

DJILALI LIABES[*]

L'entreprise publique locale : division du travail et articulation d'intérêts. Quelques observations sur la P.M.I. publique

0. Considération préliminaire

Les expériences de "développement local" se donnent à lire, d'une façon régulière, dans la presse nationale, et, assurément la PMI publique y joue un rôle moteur. Est-ce à dire que nous assistons à la réalisation-émergence d'une "problématique" de développement fondée sur la PMI ? Tout comme l'on parlait à la fin des années 1960 et au début des années 1970, d'une stratégie des pôles de développement et des industries industrialisantes ? Quels seraient alors les rapports entre les deux "discours normatifs" ? Continuité ou rupture ? Il nous semble, pour répondre à ces interrogations, qui ne sont techniques qu'en apparence, qu'il faudrait revenir à ce qui se formulait (et se formalisait) à la fin des années 1970, pour y repérer les glissements de sens qui se sont opérés, progressivement, dans les discours des techniciens.

Expliquons-nous : ce n'est pas d'analyse du discours qu'il va s'agir dans les lignes qui suivent, mais *de mise en rapport d'une constellation de pratiques – y compris qui se "disent"*^[1] dans l'espoir d'y déceler, sinon une "logique", à tout le moins une "problématique somme-zéro", peut être même une logique somme-zéro.

Un article de Révolution Africaine (n° 890 de mars 1981) faisait le diagnostic suivant : "... En fait, la stratégie de développement adoptée, qui confère un rôle moteur à l'industrialisation lui demande de satisfaire à quatre missions principales :

- la création d'emplois,
- la satisfaction des besoins nationaux,
- la constitution des assises d'une économie moderne et intégrée,
- le développement des capacités d'intégration.

En l'étape actuelle (1981) on peut considérer qu'aucun de ces objectifs n'a réellement été atteint, bien qu'une première génération de produits ait vu le jour". (R.A., n° 890, p. 26). Critiques très dures, et qui atteignent au coeur le "gros" secteur public ; et ces critiques appellent nécessairement des "réformes". A cette situation, la restructuration va remédier, partiellement. Parallèlement à cette stratégie négative, critique et "destructrice", cheminait l'idée d'une stratégie PMI, seule capable de prendre en charge, réellement, les quatre objectifs

initialement assignés au modèle originel. En fait, à lire les rapports généraux des deux plans quadriennaux 1970-1973 et 1974-1977, on pourrait y constater (surtout pour la 2ème période quadriennale) que la "stratégie" PMI est une annexe, une "sortie de tableau" en quelque sorte, un résultat nécessaire, de l'industrie industrialisante [2].

Il y a lieu donc de s'interroger sur le procès "d'autonomisation" d'une stratégie de la PMI, qui va être opposée à sa condition de possibilité puisque sans industries nationales de base, une PMI est tout simplement l'autre nom de l'import-substitution dans la dépendance. Cette opposition va dès lors s'appuyer sur une série d'évidences : ne disait-on pas que la PMI est plus créatrice d'emplois, peu consommatrice de capitaux, plus apte à satisfaire les besoins sociaux, plus à même (par la sous-traitance et l'entreprise d'économie mixte notamment) de favoriser l'intégration inter et intra-sectorielle ? De plus, à technologie souple, mettant en valeur les ressources locales, elle viendrait à merveille s'insérer dans les régions émettrices de main-d'oeuvre, limitant l'exode vers les pôles.

1. La P.M.I. : d'une définition à l'autre

Dans un article précédent, nous écrivions : "A la différence des autres formes (grande industrie et artisanat), la P.M.I. pose d'emblée un problème qualitatif, qui rend non-opérante une recherche à priori (ou abstraite) des seuils quantitativement déterminés (des standards comme le nombre d'emplois, le chiffre d'affaires, l'investissement, le process technologique, la gestion de l'unité, les rapports au travail, le taux d'encadrement" [3]. Et, dans la perspective qui est la nôtre actuellement, ce problème de la "qualité" (de la définition) signifierait (au sens littéral du terme c'est-à-dire en serait le signifiant) articulation d'intérêts et de pouvoirs économiques. Il ne s'agirait donc pas seulement de faire intégrer des productions ou des process, de faire se multiplier les points d'ancrage et d'intersection entre industries lourdes – celles qui sont industrialisantes – et PMI, mais également, et surtout, dans la conjoncture actuelle, *de faire articuler des intérêts "économico-corporatifs"* (Gramsci), *de faire jouer des rapports de forces*, ou pour être plus près de la réalité, *les laisser jouer de plus en plus leurs rôles "régulateurs"* [4].

