première transformation dont il était quasiment exclu depuis les années 1970, de sorte que toutes les filières sont désormais ouvertes à la concurrence interne et externe.

Même si l'absence de données chiffrées fiables et complètes empêche de mesurer précisément le poids de chacun des deux secteurs juridiques pour tous les produits et groupes de produits(8), il est possible de relever que la domination du privé est désormais acquise dans de nombreux créneaux. Il s'agit notamment des produits laitiers avec Djurdjura, leader national de la filière avec une estimation de 60% du marché national des yaourts, crème-desserts, fromages, mais aussi d'autres entreprises comme Tchir-Lait, Soummam, Trèfle,... C'est le cas aussi des boissons gazeuses, eaux minérales et bières avec ABC-Pepsi-Cola (Groupe MEHRI), Fruitai-Coca-cola (Groupe Athmani), Hamoud Boualem, Vitajus, Flash, Ifri, Sidi Lekbir(9). Enfin, l'entreprise CEVITAL tend aussi à dominer la branche des corps gras dans laquelle elle opère. Même dans la semoulerie-minoterie et pâtes alimentaires, les produits des ERIAD sont confrontés - et le seront de plus en plus- à une rude concurrence avec la montée en puissance de la SIM (semoulerie-minoterie industrielle de la Mitidja), de la SOSEMIE (S.M de Beni Mered), des Moulins du Sahel de Zéralda, de Mehbouba (S.M et pâtes alimentaires de Annaba),... Les créneaux de la pêche (Union - Pêche, filiale de Union Bank, Carex Agro-Bio,...) et de la conserverie d'agrumes et jus de fruits (NCA- Rouiba) sont également objets d'intérêt de la part d'opérateurs privés. Enfin, des « produits du terroir» comme le vin et les huiles d'olives sont en voie de réhabilitation et d'autres se développent pour la première fois. Ainsi, la SARL CK Fleisch, établie à Akbou, se spécialise dans les produits à base de viandes blanches et rouges très appréciés des consommateurs.

On le voit bien: une classe d'entrepreneurs dynamiques se constitue et renforce peu à peu sa base matérielle et son pouvoir(10). Son ambition est de «capter», grâce à une stratégie d'import-substitution, «une rente» dont l'importance équivaut aux 2.5 milliards de dollars US d'importations annuelles de produits alimentaires. Mais elle cherche aussi à investir le créneau des exportations à chaque fois que la réglementation des échanges internationaux des produits agroalimentaires le permet.

Libérés en grande partie de l'emprise du politique et de l'idéologie depuis l'avènement de l'économie de marché, les opérateurs privés

exploitent au mieux les dispositifs institutionnels comme l'APSI (Agence pour la Promotion et le Soutien de l'Investissement) et l'ANSEJ (Agence de Soutien de l'Emploi des Jeunes) mis en place par les pouvoirs publics pour encourager les PME-PMI. Ils mettent à profit également la récente «Ordonnance portant développement de l'investissement» qui remplace l'ancien code des investissements, crée une Agence Nationale du Développement des Investissements (ANDI) et un Conseil National de l'Investissement (CNI), prévoit un régime général d'avantages pour les investissements courants et un régime dérogatoire pour certaines activités définies par le CNI(11). De plus, les entreprises privées pourront prendre appui sur la récente Loi d'orientation des PME-PMI adoptée à la suite de la signature par l'Algérie, en juin 2000, de la Charte de Bologne sur les PME. Enfin, elles attendent beaucoup des mesures de soutien, de mise à niveau et de modernisation prévues par l'Accord d'association avec l'Union européenne.

Par rapport aux décennies antérieures, le secteur privé se manifeste aussi par sa volonté d'être présent à tous les niveaux où se prennent les décisions engageant son avenir. De nombreux syndicats patronaux ont vu le jour à cet effet: la Confédération National du Patronat Algérien (CNPA), la Confédération des Opérateurs Economiques Algériens (CGOEA), la Confédération des Industriels et Producteurs Algériens (CIPA), ou encore le Forum des chefs d'entreprise (créé en décembre 2002), association qui se veut une force de propositions pour la «construction d'un espace national de dialogue et de concertation avec l'ensemble des acteurs et partenaires économiques et sociaux».

