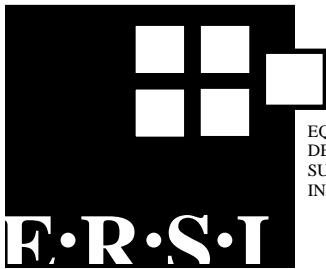


FACULTE D'ECONOMIE ET DE GESTION



EQUIPE  
DE RECHERCHE  
SUR LES SYSTEMES  
INDUSTRIELS

UPRES EA 2 095

## COLLOQUE

### MONDIALISATION ET MODERNISATION DES ENTREPRISES

**GHARDAIA**  
25-27 JANVIER 2000

### LA FIRME ALGERIENNE SOUS DOUBLE GOUVERNANCE : NATIONALE ET MONDIALE

Lyazid KICHOU, Christian PALLOIX

E.R.S.I.

UNIVERSITE DE PICARDIE JULES VERNE – POLE UNIVERSITAIRE CATHEDRALE  
10, Placette Lafleur – BP 2716 – 80 027 AMIENS Cedex 1 – Téléphone 03 22 82 71 12  
e-mail : christian.palloix @u-picardie.fr et lyazid.kichou @u-picardie.fr

## INTRODUCTION

L'observation des entreprises françaises sur les dix dernières années, dans le domaine des biens de consommation non durables (I.A.A.), dévoile :

- l'importance de l'ancrage de l'entreprise sur l'espace métropolitain, en termes de chiffre d'affaires, d'emploi, d'actifs (incorporels, corporels, financiers), et surtout de rentabilité (résultat net, capacité d'autofinancement)<sup>1</sup>,
- la montée du chiffre d'affaires à l'exportation (accompagnée de la mise en place de filiales de commercialisation par pays) en direction de l'Union Européenne, avec des usines françaises dédiées, non plus au seul espace métropolitain, mais à l'espace européen,
- la forte progression d'un chiffre d'affaires généré par des filiales de fabrication implantées à l'étranger, avec priorité à l'Union Européenne, puis une déclinaison qui court vers les P.E.C.O. (opportunités de la privation des actifs), l'Amérique Latine (opportunités là aussi de la privation des actifs), l'Asie (fort potentiel du marché, mais dont l'accès paraît nécessiter une période d'apprentissage, indépendamment des problèmes sur les droits de propriété), avec des contributions des résultats (résultat net, capacité d'autofinancement) à la consolidation qui se déclinent de manière décroissante<sup>2</sup> de l'U.E. aux P.E.C.O, puis l'Amérique Latine et l'Asie<sup>3</sup>.

L'entrée des entreprises algériennes dans ce double espace (national et mondial) passe par la phase actuelle de transition à l'économie de marché, avec la question de la privatisation des entreprises. Toutefois, l'articulation des entreprises algériennes à cette segmentation de l'espace (national, mondial) apparaît spécifique, tant du point de vue de la gouvernance nationale que de la gouvernance mondiale.

Deux grands traits **nationaux** conditionnent les entreprises algériennes dans le cours actuel :

- la spécificité de la « matrice institutionnelle » (D.C. NORTH) de l'Algérie,
- la spécificité du système productif et d'échange en Algérie, qui le distingue des autres systèmes productifs des Tiers Mondes ou des ex-pays socialistes.

Par ailleurs, le niveau de **la gouvernance internationale** nécessite un détour sur les attendus de la mondialisation.

---

<sup>1</sup> La contribution des résultats générés en France à la consolidation des entreprises multinationales « françaises » dans ces activités demeure essentielle, avec de moindres performances de la contribution des résultats générés à l'international.

<sup>2</sup> En relevant que les contributions du R.N. et de la CAF à la consolidation sont ici souvent négatifs.

<sup>3</sup> L'analyse des entreprises multinationales allemandes, néerlandaises, belges, .... conduit à des résultats similaires.

## **I. Les enjeux de la Mondialisation : unification/différenciation**

Trois grandes phases de la mondialisation («*le mode de production capitaliste est immédiatement mondial*» comme le rappelle K. Marx) scandent l'histoire du capitalisme :

- une première phase de fondation de l'Etat-Nation capitaliste articulée à l'Economie-Monde [Braudel 1979], dont rendent compte les thèses d'Adam Smith, D. Ricardo, et K.Marx ;
- une deuxième phase d'internationalisation ou mondialisation, où la coordination de l'économie mondiale repose sur les Etats- Nations en raison de l'irruption de structures internationales de coordination (branche internationale, secteur international, filière internationale, internationalisation du capital, firme multinationale...) et de modes de coordination spécifiques (prix, échange inégal, monnaie, divisions internationales du travail, avantages comparatifs, ...), et de coordinations politiques fondées sur *l'hégémonie*<sup>4</sup> ;
- une troisième phase de mondialisation ou globalisation financière, où la coordination internationale (économique, commerciale, politique) par les Etats-Nations s'efface relativement devant les nouvelles modalités de coordination par les firmes multinationales (financières, bancaires, industrielles, de services) et par certaines institutions internationales davantage représentatives des firmes que des Etats (O.M.C., ...) , coordinations qui n'empruntent plus les structures internationales de coordination précédentes, et qui reposent sur l'exacerbation de la rentabilité des actifs des firmes multinationales (notamment de leurs actifs financiers – les fonds de pension sont passés par là - avec les voies ouvertes à la spéculation internationale).

### **1.1. De la nouvelle économie internationale à la thèse de la globalisation : la thèse de l'unification à l'épreuve de ses fondements**

Que faut-il entendre par "marché", "économie de marché" ? Depuis R.Coase (1937), l'économie standard différencie deux institutions ou structures de gouvernance<sup>5</sup> [Williamson 1985], le marché d'un côté et la firme de l'autre : ces deux structures de gouvernance sont régies par deux modes de coordination différents, les prix pour le marché, la hiérarchie pour la firme.