Nous sommes donc assez éloignés d'une vision technicienne-techniciste de la P.M.I. ; c'est parce que cette dernière, dans notre pays inclut dans son champ – nécessairement, c'est-à-dire quels que soient la définition normative ou les standards retenus – le capital privé, que là aussi, il y aurait lieu de s'interroger sur les effets de redondance/refoulement des discours sur le développement local [5].

Ainsi donc, tout comme les tuiles d'une toiture, des pratiques nombreuses, éparses en apparence, et qui portent sur des secteurs, des espaces ou des "groupements sociologiques", viendraient se compléter, se glisser l'une sur l'autre, l'une sous l'autre, dessinant les contours d'une stratégie du développement économique et social en pleine renégociation/imposition.

Mais, avant d'aller plus en avant, essayons de présenter, en vrac, ces pratiques évoquées :

- Tout d'abord, le bilan 1967-1979 du développement économique et social, son contexte, sa signification et sa portée sont d'une importance décisive, dans la mesure où les discussions qui ont été menées à ce propos, les débats sur les thèses en présence ont été révélateurs des rapports de forces, et surtout, du mode de fonctionnement des pouvoirs constitués – politiques, économiques et idéologico-culturels ainsi que de ce que nous appellerons "les modes de mise à la périphérie" de ces pouvoirs économiques/technocratiques[6].
- Première et grande mesure après le bilan : la restructuration de l'entreprise publique et la réorganisation dans l'agriculture des secteurs de la révolution agraire et de l'autogestion. Sans rappeler les thèses qui s'affrontèrent, soulignons néanmoins l'insistance sur le maintien de l'entreprise publique, devant les risques de privatisation ou de l'Infitah[7].
- Durant l'année 1981, une commission Ad-Hoc du parti du FLN est constituée : elle a pour ordre du jour la préparation d'un dossier sur le secteur privé dans l'industrie, le commerce et le BTP, qui sera soumis à la discussion de la base (Juillet-août 1981), puis adopté, sans de notables changements, par le 6e CC du FLN, en décembre de la même année. Les différentes lois, devant désormais régir le secteur, suscitées et annoncées dans les recommandations du CC, sont votées par l'APN en avril 1982. Ces lois sont ratifiées et publiées en août 1982 (lois 82.11, 82-12 et 82-13).
- Du côté de la gestion de la force de travail, plusieurs textes sont adoptés courant 1982 : sur le règlement des différends de travail, les relations et les contrats de travail, l'assurance et la retraite ; il faudrait y ajouter les textes d'application du S.G.T. : fixation du salaire global de base (SGB), de la PRC et de la PRI, des modalités de partage des bénéfices etc... Toujours sous ce chapitre "gestion des collectifs", les élections de nouvelles ATE, des ATU, la constitution des CD des entreprises et des unités sont organisées en 1982-1983.
- Au printemps 1983, le *Ministère de l'Intérieur* organise un séminaire national sur la petite et moyenne industrie : axé surtout sur le bilan-diagnostic du secteur de l'entreprise publique locale, ce séminaire n'a pas empêché – au contraire ! – que soient posés, sous des termes d'emprunt (toujours) les problèmes de l'articulation des pouvoirs économiques, de la centralisation, de l'efficacité de l'appareil national de planification, du capital privé, de la sous-traitance, de l'avenir des tutelles ministérielles, de la GSE dans la PMI publique sous tutelle des APC et des Wilayas. En résumé, derrière les bilans, les résolutions et les recommandations, il s'était agi de produire un discours normatif qui, occupant le vide laissé par le "nauffrage" (pour reprendre les termes mêmes de l'article de R.A. précité) de la planification, pourrait servir de modèle de croissance, au lieu et place de la vieille stratégie des industries industrialisantes, sur laquelle le planificateur avait construit ses "horizons", ses illusions et ses mirages.