D'autres associations de même type mais d'envergure régionale poursuivent le même objectif . Tel est le cas du Club des Entrepreneurs de la Mitidja (CEIMI) né en mai 2001: groupe patronal régional, sa vocation est d'être un partenaire incontournable des autorités locales et centrales pour l'élaboration des textes de loi, l'octroi d'avantages incitatifs à l'exportation, la protection contre la concurrence déloyale.

Enfin, le opérateurs privés s'organisent de plus en plus par filières pour une défense concrète et ciblée de leurs intérêts particuliers: Association des Meuniers Algériens (AMAL), Association des Conserveurs et Transformateurs de tomate (ACTIM), Association des producteurs de lait, etc...

Dans sa recherche de l'excellence dans le savoir-faire, la qualité des produits, la prospection des marchés, le secteur privé privilégie une stratégie de partenariat comme facteur d'attractivité de technologies nouvelles et de capitaux nouveaux, d'élargissement des parts de marché et d'intégration de nouvelles méthodes de management.

Un point de situation sur les opérations de partenariat avec les firmes étrangères montre que les contrats les plus nombreux et le plus importants sont ceux concernant les secteurs de la chimie-pharmacie et de l'agroalimentaire (H.Amer-Yahia, 2001). Dans ce dernier secteur, on observe encore une fois que ce sont les entreprises privées qui contribuent le plus à la dynamique partenariale.

Les premiers contrats ont été conclus avec les firmes agroalimentaires les plus prestigieuses et dans pratiquement toutes les filières. Deux exemples méritent d'être cités : dans la filière lait, si la firme NESTLE a choisi jusqu'à maintenant de privilégier une présence à travers l'exportation de ses produits en Algérie (laits Gloria, Régilait et France-lait, Nescafé, chocolats instantanés Nesquick et Miko,...), ses concurrents français ont préféré le partenariat en joint-venture (cas de Danone avec Djurdjura) ou en contrat de franchise (cas de Candia avec Tchinq-lait et de SODIAAL avec le groupe Yahiaoui). Dans la filière des corps gras, le géant néerlandais de l'agroalimentaire et des détergents UNILEVER(12) est en partenariat avec CEVITAL pour la création d'une margarinerie (UNICEVITALE) et d'une usine de détergents (UNIVITALE).

Le secteur public enregistre aussi quelques exemples réussis- rares il est vrai- de partenariat. C'est le cas de l'ONAB (Office national des aliments du bétail) qui a créé une société mixte de production et de commercialisation de produits vétérinaires avec le groupe PFIZER. C'est aussi le cas de l'ONCV (Office National de Commercialisation des Vins) en partenariat, entre autres, avec DVM (plus grand importateur français de vins algériens en bouteilles depuis 20 ans) autour d'un vignoble de 100 hectares à Tlemcen, et avec des opérateurs Sud-Africains à Mascara (vignoble de 50 hectares). Mais le secteur public enregistre aussi quelques échecs notables en la matière. Ainsi, l'avortement des négociations pour la prise de participations de la firme française CASTEL dans le capital de GBA, ou l'échec de l'accord de partenariat de ENCG (Entreprise Nationale des Corps Gras) avec le groupe saoudien SAVOLA ont été largement médiatisés. Il semble bien que, dans ce domaine aussi, les perspectives de partenariat sont largement plus ouvertes pour le secteur privé.

Toutes ces manifestations du dynamisme relatif des entreprises agroalimentaires privées sont accompagnées, cependant, de l'apparition de nombreux problèmes, d'obstacles, de contraintes qui limitent leur expansion et risquent, à terme, de freiner sérieusement la dynamique de croissance de ces entreprises. En effet, certaines filières comme la semoulerie-minoterie ou les boissons et eaux minérales s'acheminent déjà vers le surinvestissement et la surproduction en raison de l'arrivée sur le marché, chaque année, de nombreux nouveaux producteurs-opérateurs. D'autres filières comme les produits laitiers ou les huiles végétales risquent, et pour les mêmes causes, de se heurter au même problème. Autrement dit, les lois de la concurrence commencent déjà à produire leurs effets. Au niveau micro-économique, ne subsisteront à terme que les entreprises les plus performantes et les plus compétitives, ayant une grande capacité d'adaptation aux signaux du marché. L'économie agroalimentaire nationale entre désormais de plain-pied dans la phase classique de restructurations économiques et financières marchandes, avec l'apparition de phénomènes bien connus de concentrations -fusions- absorptions, de disparitions d'entreprises, de redéploiements stratégiques,... C'est dire que la responsabilité macro-économique des pouvoirs publics est aussi engagée à travers leur capacité de régulation des marchés des produits agroalimentaires.

