

ENTRE L'AJUSTEMENT ET L'OUVERTURE : LA TRANSITION DES ENTREPRISES ALGÉRIENNES VERS L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ

Chantal BERNARD*

avec la collaboration de H.B. SOLIGNAC-LECOMTE**

Résumé - Dans le processus euro-méditerranéen amorcé par la Conférence de Barcelone (novembre 1995), puis la Conférence de Malte (avril 1997), l'Algérie est un cas très particulier. Elle doit faire face à une double transition, celle de convertir ses structures domestiques en économie de marché et celle de s'intégrer dans un environnement international ouvert vers l'extérieur. Pour sa transition vers une économie de marché, l'Algérie a opté en priorité pour la promotion du secteur privé. Déjà depuis 1980, le secteur privé a été officiellement encouragé par une série de réformes institutionnelles dont la loi de Finances de 1990 constitue le point culminant pour une libéralisation des structures ; plus récemment encore en 1994 à l'occasion de son accord de stand by avec le FMI puis en 1996, des facilités nouvelles ont été accordées en faveur du marché. Pourtant il n'est pas sûr que des réformes institutionnelles suffisent pour entraîner des effets positifs sur l'efficacité des petites entreprises (les plus nombreuses dans l'industrie privée) et leur capacité attendue de créer des emplois.

Mots-clés - TRANSITION, STRUCTURES DE MARCHÉ, AJUSTEMENT, ENTREPRISES, RÉFORMES INSTITUTIONNELLES, ALGÉRIE.

Classification du JEL : O 55.

* Centre d'Études du Développement, Université de Paris I Panthéon-Sorbonne.

** Centre de Développement de l'OCDE.

INTRODUCTION

Dans le processus de construction euro-méditerranéenne amorcée par la conférence de Barcelone (novembre 1995), puis par la Conférence de Malte (avril 1997), l'Algérie constitue un cas très particulier. Ancienne économie dite "non capitaliste" et planifiée, elle se trouve aujourd'hui confrontée à la nécessité d'une double transition : d'abord celle de convertir ses structures domestiques en économie de marché, ensuite celle de s'intégrer dans un environnement international "ouvert", marchant ainsi sur les traces de ses deux voisins tunisien et marocain dont les politiques orientées vers l'extérieur ont déjà fait leurs preuves.

Pour sa transition vers l'économie de marché, le gouvernement algérien semble opter pour "le gradualisme" (A. Keramane, 1996) et s'oppose en cela aux exigences de l'émergence des économies méditerranéennes dont "le renouvellement des appareils productifs" doit s'effectuer à l'horizon des dix ans à venir. De fait, cet objectif paraît ambitieux pour un pays encore marqué par des structures anciennes, par son statut mono-exportateur et par la faiblesse de son efficacité productive. En outre, la chose est connue, la situation intérieure de l'Algérie est devenue encore plus fragile depuis 1991, date à laquelle le pays est entré dans une crise politico-culturelle profonde accompagnée d'une récession économique sans précédent. Aujourd'hui, ses réserves de change sont reconstituées (grâce à l'amélioration temporaire du cours du baril en 1996-1997) et le taux de croissance de son PIB est à nouveau positif (+ 4 % en 1996 ; + 2 % en 1997) mais la relance de la production tarde à se faire, les principaux secteurs d'activité sont en régression, le taux de chômage atteint 30 % et les contraintes financières risquent de s'aggraver... Dans ce contexte, le processus de transition soulève une difficulté majeure : celle du rythme de changement.

Habituellement, c'est la privatisation des entreprises publiques qui est la réforme la plus tôt engagée (notamment dans beaucoup d'économies de l'Est). Mais en Algérie, la privatisation n'a pas été considérée comme première. En réalité, les entreprises publiques "ne constituent pas des lieux de création de richesse", elles sont plutôt des "lieux de distribution de rente" (R. Abdoun, 1996) caractérisés par des sureffectifs notoires générant des surcoûts et corrélativement des déficits structurels chroniques. Tout ceci rendra le processus de privatisation inévitablement long... Au contraire, depuis le début des années 80, le gouvernement accorde aux entreprises privées une attention prioritaire. Une série de réformes institutionnelles a été récemment engagée dont la loi de Finances 1990 constitue le point culminant en faveur d'une libéralisation des structures. Les entreprises privées sont ainsi nettement encouragées ; le phénomène s'explique d'autant mieux que les privatisations prévues devraient entraîner la compression de nombreux postes de travail (130 000 sur 1997 et 1998) et le secteur privé pourrait implicitement être chargé de créer les emplois