A prendre en ligne de compte ces évènements, dans leur déroulement et leur portée, il apparaîtra clairement qu'il est puéril de rechercher une définition univoque, standard, quantitative ou matérielle – technologique de la P.M.I. ; en poussant la réflexion jusqu'à l'inconséquence, nous dirions que cette définition est un mirage^[8].

Ceci ne signifie nullement que la PMI – le secteur et le discours qui se construit – ne soit pas un enjeu ; et un enjeu de taille, bien au contraire.

2. De la P.M.I. comme enjeu

Revenons à notre puzzle, à notre toiture. Il est incontestable qu'une nouvelle problématique ici se dessine ; et qu'à rassembler les pièces du dossier, nous sommes devant l'enjeu des enjeux : la gestion des collectifs de travail, et de leur productivité et de leur efficience. C'est à ce niveau qu'il faudrait replacer la discussion sur les modes de régulation – administrative/contractuelle ou marchande – des échanges entre les entreprises. De notre point de vue, il ne s'agit pas (du moins ce n'est pas un objectif déterminant) de faire produire plus, plus vite et mieux, mais *de le faire faire d'une certaine manière*. Et il ne s'agit pas de faire articuler les collectifs de travail sur le système de machines installées, selon les principes d'un taylorisme abstrait. Il est donc ici question de mise en conformité des collectifs de travail avec les nécessités de la valorisation ; plus que cela, il est donc question, en dernier ressort, d'une stratégie de conformation qui serait à la mise en conformité ce que le fordisme est au taylorisme : un système de règles, nouveau, appelant d'autres comportements, d'autres rapports au travail, en bref, d'autres rapports de pouvoir, de "subsomption" de la force de travail.

Dans cette stratégie de la conformation, la P.M.I. joue un rôle d'intermédiation ; ou pour employer une expression plus métaphorique, la stratégie de développement à base de P.M.I. jouerait le rôle de "stratégie moyen de pression", en ce sens qu'à dominante privée (ce que l'on oublie quelque peu), la P.M.I. devrait gagner à sa logique d'espace privé, de sujet marchand au sens de Marx, la grosse entreprise publique, celle dont l'histoire est étroitement liée à l'établissement d'un consensus social et politique ancien.

Moyen de pression à la formidable redondance, qui aurait donc pour finalité le grignotage des fondements/des résultats/des acquis de ce consensus ; et à tous les égards c'est des collectifs ouvriers qu'il va s'agir désormais, parce que l'entreprise nationale, l'ex-société nationale^[9] ont été fondamentalement critiquées dans leur gigantisme, leur politique de sur-emploi, leur gestion laxiste de la force de travail, leurs politiques sociales, bref, ce sont les rapports de travail qui sont ici en jeu.

Ce discours valorisant une P.M.I. efficace, souple, à la technologie simple, plus et mieux adaptée à notre contexte social et au marché de l'emploi, est une façon de valoriser le procès de valorisation "privée" – non au sens juridique du terme, mais en référence à son contenu marchand – ; une manière enfin de valoriser la régulation marchande

des rapports des hommes à leurs besoins. Définie comme moyen de pression, la P.M.I. doit avoir des effets de "contamination" ; elle doit d'abord avoir pour effet (sa raison d'être) de transformer cette chose bizarre qu'est l'entreprise publique nationale, en la poussant à se "comporter" désormais en sujet marchand, en espace privé, séparé des autres espaces et n'entrant en relation avec eux qu'à travers la figure du "contrat", forme évoluée, transitoire, résultat d'une certaine articulation de décisions bureaucratiques/administratives et d'une volonté de "marchandisation", et qui serait mieux en rapport avec le mole d'accumulation actuel[10].

A un second niveau, décisif, cette P.M.I. devait ensuite "peser" sur l'entreprise publique, en un point précis, celui du statut du travail et du travailleur.

Il est connu que les statuts qui régissent, au sein de la P.M.I. (tous secteurs juridiques confondus), les collectifs de travail sont tout à fait hétérogènes ; ces "statuts" relèveraient d'une multiplicité de modes de gestion de la force de travail, pouvant aller de la gestion artisanale/paternaliste à un mode plus taylorien et beaucoup moins connoté à des pesanteurs sociologiques.