En guise de conclusion :

Nous avons proposé, dans ce travail, une interprétation des mutations en cours dans le secteur des industries agroalimentaires et tenté d'en dégager quelques perspectives dans un futur proche.

Il nous est apparu, en premier lieu, que l'impasse dans laquelle se trouve le secteur public est à relier aux immenses enjeux de pouvoir dont ce secteur continue à être le foyer: son contrôle permet encore d'accéder à des rentes et à des privilèges qui expliquent l'opposition forte à sa soumission totale aux règles de l'économie de marché de la part de tous ceux qui en bénéficient. Mais ces résistances au changement s'apparentent à un combat d'arrière-garde dans un contexte de libéralisation inéluctable imposée par la mondialisation. De ce point de vue, la question du maintien en l'état des actifs des entreprises agroalimentaires publiques ou de leur privatisation n'est plus, à notre sens, une question déterminante pour l'avenir. Même si la tendance est à la gestion de l'économie par des agents privés, locaux et étrangers, rien n'exclut a priori la présence du secteur public dans le champ de l'activité marchande, pourvu qu'il soit libéré des multiples contraintes bureaucratiques et que soit réhabilitée la notion de service public. Autrement dit, le statut juridique des entreprises agroalimentaires importe peu et seul comptera, dans l'avenir, leur capacité d'adaptation à la concurrence interne et externe.

Le deuxième point de conclusion est que l'Algérie est confrontée au défi de sortir du modèle agroalimentaire traditionnel, qualifié de modèle agro-importateur net (R. Perez-992), et de construire un système agroalimentaire performant pouvant à la fois réduire l'écart grandissant entre les besoins et les capacités internes de production, garantir une sécurité alimentaire minimale à la majorité de la population, et dégager des surplus à l'exportation. Ce système devrait s'appuyer forcément sur une agriculture et un appareil de transformation et de conditionnement compétitifs, mais aussi sur une logistique efficace de financement, de recherche, d'organisation et de prospection des marchés,... Or, un tel «défi alimentaire» est bien difficile à relever tant les atouts à faire valoir sont limités, en comparaison de ceux dont disposent les puissances agroalimentaires du bassin méditerranéen (France, Italie, Espagne,) mais aussi d'autres pays maghrébins et arabes concurrents de l'Algérie. Ainsi, le Maroc, la Tunisie, l'Egypte,... ont des agricultures beaucoup moins déstructurées et leurs exportations enregistrent des performances indéniables pour certains produits pour lesquels ils ont pourtant de sérieux compétiteurs sur les marchés européens. Dans aucun de ces pays, le lien reliant l'agriculture et les industries d'amont et d'aval locales n'est aussi mince, la recherche-développement et l'innovation aussi faibles, la maîtrise de la qualité aussi fragile. C'est dire la profondeur et l'urgence du problème de la mise à niveau des entreprises afin de combler rapidement le différentiel de compétitivité existant entre l'Algérie et ses partenaires méditerranéens dans le domaine agroalimentaire.