que le secteur public ne fournit plus... Toute la question est donc de savoir si les petites entreprises privées –qui représentent la plus grande partie du secteur privé industriel– ont la capacité de répondre aux objectifs que l'on attend d'elles. Plus précisément il s'agit de savoir si les nouvelles mesures libérales engagées peuvent favoriser une plus grande intégration des petites entreprises dans le tissu économique et créer ainsi les conditions d'une meilleure efficacité. La question revêt une importance particulière à un moment où l'Algérie est à la fois en phase d'ajustement et de transition, à un moment encore où elle se prépare à augmenter son degré d'ouverture vers l'extérieur (Mars 1997, début de ses négociations avec l'UE). La question est également ambitieuse car il s'agit de savoir si la dimension institutionnelle porte en elle la responsabilité essentielle des évolutions observées. Tel est l'objectif qui retient ici toute notre attention. Tenter d'y répondre exige quelques précautions conceptuelles et méthodologiques.

La difficulté conceptuelle à surmonter concerne les institutions. Celles-ci peuvent être définies de différentes manières. Pour Williamson qui constitue la référence fréquente, "les firmes, les marchés, les relations contractuelles sont des institutions économiques importantes" (Williamson, 1985). Pour d'autres auteurs qui s'intéressent particulièrement aux économies en développement, ce sont "les normes, les codes de l'appareil juridique et législatif, les mœurs, les instances de l'État (...) et l'ensemble des contraintes qui gouvernent les relations entre individus et groupes" (Nabli et Nugent, 1989). Dans le contexte qui est le nôtre, l'institution exige une définition plus circonscrite ; au sens strict, elle est envisagée comme "le cadre législatif, réglementaire ou administratif intervenant sur le marché ou les structures existantes pour en infléchir le fonctionnement" (B. Gazier, 1991).

Sur le plan méthodologique, cette recherche nécessitait le recours à une enquête pour identifier les incitations et les contraintes rencontrées par les entrepreneurs de l'industrie depuis la mise en place des réformes. Cette enquête a été menée dans le cadre d'un accord interuniversitaire entre l'Université Paris I (CED) et deux équipes de recherche algériennes (le Centre National d'Études et d'Analyse pour la Planification et le Centre de Recherche pour l'Économie Appliquée au Développement). La recherche a concerné surtout les entreprises de petite taille c'est-à-dire plus précisément les micro-entreprises (moins de 5 actifs) et les petites entreprises (entre 5 et 50 actifs) également quelques grandes entreprises (de plus de 50 salariés) dans des secteurs de l'industrie. Le choix de cet échantillon reflète la structure particulière du secteur privé industriel algérien (tableau n° 1). Celui-ci se caractérise en effet par une forte dominance des micro-entreprises et des petites entreprises qui représentent 99 % de l'ensemble des entreprises industrielles privées, les micro-entreprises étant majoritaires (83,6 % de la population totale) contre 15,6 % pour les "petites et moyennes entreprises" (selon la classification algérienne). Par ailleurs, les micro-entreprises et les petites et moyennes entreprises représentent plus de 80 % de l'emploi du secteur privé industriel, encore ce dernier chiffre est-il

probablement inférieur à la réalité puisque l'enquête de l'ONS (Office National de la Statistique) sur les entreprises industrielles d'où il est extrait, ne prend en compte que les salariés. Or pour comptabiliser les effectifs réellement employés il faudrait ajouter les apprentis, les aide-familiaux et les travailleurs occasionnels. La part des actifs employés serait alors plus élevée. Dans ces conditions, s'intéresser aux micro-entreprises et aux petites et moyennes entreprises en Algérie, c'est s'intéresser à l'essentiel du secteur privé industriel.