---

<sup>4</sup> Cf. les thèses dites de « L'économie politique internationale » [Kebadjian 1999], qui se démarquent des théories (standard et non-standard) des « Relations Economiques Internationales ».

<sup>5</sup> Du marché du travail, sous-traitance, réseau, recherche-développement, économie publique .... jusqu'à l'économie informelle qui peuvent être traités comme des structures de gouvernance différenciées, avec leurs modes de coordination spécifiques.

<sup>5</sup> Du marché du travail, sous-traitance, réseau, recherche-développement, économie publique .... jusqu'à l'économie informelle qui peuvent être traités comme des structures de gouvernance différenciées, avec leurs modes de coordination spécifiques.

L'économie de marché apparaît dès lors comme un ensemble de structures de gouvernance (du marché à la firme, en passant par une multitude de structures de gouvernance autres) et de modes de coordination (prix, hiérarchie, règles, routines, dispositifs techniques, contrats, ...) [Weinstein 1997]. De plus, le marché au sens étroit perd la belle homogénéité, plasticité de l'analyse standard pure et dure : il est donné comme un marché segmenté, différencié, imparfait. Marché et économie de marché sont saisis comme des ensembles complexes, lieux de modes de coordination multiples. Et ce n'est pas le moindre des paradoxes que de relever que l'idéologie simpliste ultralibérale du "marché" surfe sur une analyse nettement plus complexe, qui disqualifie l'idée de "marché" pur et dur.

Plusieurs *grandes structures internationales de gouvernance* peuvent ainsi être repérées dans « la nouvelle économie internationale » :

- le marché mondial corrélé à une "*coordination marchande*" (par les prix), marché mondial saisi plus particulièrement sous l'angle de "structures de commerce intrabranche"<sup>7</sup> [Krugman 1980, Lancaster 1980, Lassudrie & Mucchieli 1979] avec des modes de coordination propres (prix, économies d'échelle, différenciation des produits, ...) tirés de la théorie de la concurrence monopolistique ;

- les firmes multinationales (financières, industrielles, commerciales) qui s'appuient et sur des formes de *coordination intra-firme* (théorie des organisations, théorie néo-institutionnaliste), et des formes de *coordination externe inter-firmes* [Andreff 1995] ;

- les institutions internationales (système monétaire international, système commercial d'échanges et de communications, système financier international, système de droit international privé) délivrant des "biens collectifs internationaux" [Kindleberger 1988, Kebabjian 1994] avec des modes de coordination qui en appellent à "un système de règles du jeu",

- le tout s'exprimant dans une nouvelle donne "la globalisation".

Cette démultiplication de la "coordination" a reposé sur un certain nombre d'apports, et de la théorie de la concurrence monopolistique [Chamberlin 1933, Robinson 1933] et de la nouvelle microéconomie : information imparfaite, rationalité limitée, incertitude, coût de transaction, .... [Coriat-Weinstein 1995, Menard 1993].

Pourtant, le dispositif de la nouvelle économie internationale bute sur la question de sa propre complexité : comment s'articulent, se lient les diverses structures de gouvernance. La juxtaposition n'emporte pas preuve de cohérence.

Par exemple, la coordination intrafirme et la coordination externe interfirmes ne suppriment pas la coordination marchande, fondée théoriquement dans le cadre de l'Etat-nation sur un système de prix "national" et la "monnaie nationale". Dans l'économie politique standard et non-standard, la tentative de relâcher la coordination

---

<sup>6</sup> Du marché du travail, sous-traitance, réseau, recherche-développement, économie publique .... jusqu'à l'économie informelle qui peuvent être traités comme des structures de gouvernance différenciées, avec leurs modes de coordination spécifiques. |  
rs modes de coordination spécifiques. |

<sup>7</sup> On définit le commerce intrabranche comme la simultanéité des exportations et des importations de produits similaires au sein de la même branche à condition que ces flux croisés soient d'un ordre de grandeur comparable, ce qui s'oppose à la thèse de la spécialisation internationale

principale par des formes additionnelles de coordination n'efface pas celle-ci. L'impossibilité du saut théorique de la coordination marchande nationale à la coordination marchande internationale tient notamment à la carence du statut de la "monnaie internationale", de ses fondements comme "monnaie unique".

Le seul passage au forceps vers la mondialisation-globalisation est de ne reconnaître que *la coordination intrafirme* ou *organisation*<sup>8</sup>, d'où dérive alors la coordination externe interfirmes comme produit joint, mais plus de "marché", plus de coordination marchande internationale, ce qui est insoutenable.

L'analyse de la globalisation financière tente de se référer à un "marché" financier international, qui, indépendamment de la question d'un "marché" soumis aux aléas de taux de change flexibles, emporterait preuve de l'existence du marché mondial.

De fait, la thèse de la globalisation n'est généralement produite que sur la base d'une seule structure de gouvernance associée à son propre mode de coordination, et non comme un ensemble cohérent et unifié de structures de gouvernances internationales.

Les nouveaux tenants des années 1990 de la globalisation-mondialisation<sup>9</sup> ne se sont guère posés jusqu'ici de questions sur la validité de leur hypothèse de "globalisation-mondialisation" (de Reich 1991 à Chesnais 1994). Bien plus, ils sont d'un déroutante naïveté sur les outils de la "globalisation", avec un outil clef, celui de *l'investissement international* en raison de la disponibilité de séries<sup>10</sup> décrivant des flux croissants d'*investissements internationaux (les I.D.E.)* .... des firmes multinationales (bancaires, industrielles, de services) dans les années 1990. L'investissement international porterait l'expansion du commerce mondial (dont le taux de croissance est inférieur à celui de l'investissement), et conduirait .... à la croissance et au développement ... pour demain.