L'accord d'association avec l'UE, signé officiellement à Valence en Avril 2001, peut-il ouvrir la voie à cette mise à niveau des entreprises

agroalimentaires? Loin d'être une fin en soi, cet accord constitue—tout comme l'adhésion à l'OMC— une opportunité qu'il revient aux responsables algériens de saisir en préparant au mieux l'échéance de 2010 par une bonne gestion et un bon suivi des dispositifs prévus à cet effet. Il s'agit en premier lieu de conduire à son terme le toilettage de l'environnement économique afin de créer un cadre attractif pour l'investissement national et étranger. La création d'un marché financier, l'aménagement de zones industrielles d'accueil des investissements, la mise en place des infrastructures d'accompagnement (routes, banques, assurances,...) peuvent contribuer à tirer le meilleur profit possible des soutiens financiers destinés aux PME. Ces mesures favoriseraient certainement le rattrapage et la convergence avec les économies européennes, objectifs explicitement énoncés dans les «Principes de Barcelone».

Il s'agit ensuite, pour les pouvoirs publics et en concertation avec les partenaires sociaux, de procéder à une évaluation précise de l'impact des réformes tarifaires introduites par la loi de finances complémentaire de 2001. L'exigence de protection minimale de l'économie (et donc l'exigence d'encadrement du commerce extérieur) impose une révision de ces réformes à chaque fois que cela s'avère nécessaire.

Enfin, et surtout, l'ouverture plus grande devrait conduire l'Algérie à affirmer davantage sa spécialisation agricole et agroalimentaire par la promotion de produits à avantages comparatifs avérés: dattes, vins, huiles d'olives, produits maraîchers primeurs, agrumes, viandes ovines, ... Une réflexion approfondie devrait mobiliser experts et professionnels autour de cette question. Il leur revient, d'une part, d'identifier, à la lumière des développements théoriques récents, les nouvelles bases de la spécialisation internationale pour un pays en développement comme l'Algérie. D'autre part, il s'agit de savoir si la spécialisation envisagée peut se concevoir encore dans un cadre strictement national au risque d'avoir à affronter la concurrence des produits méditerranéens de même type, mais cultivés et transformés dans des conditions de coûts et de qualité plus avantageuses. Ne vaudrait-il pas mieux rechercher dès à présent des complémentarités entre les systèmes agroalimentaires nationaux dans le cadre de l'intégration régionale, au moins à l'échelle du Maghreb?

Références bibliographiques

Banque mondiale., 2000/2001. Rapport sur le développement dans le monde.

Bédrani S. & Brabez F., 2002. «Les stratégies des acteurs du système agro-alimentaire face à l'intégration euro-méditerranéenne» *In Les cahiers du CREAD* n° 61.

Bouchakour R. 2002. *Les investissements agro-alimentaires dans le cadre de l'APSI: cas de la wilaya de Blida*, Mémoire de Magister en

sciences agronomiques - INA El Harrach.

Boukella M., 2001. «Restructuration et développement: le cas des IAA en Algérie», *In Les Cahiers du CREAD n°45-3^e trimestre.*

Bouyacoub A., 2001. «Entreprises publiques, ajustement structurel et privatisation», *In Monnaie, prix et ajustement - Les Cahiers du CREAD-n°57-3^e trimestre.*

Bouyacoub A., 2001. *Les politiques industrielles : état des lieux et perspectives*, in *Où va l'Algérie?* ouvrage collectif sous la direction de Mahiou A et Henri J.P- Khartala IREMAM - Pris-Aix-en-Provence.

Rastoin J.L., 2000. «Une brève histoire économique de l'industrie alimentaire» *In Economie Rurale – n° 255-256.*

Rastoin J.L., 1995. «Dynamique du système alimentaire français», *In Economie et Gestion agroalimentaires- France- n°36.*

CIHEAM., 2000 et 2001. Développement et politiques agroalimentaires dans la région méditerranéenne, *rapports annuels.*

ANNEXE - 1 -

Tableau 1 : Evolution de la production brute par secteur d'activité 1991-1999 (en millions de DA)

	1991	1994	1995	1996	1997	1988	1999
Eau et énergie.	11525	23553	32416	40780	49726	58013	64212
Mines et carrières	3504	5010	6854	7798	7903	9192	8118
ISMIME.	58709	81296	107762	93442	75532	80193	88722
Mat. construction.	13425	25395	34926	40951	41406	48646	41802
Chimie, caoutchouc, plastique.	18967	28722	33719	34299	39290	42038	42764
Agro.alim.	40225	115241	183161	208147	304121	384454	460264
Tex, bonnet. confection.	17036	20122	21804	23522	26651	37019	50229
Cuirs, Chaussures	4962	5975	5736	5368	2510	3107	3229
bois, liège, papier	11532	16916	24428	22460	20921	23489	23708
Industries diverses	2210	2020	2140	2772	35493	35578	36260
Total	182095	233950	452946	479539	603553	721729	819308

Source : ONS: *l'activité industrielle. Séries statistiques - E, n°95. 2000.*

Tableau 2 : Evolution de la production brute par secteur d'activité 1991-1999 (en pourcentage).