En bref, ces "statuts" – il s'agit ici d'un mélange de législation du travail et de modes particuliers de gestion de personnel – appartiendraient, dans leur hétérogénéité même, à un mode de mobilisation de la main-d'oeuvre que l'on pourrait désigner de mode "non - G.S.E.

Par cette désignation – typologie, l'on voudrait rendre compte de deux aspects de la question du travail et de son statut. En premier lieu, au plan de "l'idéologie du travail", la GSE est une figure cardinale, en ce sens qu'elle organise la perception (la perception des avantages, sous formes d'acquis matériels et de structures de comportement) que se ferait l'ouvrier d'une entreprise hors GSE, du travail en usine. C'est pour cette raison que l'on enregistre la revendication, insistante, faite par les conseils syndicaux de la P.M.I. publique, "de l'application" de la GSE au sein de l'entreprise publique sous tutelle des collectivités locales. Le second aspect que viserait cette désignation consiste dans l'effet de contamination de l'entreprise publique locale versus l'entreprise de la GSE. Revendication de la GSE d'un côté, effort de banalisation de cette même GSE de l'autre ; tels seraient les deux versants de la question.

Cependant, l'hypothèse que nous formulons ici serait à rattacher à notre problématique globale (voir plus haut), dont l'objectif est de rendre compte des restructurations en cours : non plus seulement la restructuration de la S.N, visible à travers le découpage de l'entreprise, la décentralisation des sièges des entreprises nationales/régionales, nouvellement créées, mais également les restructurations, les redéploiements, les découpages qui en constitueraient les supports et les corollaires.

Nous pensons, à ce niveau, aux nouveaux découpages administratifs, à la "question" des organigrammes ministériels et d'entreprises, au

pouvoir économique dévolu aux Walis (à travers les circulaires d'application de la restructuration, aux décrets, plus récents, sur la tutelle des entreprises nationales/régionales/locales et à la loi sur l'investissement privé national attribuant au wali la présidence de la C.R.I.), aux relations qui doivent désormais exister entre les entreprises, les banques, la tutelle, l'OCP, les autres entreprises (voir par exemple les discussions et les recommandations de la 2ème conférence sur le développement), aux impératifs de la restructuration financière, à la mise en place ou la consolidation des bureaux de méthodes au sein des unités de production etc.

Il serait donc ici question – à travers tout ce qui a été évoqué – de l'avènement d'un nouveau mode d'accumulation. Ce mode serait synonyme de passage de l'extensif à l'intensif, et les "gains en productivité" en seraient la traduction économique/technique ; ce mode signifierait également, et c'est là le point saillant de notre point de vue, – nouvel équilibre des forces sociales et transformation de leur configuration.

La recherche de ce nouvel équilibre ainsi que la volonté de transformer la configuration des forces sociales s'exprimeraient, à leur façon, dans des conflits et des ruptures de "solidarités, des alliances et des articulations d'intérêts, voire même des articulations conflictuelles d'intérêts et des alliances contradictoires. Nous serions donc dans une phase de transition entre deux modes d'accumulation et à la veille du passage à une logique de reproduction sociale qu'il s'agit de déchiffrer.

3. La P.M.I. dans la restructuration : un modèle de régulation marchande ?

Reprenons en détail tous ces aspects éclatés :

3.1.– Le premier aspect a trait à l'effet paradigmatique de la GSE, ou, en d'autres termes, à sa fonction de modèle de référence (de gestion de la force de travail, de mobilisation de la main-d'oeuvre, de norme de comportement productif et social-politique). Quelles que soient la partialité ou l'objectivité des analyses du "phénomène" GSE, elles s'accordent toutes à considérer la GSE comme partie intégrante d'un "imaginaire politique" (au sens littéral du terme), intériorisé aussi bien par les collectifs ouvriers, les dirigeants de l'entreprise ou les appareils de l'Etat.

Que des ouvriers d'une entreprise communale revendiquent l'application de la GSE, ou encore, qu'à l'autre pôle, un dirigeant d'entreprise en fasse (en privé) une critique acerbe, soulignant son influence négative sur le respect de l'autorité et de la hiérarchie et appelant à la suppression de "l'esprit de la GSE", ces prises de position en disent long sur l'importance prise par l'organisation socialiste des entreprises dans le système idéologique d'ensemble.