---

<sup>8</sup> N'est-ce pas la solution vers laquelle s'oriente W. ANDREFF (1995), sauf qu'on ne peut ranger notre auteur dans le courant néoclassique !  
ur dans le courant néoclassique !

<sup>9</sup> Rappelons la thèse de BARNETT & MULLER (1974) sur la globalisation déjà, qui repose alors sur deux éléments clefs et que l'on retrouve dans les analyses actuelles :

"1. *The world managers*

*The men who run the global corporations are the first in history with the organization, technology, money and ideology to make a credible try at managing the world as an integrated unit (p.13) .....*

2. *From globaloney to the global shopping center*

*The global corporation is transforming the world political economy through its increasing control over three fundamental resources of economic life : the technology of production, finance and capital, and marketing. The internationalization of production means simply that more and more of the world's goods and services (gross world product) are being produced in more and more countries and that the production process increasingly ignores national frontiers (p. 26).*

*Finally, to create a global shopping center, it has been necessary to create .... the world customer (p.30).... The challenge of the global shopping center, as the world managers see it, is at once to retail old needs to new customers and to create new*

<sup>10</sup> Cf les rapports annuels de United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Division on Transnational Corporations and Investment  
al Corporations and Investment

Notons qu'une analyse plus fine de la formation brute internationale de capital fixe (l'investissement international) nécessiterait de se référer à l'activité des firmes internationales d'ingénierie.

Bref, si la « nouvelle économie internationale » apparaît fort attractive, elle n'est que dispositif (à ne pas dédaigner) pour parcourir certains aspects de l'économie internationale, et non un cadre explicatif de celle-ci. Elle nécessite pour le moins un déplacement vers ce que certains appellent « l'économie politique internationale » [Kebadjian 1999].

Remarquons que la thèse de la mondialisation, qui parcourt les différentes contributions à l'œuvre, repose sur une hypothèse première, celle de **l'unification** [du marché mondial, de la marchandise mondiale, de la mise en œuvre des actifs mondiaux, des conditions de production et d'échange, des normes de consommation, des comportements des agents,...] en tant qu'**unité** qui serait :

- portée par les structures internationales de gouvernance,
  - portée par les modes de coordination internationaux,
- mais qui apparaît comme **une impossibilité radicale**.

Cette impossibilité radicale s'exprime immédiatement dans la multiplicité de systèmes de prix relatifs nationaux, qu'aucun régime monétaire international ne saurait abolir aujourd'hui : la monnaie unique européenne n'entraîne nullement un même système de prix relatifs de l'U.E., ni même ne conduit à un rapprochement observable des systèmes de prix relatifs nationaux.

Seules les « images » du capitalisme sont globalisantes, et notamment l'image de la marchandise (« Coca Cola »), l'image de l'enrichissement marchand, l'image de l'entreprise moderne, ...., dans le contexte d'une mondialisation de la structure de gouvernance « information et communication ».

## **1.2. Mondialisation et différenciations**

Le processus de mondialisation ne s'appuie pas seulement sur un mouvement **d'unification** (de la marchandise, des actifs, des normes de production et d'échange, des normes d'efficacité, des normes salariales, des normes de consommation, des comportements, ....), mais davantage encore sur la **différenciation**. C'est la différenciation, dans le contexte d'un relatif accès unifié à tous les marchés, qui anime la stratégie des entreprises multinationales. Le marché mondial n'aurait pas de sens sur la base de l'unification : la théorie de la concurrence monopolistique nous amène pour le moins ce résultat que toute firme de l'oligopole tente de se différencier de ses concurrents apparents.

La différence est partout présente, différence qu'accentue le cours actuel de la mondialisation :

- différences des systèmes de prix relatifs nationaux ;
- différences nationales des formes de mise au travail, de rémunérations salariales, d'organisation du travail ;
- différences nationales des conditions de production et d'échange ;
- etc... ;

- **et surtout différences nationales des matrices institutionnelles et de la formation des actifs<sup>11</sup>.**

### **1.3. De la modernité des entreprises dans le cours de la mondialisation**

L'image de la modernité des entreprises se décline, sur la base du paradigme de l'efficacité supérieure des droits de propriété privée sur la propriété publique, comme prééminence des aspects financiers (création de valeur pour les actionnaires, fonds de pension, gestion financière, ...) et commerciaux (parts de marché, marketing, ...) sur les aspects industriels. Les formes institutionnelles et organisationnelles de l'entreprise reflètent ces prééminences. Le contrôle de gestion partage l'entreprise entre centres de profits (le financier et le commercial) et centres de coûts (l'industriel).

On peut rassembler les conséquences de l'hégémonie du financier et du commercial sur l'industriel comme suit :

- une nouvelle organisation industrielle qui court de l'aval (le marché) vers l'amont, marquée par le développement des procédures E.D.I.-E.C.R.<sup>12</sup>, liant encore davantage l'industriel à l'hégémonie du marché (la grande distribution ici), avec de profondes répercussions sur la réorganisation de la logistique ;
- l'externalisation croissante des transactions de services<sup>13</sup>, voire de fabrication, qui se traduit par la montée des coûts des charges externes en raison de la perte de compétence des entreprises sur ces activités (le coût des facturations de services sous-traités dérape rapidement à la hausse) ;
- la montée des coûts d'accès au marché (marketing, publicité, dépenses publipromotionnelles, force commerciale), avec un montant de facturations de prestations de services (dépenses publipromotionnelles) émanant de la grande distribution qui devient supérieur à celui des charges de personnel interne, ce qui pose problème sur l'image de la création de «valeurs» dans l'entreprise ;
- la course à la productivité des entreprises pour assurer des transferts croissants de surplus vers les actifs patrimoniaux (redevances, locations), financiers (dividendes, intérêts), commerciaux (services), ce qui en appelle à une contraction incessante de l'emploi salarié ;
- la mise en place de mutations technologiques fondées le recours à l'informatisation et la robotisation de la production et du stockage<sup>14</sup>,
- la redéfinition de l'organisation du travail pour gérer la course à la flexibilité de la production, la course à la productivité, avec le recours à la flexibilité et à l'annualisation du temps de travail (les 35 H répondent à cette exigence), avec l'accent mis sur les compétences et la polyvalence des salariés (capacité par exemple à assumer trois postes de travail au moins) ;