	1991	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Eau et énergie	6	7	7	9	8	8	8
Mines et carrières	2	2	2	2	1	1	1
ISMME	32	25	24	19	13	11	11
Mat. construction	7	8	8	9	7	7	5
Chimie, caoutchouc, plast.	10	9	7	7	7	6	5
Agro-alimentaire	22	36	40	43	50	53	56
Tex, bonnet, confection.	9	6	5	5	4	5	6
Cuir, chaussures.	3	2	1	1	0	0	0
Bois, liège, papier.	6	5	5	4	4	4	3
Industrie diverses	1	1	0	1	6	5	4
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source: ONS: l'activité industrielle. Séries statistiques - E, n°95. 2000.

Tableau 3 : Evolution de la valeur ajoutée par secteur d'activité 1991-1999 (en million de DA).

	1991	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Eau et énergie	7873	13782	19301	24954	30710	35937	40037
Mines et carrières	2309	3223	4415	5051	4497	5117	4711
ISMME	31011	40309	48376	42368	27620	30207	33183
Mat. Construction	9021	16723	22923	26137	25276	28865	25265
Chimie, caoutchouc, plast	8850	13797	15852	15463	18477	19046	19743
Agro-alimentaire.	5614	39722	59391	46019	69964	87334	120892
Tex, bonnet, confection.	8429	7879	8727	7927	7100	9684	12588
Cuir, chaussures	2004	2482	2126	2074	1123	1372	1363
Bois, liège, papier	4893	7415	8707	7390	8653	9808	10151
Industrie diverses	962	911	861	1235	29011	29072	29640
Total	80866	146242	190689	178663	222113	256466	297573

Source: ONS: l'activité industrielle. Séries statistiques - E, n°95. 2000.

Tableau 4 : Evolution de la valeur ajoutée par secteur d'activité 199 -1999 (en pourcentage).

	1991	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Eau et énergie	10	9	10	14	14	14	13
Mines et carrières	3	2	2	3	2	2	2
ISMME	38	28	25	24	12	12	11
Mat, construction.	11	11	12	15	11	11	8
Chimie, caoutchouc, Plast.	11	9	8	9	8	7	7
Agro-alimentaire	7	27	31	26	31	34	41
Tex, bonnet, confection.	10	5	5	4	3	4	4
Cuir, chaussures	2	2	1	1	1	1	0
Bois, liège, papier	6	5	5	4	4	4	3
Industrie diverses	1	1	0	1	13	11	10
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source: ONS: l'activité industrielle. Séries statistiques - E, n°95. 2000.

ANNEXE - 2 -

Liste de EPE dont les portefeuilles sont détenus par les deux Holdings des industries agro-alimentaires en 1996.

EPE du Holding Agrodivers	EPE du Holding Agro-alimentaire de base
ORAC	ERRIAD ALGER
ORAVIE	ERIAD SETIF
ORAVIO	ERIAD TIARET
ORVE*	ERIAD SIDI BEL ABBES
ONDPA*	ERIAD CONSTANTINE
EMAL	ORLAC
EMIB	ORELAIT
EMIS	OROLAIT
ONCV	ENASUCRE
ENAJUC	ENCG
ENAFROID	SNTA
ECACT	
BNEDER	
ENAPAL*	
ONAB	

Source: Holdings agro-alimentaires - 1998

* NB: Entreprises dissoutes:

ANNEXE - 3 -

Reconfiguration des Holdings nationaux.