- Figure cardinale du système idéologique d'ensemble, la GSE est aussi à considérer comme le résultat historique – au plan

pratique/politique et social – d'une époque, de ses compromis, de ses rapports de forces, et du projet de société porteur.

- Ce sont ces caractéristiques, autant de pesanteurs donc, qui posent problème : horizon pour les uns, forme d'organisation prématurée, ambiguë ou franchement irresponsable et suicidaire pour les autres, l'OSE n'en constituerait pas moins le paradigme de tout rapport au travail (industriel).

- L'on comprendra dès lors la place occupée par la PMI publique dans cette trame : hors GSE ou non - GSE, la PMI se trouve coincée entre l'efficacité supposée du privé et l'exemple de l'entreprise nationale, surtout en matière d'acquis et de normes (imaginées) de comportement. La PMI publique se poserait donc en concurrent du privé (et elle n'en a pas les moyens, surtout en matière de rémunération et d'organisation du travail, dans les chantiers du BTP notamment), et l'histoire de "l'autre" (la Société Nationale) la fascine.

3.2.– Alors que la PMI publique en est à ses premiers pas (son histoire ne dépasse pas encore la décennie), on la considère cependant comme très importante. Et là il faudrait revenir aux arbitrages des années 1974-1975.

Au plan technique, la PMI (les 500 projets du 2ème plan quadriennal 1974-1977) a été conçue pour s'intégrer (et intégrer) à la production du gros secteur public, en multipliant les points d'ancrage et d'intégration ; par exemple, les industries connexes du BTP qui se grefferaient sur les ISMME d'un côté et les matériaux de construction de l'autre.

Cet aspect technique est subordonné, dans le programme d'industrialisation, à la conduite sociale du procès de développement. En témoigneraient les arbitrages des années 1974-1975 et qui portaient sur la définition de la tutelle qui devra s'exercer sur les entreprises PMI ; la création de 2 ministères (industrie lourde et industries légères) en 1977 laissait percevoir les luttes dont la PMI allait être l'enjeu ; surtout pour les 2 catégories de biens, finals et intermédiaires.

- On savait que ce secteur pouvait littéralement "verrouiller" le secteur public, par la valorisation à outrance de sa production, sa "privatisation" et la privatisation de ses résultats en matière productivité et de revenus[11].

C'est en ce sens que la PMI est un enjeu ; et l'on comprendra dès lors que l'on veuille l'étudier comme telle, parc qu'elle est à l'intersection de secteurs juridiques, de secteur d'activité, de logiques de valorisation.

Notes

[*] Chercheur au CREA. Enseignant à l'I. S. P. I. (Alger).

[1] Celles qui se "disent" seraient à considérer comme pratiques d'organisation-justification, d'articulation de pouvoirs économiques et d'intérêts plus largement sociétaux.

[2] Tout comme pour les industries de base, les points d'ancrage, ceux qui réalisent un effet de noircissement de la matrice inter-industrielle (ou inter-sectorielle) ont besoin d'être initiés par l'Etat et son secteur public. Cette initiation est contenue dans le modèle et en constituerait la seconde phase ; fondamentale, elle aura pour fonction de verrouiller techniquement - et socialement - les industries de base, empêchant les transferts des effets d'industrialisation (coûts, formation, revenus, marchés, protectionnisme etc...) au capital privé.

[3] Cahiers du CREA n° 2, 2^{em} trimestre 1984, p. 17.

[4] La multiplication d'espaces privés est synonyme de régulation par le marché et donc reproduction d'une logique marchande.

[5] L'ambivalence est implicite, développement local ou développement (du marché) local ; les deux ordres sont confondus.

[6] Rappelons que les sociétés nationales réfléchissent depuis 1976-1977 sur le redéploiement aux horizons 1985.

[7] Discours du S.G. de l'UGTA début 1979.

[8]ou un leurre !

[9] Avec la restructuration, la symbolique des sigles (de la S.N. à l'entreprise) est transformée.

[10] Ceci ne signifie pas que la PMI publique locale est gérée d'une façon différente ; elle connaît les mêmes problèmes que l'entreprise nationale.

[11] Voir par exemple le rapport de la Commission Economique du FLN 1979.