---

<sup>11</sup> Cf. les points 2 et 3 que nous développons ci-après

<sup>12</sup> E.D.I. : échange de données informatiques entre la grande distribution et les industriels  
E.C.R. : Efficience Consumer Response

<sup>13</sup> « Le monde de l'économie » du 11 janvier 2000 fait part de la nouveauté de l'externalisation du service ....des ressources humaines dans les firmes britanniques. Le DRH appartiendra à une société externe !

<sup>14</sup> Magasins de stockage avec chariots filoguidés et robots pour la gestion automatique de l'entrée et de la sortie des palettes, où toute présence humaine a disparu.

- le recours à une stratégie de différenciation des produits (dénommée innovation de produits)<sup>15</sup> ;
- le tout s'exprimant dans l'image d'une entreprise industrielle recentrée sur « le métier » pour le plus grand bonheur des actifs patrimoniaux, financiers, commerciaux.

La marche vers la modernité de l'entreprise dans le cours actuel de la mondialisation est celle des actifs patrimoniaux, financiers, commerciaux, et non celle des actifs industriels et des actifs travail.

---

<sup>15</sup> qui passe par l'importance des dépenses de packaging, ce qui amène l'auteur espagnol M.V. Montalban (*Sabotage olympique*, Christian Bourgois, 10/18, 1995) à faire dire par un de ses personnages que « l'idéal de la marchandise du capitalisme est celle de l'emballage ... vide ».



### **III. La formation spécifique des actifs et du système productif en Algérie : modernisation des entreprises et privatisations**

#### **3.1. Les grandes étapes apparentes de la formation des actifs**

En partant des statistiques du F.M.I., et sous réserve de la fiabilité des déflateurs retenus, trois grandes phases du développement économique de l'Algérie se dégagent apparemment, au vu de l'évolution du taux de croissance annuel du PIB à prix constants et du taux de formation de la FBCF dans le PIB, et ceci comparativement aux évolutions respectives de ces indicateurs dans les pays industriels.

La première phase 1968-1980 est une phase de croissance rapide corrélée à un taux de FBCF particulièrement élevé : l'indicateur du taux de FBCF dans le PIB de l'Algérie est pratiquement le double de celui des pays industriels, et le taux de croissance du PIB est le plus souvent nettement supérieur à celui des pays industriels.

La deuxième phase 1981-90 paraît marquer un certain épuisement de la croissance en Algérie, avec un très net ralentissement du taux de croissance du PIB qui s'aligne sur celui des pays industriels, alors que le taux de FBCF de l'Algérie demeure fort élevé (très nettement supérieur à celui des pays industriels), mais en retrait par rapport à la période précédente.

La troisième phase 1991-97 désigne une phase de stagnation de l'évolution du PIB de l'Algérie, avec un taux de FBCF qui décroît nettement et se situe en moyenne en dessous de 30% du PIB.

Les conséquences de ces grandes étapes sur l'évolution du PIB par tête de l'Algérie sont particulièrement significatives : le PIB par tête de l'Algérie, au niveau de ses voisins tunisiens et marocains au début des années 60, s'envole à plus de deux fois le niveau de ces derniers au début des années 80, pour basculer à nouveau vers celui du Maroc et de la Tunisie à la fin des années 90 (données F.M.I.).

De ces séries, il en dérive assez **clairement l'importance de la formation des actifs en Algérie**, situation qui tranche fortement sur celle des pays voisins et des autres pays des tiers mondes, mais qui pose aussi fortement la **question de leur efficience**.

Il convient toutefois de ne pas être dupe de la signification spécifique des actifs (en capital) en Algérie, et qui ne s'interprète pas seulement à l'aune de grands indicateurs macroéconomiques, car demeure un grand absent : l'actif travail .

**Indicateurs macroéconomiques comparatifs sur l'Algérie et les pays industriels**

	Taux de croissance annuel PIB à prix constants		Taux de formation FBCF en % du PIB	
	ALGERIE	PAYS INDUSTRIELS	ALGERIE	PAYS INDUST.
1968	8,2	15,1	25,3	22,8
1969	5,4	5,1	29,8	23,4
1970	7,3	2,9	36,0	23,5
1971	-1,9	3,4	36,3	23,2
1972	10,2	5,0	40,2	23,4
1973	7,6	15,9	44,5	24,8
1974	1,2	0,6	39,7	24,7
1975	10,3	-0,1	45,2	21,4
1976	9,0	4,6	43,1	22,5
1977	7,6	3,8	46,8	22,7
1978	8,5	14,1	52,1	22,9
1979	8,9	3,3	42,5	23,7
1980	16,4	1,0	39,1	23,0
1981		1,5	37,0	22,5
1982		-0,4	37,1	20,1
1983		12,8	37,6	20,4
1984		4,5	35,1	21,6
1985		3,3	33,2	21,1
1986	2,8	2,9	33,5	20,8
1987		3,2	30,0	20,8
1988		4,3	30,7	21,4
1989		13,2	32,4	21,9
1990	-1,4	2,1	27,2	21,3
1991	0,2	1,1	29,2	19,9
1992	1,6	1,7	25,8	19,4
1993	-2,2	1,0	25,1	19,0
1994	-0,9	2,9	31,8	19,7
1995	3,9	2,2	32,4	19,7
1996	3,8	2,5		19,7
1997	1,2	2,9		19,9