Holding AGROMAN	Holding Manufactures Holding Agro-Divers Holding Agro de Base
Holding SDMINES	Holding Siderurgie-Metal Holding Mines
Holding Chimie-Services	Holding Pharm-Chimie Holding Services
Holding RMC	Holding Réal-Grands Travaux Holding Batiment-Mat.Constr
Holding HOMELEC	Holding Mécanique Holding Heelit

Source : CNPE . 2001

ANNEXE - 4 -

Groupes constituant le portefeuille agroalimentaire du Holding AGROMAN

Groupes	Filiales
Filière céréales	
	7 filiales de production
Groupe ERIAD Sétif	1 filiale d'études et réalisation 1 filiale transport 1 filiale de développement agricole
Groupe ERIAD Constantine	9 sociétés de production 1 laboratoire central
Groupe ERIAD Tizet	7 filiales de trituration de blés et de production de pâtes
Groupe ERIAD Alger	6 filiales de production
Groupe ERIAD SBA	9 filiales de production
Filière lait et dérivés	
	19 filiales de production
Groupe GIPLAIT	La fromagerie/laiterie d'es-Senia est à l'état de projet en cours de réalisation sous la gestion d'une direction régionale (délégué de l'ouest)
Filière transformation végétale	
Groupe ENCG	5 filiales de production au niveau de l'ENCG
SNTA	Pas de filialisation pour la SNTA
Groupe ENASUCRE	3 filiales
Filière protéines animales	
Groupe ONAB	- 3 filiales avicoles (Groupe Avicole Est, Groupe Avicole Ouest et Groupe Avicole Centre) qui détiennent pour le compte de l'ONAB: 24 unités de production d'aliments de bétail (UAB); 27 EURL (filiales avicoles régionaux); et 3 Sociétés des Abattoirs (SAC, SAE, SAO), filiales des groupes avicoles régionaux totalisant 15 abattoirs. -2 unités de composés minéraux vitaminés en gestion directe par la société mère. - PASNA
Groupe SOTRACOV	8 EURL (SOCOV, LATRACO, CAZEL, Mag Sahel, SEYBOUSE ENTREPOSAGE, Mag Soummam, Mag Skikda, CPKD)
Groupe ORVO	3 filiales (Mag MOS, Mag Oran, Mag Beni Saf)
Filière jus et conserves	
Groupe ENAJUC	5 filiales
Filière boissons	
Groupe GBA	2 unités 10 filiales
Filière vitivinicole et services à l'agriculture	
	10 unités
Groupe ONCV	7 filiales (SAEX Ouest, SAEX Centre, SAGRODEV, SOFAPRO, ONDPA, SUDACO, SOA) BNEDER filiale à 50% de l'ONCV
Services à l'agriculture	97 femmes
Groupe SODIAF	5 filiales agroforestières
G. AGRI (La Générale des Concessions Agricoles)	5 filiales
Approvisionnement des collectivités locales	
CETRADE/Spa	
Groupe GALENCO	6 entreprises (EC Centre, EC Ouest, SAMAG, Docks Ouest, Docks Skikda)
Groupe GCAT	3 entreprises (ECT Est, ECT Centre, ECT Ouest)
ENACT	4 unités (Alger, Annaba, Oran, Béjaïa).

Source: Holding AGROMAN -2001

Notes

(*) Directeur de recherche CREAD.

(**) Chargé de recherche CREAD.

(1) «Depuis 1989, l'indice de la production industrielle a régressé de 25.8% tandis que l'utilisation des capacités s'est stabilisée autour de 30 à 60% selon les unités. La valeur ajoutée du secteur industriel est insuffisamment représentée dans le PIB national. Les exportations de produits industriels ne connaissent pas de progression depuis plusieurs années» H. Amer-Yahia - Directeur Général de la Restructuration au Ministère de l'Industrie et de la Restructuration, in: «Restructuration industrielle: point de situation et perspectives» - Colloque d'Alger - 2-3 mars 1999 .