Tableau n° 1 : Répartition des entreprises privées par effectif

Effectifs	Entreprises privées
0 à 4 salariés	16 894
5 à 9 salariés	2207
10 à 19 salariés	541
20 à 49 salariés	420
50 à 99 salariés	96
100 à 199 salariés	39
200 à 499 salariés	9
Total	20 206

Source : ONS, *Annuaire de l'industrie 1992* ; ONS, Alger 1993, n° 68.

Tableau n° 2 : Distribution des entreprises enquêtées par nombre de travailleurs en activité

Activité	taille	Micro				Petites et moyennes		Grandes	Total
		1-4	5-9	10-19	20-50	>50			
Métal		6	4	3	6	3		22	
Menuiserie		3	3	5	1	1		13	
Imprimerie		4	8	3				15	
Total		13	15	11	7	4		50	

Source : Ch. Arnaud et H.B. Solignac-Lecomte, *enquête micro-entreprises de l'Algérois, Centre d'Études du Développement de l'Université Paris I : CENEAP/CREAD, 1993/1994.*

L'enquête a été effectuée dans l'Algérois et elle s'est étendue à trois secteurs : ceux de la menuiserie, des métaux et de l'imprimerie (tableau n° 2) ; mais pour des raisons évidentes, elle a été interrompue au début de 1994, c'est pourquoi le nombre d'entreprises (50) ainsi que les résultats sont modestes. Toutefois, nous pensons que tels qu'ils sont, ils sont porteurs d'enseignements et nous avons pu les compléter à l'aide de données récemment fournies par l'ONS sur les entreprises privées. Ces résultats sont présentés en deux étapes ; mais il est nécessaire, pour les comprendre, de garder présent à l'esprit le contexte antérieur du secteur privé en Algérie. Trois sections jalonnent donc cette étude :

- 1) le contexte économique et institutionnel du secteur privé,
- 2) l'impact des réformes institutionnelles sur les entreprises,
- 3) les contraintes nouvelles de la demande.

1. LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET INSTITUTIONNEL DU SECTEUR PRIVÉ

En Algérie, faut-il le rappeler, le secteur privé n'a jamais cessé d'exister. Même au milieu des années 70, alors que l'économie accordait à l'industrie publique, une position privilégiée (60 % de la valeur ajoutée sans compter la construction), le secteur privé a gardé une place significative et prospère ; il produisait 66 % des biens de consommation finale et il occupait une place prédominante dans certains secteurs d'activité tels que les textiles et le cuir. Enfin, sa part dans l'emploi industriel national n'était pas négligeable (41 %), et le code des investissements de 1966 était loin de freiner l'initiative privée.

Cependant, il ne faudrait pas oublier que le développement économique de l'Algérie dans son ensemble était soumis à un plan, et ce dernier assignait au secteur public la mission première de construire une base industrielle. Le capital privé n'avait qu'une place seconde; il était subordonné aux objectifs du plan et orienté exclusivement vers la production des biens de consommation pour le marché intérieur. De plus, les entreprises privées étaient totalement dépendantes des entreprises publiques pour la fourniture de leurs divers inputs (matières premières, biens intermédiaires et biens d'équipement). Même l'accès au crédit bancaire était réservé aux entreprises publiques ; le secteur privé, à bien des égards, était "toléré". Toutefois, dès 1976, la petite entreprise familiale est reconnue officiellement et encouragée, à la condition qu'elle soit "non exploiteuse", c'est-à-dire qu'elle ne menace pas le processus "non capitaliste" (charte d'Alger 1964) ; l'initiative reste modeste.