Sources : F.M.I

**Evolution du PIB par tête en Algérie (en dollars US)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
US \$	2.869	3.524	2.047	1.823	1.853	1.530	1.477

Source : F.M.I. , Algeria : Stabilization and transition to the market, Washington D.C. 1998

### 3.2. Formation des actifs et salariat (1967-1985)

La question de la formation accélérée et massive des actifs (industriels, services, collectifs) sur la période des plans (triennal, les 2 quadriennaux, quinquennal) dépend certes de la valorisation internationale de la rente pétrolière et gazière, mais poursuit d'autres objectifs que la simple croissance de la production et l'éventuel rattrapage du niveau de développement des pays industriels. La question qui nous nous est toujours apparue comme essentielle en Algérie [Palloix 1980, 1983, 1996] est celle de l'entrée des populations (masculines et urbaines), migrant rapidement à la suite de la guerre de libération nationale des campagnes vers les villes, dans un dispositif industriel, de services, administratif, **de mise au travail**, ce qui représente un dispositif de répartition du surplus (pétrolier, industriel, agricole) sous forme de salaires, et aussi un dispositif de surveillance et de contrôle. **La formation des actifs** (dans l'industrie, les services marchands et non marchands) **cible d'abord la formation élargie du salariat**, qui monte rapidement à plus de 70 % de la population active dès la fin des années 70, ce qui est sans commune mesure avec ses voisins et autres pays des tiers mondes. La formation des actifs est bien évidemment posée, mais de manière seconde, par rapport à la production de biens et services, leur répartition.

Les logiques de **secteur et de branche** [Palloix 1980, 1983], et non de firme, président au montage **étatique** du système productif et de services en Algérie durant cette période 1967-1985.

**Logique de montage sectoriel** tout d'abord :

- secteur des biens intermédiaires (sidérurgie, industries métallurgiques, métalliques et électriques, cimenterie, pétrochimie des grands intermédiaires, ..),
- secteur des biens de consommation durables et non durables (IAA , textiles et confections, électroménager, ...)
- secteur du BTP,
- secteur des mines et de l'énergie,
- secteur de l'agriculture,
- avec un absent de marque, le secteur des biens de production.

Le surplus coule du secteur des hydrocarbures (rente pétrolière) vers les autres secteurs de l'économie, sans pour autant négliger la formation progressive d'un surplus industriel, avec un autre transfert en cours, celui du secteur d'Etat vers le secteur privé qui se fraie peu à peu son chemin dans le secteur des services marchands et dans le secteur des biens de consommation.

**Logique de branche** ensuite, avec la création d'une société nationale couvrant la formation des actifs de l'Etat dans chaque grande branche du système industriel, énergétique et minier : SNS , SN METAL, SONELEC, SONATRACH, ....

La société nationale de branche a une relative difficulté à se penser comme *structure et mode de gouvernance* en tant que firme comme le fait toute firme du monde capitaliste (rentabilité, efficience). **Son mode principal, voire unique, de gouvernance est celui de l'expansion maximum des actifs**. Pour ce faire, les sociétés nationales de branche s'attribuent, au détriment du secteur bancaire, la création de la monnaie de crédit [Palloix 1982], contraignant le système bancaire à assurer la valorisation des actifs (les concours bancaires finançant les pertes des sociétés nationales). Cette inversion de la relation banque-industrie est un cas assez remarquable.

### 3.3. La refondation du système d'actifs : la création de firmes d'Etat (1985-91)

Le « modèle » algérien des années 1967-85 s'épuise progressivement comme on peut l'observer dans l'évolution du taux de croissance de la PIB ou dans celle du PIB par tête dès le début des années 80, avec un premier décrochage apparent du taux de formation de la FBCF. Les causes de cet « épuisement » sont diverses, dont :

- l'impuissance de la rente pétrolière à garantir un transfert adéquat de surplus vers un système productif et de services désormais élargi, sans compter les aléas du cours mondial du pétrole,
- l'impuissance du système d'actifs à mener désormais le cours de la salarisation pour tous (genre masculin pour l'essentiel) sous le double impact de la pression démographique et de la technologie (forte substitution capital/travail),
- la crise de l'environnement mondial.

La réforme économique<sup>16</sup> des entreprises d'état devient une ardente nécessité et se traduit par une nouvelle affectation des actifs de l'Etat :

- éclatement des actifs de chaque société nationale de branche entre plusieurs entreprises d'état,
- création d'entreprises publiques locales (EPL), soit à partir de la reprise de certains actifs des sociétés nationales, soit par formation d'actifs nouveaux.

Les conditions de la gestion des entreprises publiques changent, après assainissement de la situation, celles-ci étant dédiées à la recherche de l'efficacité et de la rentabilité, sur la base de l'autonomie de gestion et financière.

On relève l'évolution suivante des entreprises publiques et privées dans l'industrie à la charnière des années 1989-91 :

Nombre d'entreprises	1989	1990	1991
Public national	127	125	125
Public local	220	240	247
Privé	18.943	22.094	22.382
<b>Total</b>	<b>20.190</b>	<b>22.459</b>	<b>22.754</b>

Source : ONS, Collections statistiques, n° 55 – Annuaire de l'industrie algérienne

La relation banque-industrie se normalise, avec le retour de la prééminence bancaire.