(2) En 2000, les IAA publiques couvrent 44% du chiffre d'affaires réalisé dans l'industrie publique hors hydrocarbures (soit 187.4 Milliards de DA sur 422 Milliards de DA) contre 27% pour les ISMME, 10% pour les matériaux de construction et 9% pour la chimie – pharmacie

(3) Les IAA françaises par exemple sont le maillon fort de l'industrie manufacturière, notamment dans la transformation de la viande et du lait, les eaux minérales et les vins. Elles occupent, en 1999, le premier rang dans le secteur avec 18% du chiffre d'affaires, 16% de la valeur ajoutée et 14% de l'emploi. Portées par une agriculture puissante, elles totalisent aussi 19% du solde de la balance commerciale de l'industrie dans son ensemble (CIHEAM - 2000). De plus, elles occupent le premier rang dans les exportations agroalimentaires mondiales avec 10% du marché mondiale en 1998. Mais il faut bien voir que cette force des IAA s'est forgée en France au sein d'un tissu industriel très diversifié où toutes les activités industrielles sont présentes, de sorte que l'agriculture et les IAA réunies représentent en 2000 moins de 5% du PIB contre 15% environ en Algérie.

(4) La revue Economica (n°3 - 2001), citant les 30 premières entreprises algériennes en 2000, indique qu' ENCG est la première entreprise agroalimentaire nationale. Avec un chiffre d'affaires de 27 milliards de DA, elle est classée en quatrième position après SONATRACH, SONELGAZ, et AIR ALGERIE. D'autres entreprises agroalimentaires occupent aussi une place appréciable: ERIAD Sétif (septième rang), ERIAD Constantine (huitième rang), Giplait (neuvième rang), ERIAD Alger (dixième rang)

(5) Le MPCR a changé d'appellation dans le tout dernier gouvernement Benflis (juin 2002). Il est désormais dénommé Ministère de la Participation et de la Promotion de l'Investissement.

(6) Prévue par les textes en août 2001, la mise en place effective des SGP et la désignation de leurs dirigeants ont été achevées en mars 2002!!! Et cela n'a pas entraîné pour autant la levée de la confusion des responsabilités entre gestionnaires et propriétaires des EPE. Précisons que certaines entreprises conservent un statut particulier, leur capital social demeurant sous le contrôle du Ministère de la participation. Il s'agit de 11 banques et compagnies d'assurances, ainsi que de huit entreprises et groupes industriels dont SAIDAL, Air-Algérie, SNTA et SNVI.

(7) L'exemple, cité par la presse, du groupe public GBA (Groupe Boissons d'Algérie) est significatif: le Directoire du groupe ne peut prendre aucune initiative pour améliorer les unités de l'entreprise. Les négociations avec le groupe français CASTEL en vue de la privatisation de quatre brasseries – négociations bloquées depuis, puis annulées- ont été menées à l'insu du Directoire.

(8) Il faut espérer que le secteur privé sera mieux connu statistiquement à l'avenir grâce aux enquêtes annuelles que le MIR (Ministère de l'Industrie et de la Restructuration) entreprend depuis 1998. Celles-ci ont couvert à peine 831 entreprises en 1998, 912 en 1999 et

1026 en 2000, soit l'ensemble des entreprises industrielles privées de plus de 10 salariés.

(9) Notons qu'avec la privatisation attendue de GBA et de ENAJUC, l'activité du créneau boissons gazeuses, eaux minérales et bières serait contrôlée à 100% par le secteur privé.

(10) L'implantation des unités de production des entreprises privées couvre la totalité du territoire nationale. Mais les principales usines se concentrent dans les grands pôles agro-industriels comme Alger, Blida, Béjaia, et Annaba

(11) L'ANDI se substitue à l'APSI. Elle dispose de structures au niveau local, gère les fonds d'appui à l'investissement, facilite l'accomplissement des formalités de création d'entreprises, et assure le suivi des investissements. Quant au CNI, présidé par le Chef du Gouvernement, sa mission essentielle est l'élaboration de la stratégie nationale en matière d'investissements.

(12) UNILEVER est né de la fusion, en 1930, de l'entreprise néerlandaise Margarine et de l'entreprise britannique LEVER, fabricant de savon. Aujourd'hui, UNILIVER est le premier producteur mondial de biens alimentaires et de savons. En 2000, le groupe a réalisé 55 Milliards de dollars US de chiffres d'affaire pour 270000 salariés!!