L'Algérie se dote apparemment **d'un système de firmes publiques, dont le mode de gouvernance** ne serait plus celui de l'expansion des actifs, mais celui **de leur efficacité et de leur rentabilité**.

Un nouveau cours est possible .

<sup>16</sup> Cf. Les cahiers de la réforme

### **3.4. Politique d'ajustement structurel et privatisations (1994-99)**

L'éclatement des actifs entre entreprises publiques nationales (EPN) et entreprises publiques locales (EPL) paraît autoriser un basculement de ces actifs, de la propriété publique à la propriété privée, car cette dernière aurait la vertu de garantir selon les autorités internationales de tutelle une meilleure efficacité et rentabilité des actifs.

Il nous paraît assez clairement que **l'irruption de la firme publique**, en tant que nouvelle forme institutionnelle de mise en œuvre des actifs publics, sur le devant de la scène algérienne conduit à des tensions entre les règles formelles et les règles informelles en raison des spécificités de la matrice institutionnelle<sup>17</sup>, d'où la tentative d'imposer une nouvelle forme institutionnelle, la firme privée.

Ne soyons pas dupes de l'importance accordée par les organisations internationales à la question des privatisations en Algérie :

- l'Algérie dispose d'un « fonds commun » (Veblen) d'actifs industriels et de services très alléchant par rapport à ses voisins immédiats<sup>18</sup> ou autres pays des tiers mondes ;
- l'Algérie a monté des collectifs de travail compétents, qualifiés ;
- les opportunités d'acquisitions d'actifs s'épuisent au niveau international dans les PECO, l'Amérique Latine (il ne reste quasiment plus rien à privatiser) alors que l'Asie (Chine notamment) est approchée avec prudence compte tenu de la question des droits de propriété.

Les résistances internes à la société politique algérienne sont nombreuses et limitent le cours actuel des privatisations comme en fait état le numéro du FMI<sup>19</sup> consacré à **un premier bilan** de la transition à l'économie de marché en Algérie, portant tant sur les entreprises publiques locales (EPL) que les entreprises publiques nationales (EPN).

#### **Bilan EPL :**

- initiation d'un premier programme de privatisations en avril 1996 avec l'aide de la Banque Mondiale ;
- le programme couvre 1.300 EPL, avec 117 EPL privatisées ou liquidées à la fin de 1996 ;
- l'année 1997 marque une pause relative du processus avec création de 5 holdings régionales chargées d'initier les opérations et passage de 628 EPL (rattachées aux 5 holdings) à l'autonomie ;
- en avril 1998, 827 EPL non autonomes ont été liquidées<sup>20</sup> et 464 EPL autonomes ont été cédées à leurs salariés, représentant la protection de 12.141 emplois, alors que 50 EPL étaient sur le point d'être cédées.

#### **Bilan EPN :**

---

<sup>17</sup> Cf. le point 2 développé précédemment

<sup>18</sup> Cf. les flux d'IDE vers le Maghreb, très en retrait par rapport aux flux en direction des PECO évidemment, mais qui se dirigent paradoxalement davantage vers l'Algérie que vers le Maroc ou la Tunisie en cette fin des années 90

<sup>19</sup> F.M.I. , *Algeria : Stabilization and transition to the market*, Washington D.C. 1998, p. 65

<sup>20</sup> Hocine Amer Yahia (Le processus de restructuration industrielle en Algérie, *La Gazette du Palais*, 11-13 avril 1999) amène la donnée de la dissolution de 696 EPL concernant un effectif de 108.500 salariés, donnée portée à 935 EPL à fin 1998.

- regroupement de 400 EPN dans 11 holdings de secteurs en 1996 ;
- dissolution de 76 EPN concernant 160.000 salariés en décembre 1997 ;
- publication d'une liste de 250 EPN à privatiser en décembre 1997 ;
- annonce du début des audits des actifs des EPN en direction des grands cabinets internationaux de consulting (Booze & Allen, ...) en fin 1998.

En définitive, la privatisation a jusqu'ici davantage concerné les EPL que les EPN, sur la base de la cession des actifs aux salariés, avec une grande lenteur du processus de privatisations des EPN .

Certes, les difficultés juridiques et autres ont freiné le processus comme le relève un avocat du barreau d'Alger<sup>21</sup> : « *Les difficultés rencontrées sont liées à :*

- *l'absence d'un marché boursier,*
- *l'inexpérience en matière de privatisation,*
- *la faible capacité financière des repreneurs potentiels nationaux,*
- *les problèmes liés aux situations comptables et financières, à l'évaluation et à l'établissement des droits de propriété. »*

Toutefois, le freinage du processus de privatisation n'est pas seulement à imputer à des questions techniques (juridiques, comptables, financières), il traduit aussi une relation ambiguë entre la société politique et le processus de privatisation en cours,

- avec certainement une ligne oppositionnelle qui entend maintenir une propriété publique des principaux actifs du système productif et d'échange,
- et une ligne d'appui au processus de privatisation.

Les enjeux de la privatisation en Algérie requièrent un nouveau regard, que peut apporter une approche par les institutions et la matrice institutionnelle.

***En conclusion provisoire***, si notre hypothèse que deux lignes opposées traversent la société politique algérienne quant au processus en cours de privatisation est correcte, alors :

- la stratégie de la ligne d'appui au processus ne s'interprète pas seulement en termes de ralliement à l'économie de marché, mais cible *une évolution des règles informelles où l'extension des droits de propriété privés a pour objet un nouveau comportement des agents,*
- la stratégie oppositionnelle s'enracine dans les traditions historiques de la société algérienne et poursuit des fins diverses,
- sans sous-estimer les comportements opportunistes d'accès aux actifs pour certaines couches sociales.

Le processus de privatisation n'est pas seulement un enjeu économique, c'est aussi un enjeu politique et civil quant à l'inscription des algériens dans deux grandes lignes comportementales opposées :

- l'adhésion à un principe d'inégalité quant à l'appropriation des ressources du « fonds commun » (Veblen),
- le refus de ce principe inégalitaire.

---

<sup>21</sup> Cf. Mouloud Amer Yahia, Le cadre législatif et réglementaire de la privatisation des entreprises publiques en Algérie, *La Gazette du Palais*, 11-13 avril 1999

## BIBLIOGRAPHIE

- ALCHIAN A., (1961), « Some Economics of Property », *RAND Journal* P2316, Santa Monica, Calif : RAND Corporation.
- ALCHIAN A., (1977), « Some Implications of Recognition of Property Right Transactions Costs » in Brunner K., (ed.), *Economics and Social Institutions: Insights from the Conferences on Analysis and Ideology*, Boston, Mass: Martinus Nijhoff Publishing, pp. 234-255, reprinted in Pejovich S., (ed), *The Economic Foundations of Property Rights : Selected Readings*, Edward Elgar, 1997.
- ALCHIAN A., CRAWFORD R. G., KLEIN B., (1978), « Vertical Integration, Appropriable Rents, And The Competitive Contracting Process », *The Journal of Law and Economics*, pp. 297-326.
- ALCHIAN A., DEMSETZ H., (1972), « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, n°62, pp. 777-795.
- ANDREFF Wladimir (1995), *Les multinationales globales*, Paris, La Découverte-Repères, 124 p.
- BARZEL Y., (1985), « Transaction Costs : Are They Just Costs ? », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n° 141, pp. 4-16., March.
- BARZEL Y., (1989), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge.
- BORRELLY Rolande (1975), *Les disparités sectorielles des taux de profit*, P.U.F., Grenoble
- BROUSSEAU Eric (1993), *L'économie des contrats*, P.U.G., paris
- COMMONS John R. (1934), *Institutional Economics, Its Place in Political Economy*, New-York : The Mac Millan Company. Réédition en 1990 : New Brunswick, Transaction Publishers, Vol. 1 & 2, 921 pages
- CORIAT Benjamin, WEINSTEIN Olivier (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Librairie Générale Française - Le Livre de poche, 218 pages
- CHESSAIS François (1994), *La mondialisation du capital*, Paris, Syros, 286 p.
- COMMONS John R., (1935), Le problème de la corrélation du droit, de l'économie et de la morale. Remarques sur la méthode d'interprétation et sources en droit privé positif de Gény, dans *Les sources du droit - En l'honneur de François Geny*, Paris, Recueil Sirey, Tome 2, pp. 124-144
- DE ALESSI L., (1980), « The Economics Of Property Rights : A Review Of Evidence », *Research in Law and Economics*, vol. 2, pp. 1-47.
- COASE R., (1937), « The Nature of the Firm », *Economica*, Vol. 4, pp. 386-405.
- DEMSETZ H., (1967), « Toward a Theory of Property Rights », *American Economic Review*, vol. 57, May, pp. 347-359.
- DEMSETZ H., (1969), « Information and Efficiency : Another Viewpoint », *Journal of Law and Economics*, vol. 12, pp. 1-22.
- DEMSETZ H., (1983), « The Structure of Ownership and the Theory of the Firm », *Journal of Law and Economics*, vol. 26, n°2, June, pp. 375-393.
- EGGERTSSON, T., (1990), « The Role of Transaction Costs and Property Rights in Economic Analysis », *European Economic Review*, vol. 34, pp. 450-457.
- FAMA E., (1980), « Agency Problems and the Theory of the Firm », *Journal of Political Economy*, vol. 88, n°2, pp. 288-307.
- FAMA E.F., JENSEN M.C., (1983 a), « Agency Problems and Residual Claims », *Journal of Law and Economics*, vol. 26, n°2, June, pp. 327-349.
- FAMA E.F., JENSEN M.C., (1983 b), « Separation of Ownership and Control », *Journal of Law and Economics*, vol. 26, n°2, June, pp. 301-325.
- FURUBOTN E G., PEJOVICH S., (1972), « Property Rights and Economic theory : A Survey of Recent Literature », *Journal of Economic Literature*, vol. 10, n°4, December, pp. 1137-1162.
- FURUBOTN E. G, RICHTER R., (1997), *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the new Institutional Economics*, The University of Michigan Press.

- GROSSMAN J., HART O., (1987), « Vertical Integration and the Distribution of Property Rights », in RAZIN A. and SADKA E. (eds), *Economic Policy in Theory and Practice*, Sapier Conference Volume, New York, Mac Millan, pp. 505-547.
- GROSSMAN S., HART O., (1983), « An Analysis of the Principal-Agent Problem », *Econometrica*, Vol. 51-1, 01/83, pp. 7-45.
- GROSSMAN S., HART O., (1986), « The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration », *Journal of Political Economy*, Vol. 94, pp. 691-719.
- HART O., and MOORE J., (1990), « Property Rights and the Nature of The Firm », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n°6, pp. 1119-1158.
- HODGSON G., (1989), « Institutional Rigidities and Economic Growth », *Cambridge Journal of Economics*, 13 (1), March, pp. 79-101.
- JENSEN M.C., MECKLING W.C., (1976), « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure » *Journal of Financial Economics*, vol. 3,n° 4, October, pp. 305-360.
- KEBADJIAN Gérard (1994), *L'économie mondiale - Enjeux nouveaux, nouvelles théories*, Paris, Seuil, 390 p.
- KEBADJIAN Gérard (1999), *Les théories de l'économie politique internationale*, Paris, Seuil-Points, 390 p.
- KORNAI J., (1990), « The Affinity between Ownership and Coordination Mechanisms: The Common Experience of Reform in Socialist Countries », *Journal of Economics Perspectives*, vol. 4, n°3, summer, pp. 131-147.
- KORNAI J. (1992), *The Socialist System, The Political Economy of Communism*, Oxford University Press.
- KRUGMAN Paul R & OBSTFELD Maurice (1991), *Economie Internationale*, Bruxelles, De Boeck Université, 1992, 862 p.
- MILGROM P., ROBERTS J., (1992), *Economics, Organisation and Management*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- NORTH D. C., (1988), « Institutions, Economic Growth and Freedom: An Historical Introduction » in M. Walker (ed.), *Freedom, Democracy and Economic Welfare*, Fraser Institute, pp. 3-25, reprinted in Pejovich S., (ed), *The Economic Foundations of Property Rights : Selected Readings*, Edward Elgar, 1997.
- NORTH, D. C., (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- NORTH, D. C., (1994), « Economic Performance Through Time » *American Economic Review*, vol. 84, pp. 359-368, June.
- NORTH, D. C., THOMAS R.P., (1973), *The Rise of the Western World*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- NORTH, D. C., WALLIS JJ, (1986), « Measuring The Transaction Sector in The American Economy, 1870-1970 », in ENGERMAN S. and GALLMAN R. (eds), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, Chicago, University of Chicago Press.
- PALLOIX Christian et RIZOPOULOS Yorgos [sous la direction de] (1997), *Firmes et économie industrielle*, L'Harmattan, Paris. Publication d'une sélection d'articles présentés au colloque international organisé par l'ERSI à Amiens en mai 1996
- PALLOIX Christian (1997), « Eléments pour une théorie hétérodoxe de l'économie industrielle », dans PALLOIX Christian et RIZOPOULOS Yorgos [sous la direction de], *Firmes et économie industrielle*, ouvr. Cité
- PALLOIX Christian (1996), *Société et économie ou Les marchands et l'industrie*, L'Harmattan, Paris
- PALLOIX Christian (1983a), "Reproduction économique et rapport salarial – L'expérience algérienne", Colloque "Emergence du social" Institut des sciences économiques , Oran, mai 1983
- PALLOIX Christian (1983b), "Rapport salarial et tensions sur l'économique - Le cas algérien" dans Colloque: *Le nouvel ordre mondial*, Paris, mimeo 27 p.



- PALLOIX Christian (1982), "Les entreprises publiques algériennes : contrainte monétaire et contrainte extérieure", Colloque Organisation et Gestion de l'Entreprise publique en Algérie, Oran, 19-22 avril 1982
- PALLOIX Christian (1980a), "Industrialisation et financement lors des deux plans quadriennaux", revue Tiers Monde, n° 83 Algérie 1980,
- PALLOIX Christian (1980b), "Un essai sur la formation de la classe ouvrière algérienne", revue Tiers Monde, n° 83 Algérie 1980,
- PALLOIX Christian (1977), *Procès de production et crise du capitalisme*, P.U.G.-Maspéro, Intervention en économie politique, Paris
- PEJOVICH S., (1970), « Rights and the Behavior of the Firm in a Socialist State : The Example of Yugoslavia », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, band 30 (Heft 3-4), pp. 431-454.
- PEJOVICH S., (1971), « Towards a General Theory of Property Rights », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Band 31 (Heft 1-2), pp. 141-155.
- PEJOVICH S., (1990), *The Economics of Property Rights : Toward a Theory of Comparative Systems*, Kluwers Academic Publishers, LONDON.
- PEJOVICH S., (1993), « Institutions, Nationalism, and the Transition Process in Eastern Europe » in Ellen Paul (ed.), *Liberalism and the Economic Order*, Cambridge University Press, pp. 65-78.
- PEJOVICH S., (1995), *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Kluwer Academic Publishers.
- PEJOVICH S., (1996), « Property Rights and Technological Innovation » in E. Paul, F. Miller and J. Paul (eds), *Scientific Innovation, Philosophy and Public Policy*, Cambridge University Press, pp. 168-180.
- REICH Robert (1991), *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 1993, 336 p
- RUTHERFORD M., (1994), *Institutions in Economics : The Old and the New Institutionalism*, Cambridge University Press.
- SIMON H. A., (1947), *Administrative Behavior*, 2d ed, New York, Mac Millian.
- SJÖSTRAND S. E., (1995), « Towards a Theory of Institutional Change », in GROENEWEGEN J., PITELIS C., and SJÖSTRAND S. E., (eds), *On Economic Institutions : Theory and Applications*, Edward Elgard, pp. 19-44.
- VEBLÉN T., (1908a), « On The Nature of The Capital I », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 22, August.
- VEBLÉN T., (1908b), « On The Nature of The Capital II », *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 23, November.
- WEINSTEIN Olivier (1997), *Modes de coordination interfirmes et modèles d'innovation*, dans C.PALLOIX & Y.RIZOPOULOS (1997)
- WILLIAMSON O.E., (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York : Free Press.
- WILLIAMSON O.E., (1979), « Transaction-Cost Economics : The Governance of Contractual Relations », *Journal of Law and Economics*, vol. 22, October, pp. 3-61.
- WILLIAMSON O.E., (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York : Free Press.
- WILLIAMSON O.E., (1989), « Transaction Cost Economics », in Schmalensee R., Willig R., (eds), *Handbook of Industrial Organization*, vol. I, New York: Elsevier Science Publishing., pp. 135-182.
- WILLIAMSON O.E., (1990), « A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n° 146, pp. 61-71., March.
- WILLIAMSON O.E., (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.