Le vrai tournant s'amorce avec le début des années 80. Sans rompre vraiment avec l'ancien régime, l'objectif est de "corriger les déséquilibres de la période antérieure", d'abord par une restructuration des entreprises publiques (1981) et ensuite par une promotion du secteur privé (décret d'août 1982). Ce décret restreint toujours les conditions de création des entreprises privées qui doivent être "complémentaires" du secteur public et "non concurrentes" (principe réaffirmé dans la charte de 1986) ; également les procédures d'agrément imposées sont longues et lourdes, mais c'est un premier pas vers une libéralisation qui devient vite moins contrôlée. La soudaine chute du cours du pétrole (près de 46 % en 1986), l'aggravation de la dette extérieure et le déclin des investissements planifiés (depuis 1984) favorisent un encouragement supplémentaire au secteur privé. En octobre 1988, des émeutes populaires renforcent l'incitation à restaurer les forces du marché. Le Programme d'Ajustement Structurel d'abord envisagé sans le FMI (1988-1989) évolue vers un accord de "stand by" avec le FMI, en mai 1994 ; l'économie algérienne entre alors dans un processus de stabilisation et de réformes institutionnelles dont la loi de Finances 1990 (déjà citée) avait amorcé les principes fondamentaux. La libération progressive des prix, celle du commerce extérieur et des marchés financiers, l'introduction d'une concurrence libre et la promotion de l'investissement (nouveau code de 1993), tous ces éléments constituent de

nouveaux jalons vers la libéralisation. Enfin, l'accord passé avec le FMI en avril 1995 donne à l'Algérie une facilité de paiement pour une période de trois ans dont la contrepartie repose sur une transformation de l'économie comportant une nouvelle extension du secteur privé. L'intégration dans l'économie mondiale (dont la dévaluation de 1994 constitue le préalable) est attendue "à plus long terme".

L'incitation au secteur privé s'avère d'autant plus nécessaire que les entreprises publiques ne fonctionnent plus aujourd'hui qu'à 50 % de leur capacité (R. Abdoun, 1996). Par ailleurs, les pouvoirs publics n'oublient pas que dans le passé, au cours des années 70, les industriels algériens ont toujours été considérés comme dynamiques, conscients de participer "aux côtés des entreprises publiques à la vocation industrielle de leur pays" (J. Peneff, 1981). Actuellement, certains tentent même d'exporter (dans les secteurs de la céramique et des plastiques) et le nombre des entreprises privées industrielles ne cesse de s'accroître : de 14 000 environ en 1984, elles sont plus de 20 000 en 1992 et atteignent déjà 26 500 en 1994 (données statistiques de l'ONS, 1996, n° 217). Pourtant, les obstacles qu'elles rencontrent sont encore nombreux, depuis les contraintes financières lourdes jusqu'aux difficultés d'approvisionnement et au déclin de la demande intérieure solvable. Dans ce contexte, on peut se demander si les réformes institutionnelles courageusement entreprises pour promouvoir des structures de marché sont susceptibles de compenser les contraintes économiques. C'est bien la question essentielle.

2. L'IMPACT DES RÉFORMES INSTITUTIONNELLES SUR LES ENTREPRISES

Plusieurs résultats de l'enquête menée en 1993-1994 mettent en lumière l'impact des réformes institutionnelles et économiques sur les entreprises privées. Les relations créées entre les entrepreneurs et leurs fournisseurs d'inputs, entre les entrepreneurs et les banques et entre les employeurs et leurs salariés, ont été successivement envisagées et sont présentées ici, non seulement à la date de l'enquête mais encore dans la période actuelle.

2.1. Les relations avec les fournisseurs d'inputs

Malgré les efforts pour libéraliser l'économie algérienne, les petites entreprises privées dépendent encore lourdement des entreprises publiques pour s'approvisionner en biens d'équipement et en inputs importés. Bien que les quotas d'approvisionnement aient été augmentés depuis 1991-1992 (dans le cadre des réformes du commerce extérieur), ce qui constituait une étape majeure, les entreprises publiques bénéficient encore d'un monopole de fait dans la fourniture d'équipements. Quant aux opérateurs privés (sociétés de négoce ou intermédiaires occasionnels), ils restent discriminés par rapport au secteur public même si leur capacité d'importer a été élargie depuis 1996 (avec la libéralisation du commerce extérieur). De plus, ils sont loin d'être considérés

par les petits entrepreneurs comme une alternative fiable et crédible aux entreprises publiques.

2.1.1. Les biens d'équipement

Les résultats de l'enquête montrent que les fournisseurs publics dominent dans l'approvisionnement de toutes les entreprises privées, quelle que soit leur taille (tableau n° 3) soit comme importateurs directs, soit comme intermédiaires. Il y a des sources alternatives d'approvisionnement telles que les fournisseurs de seconde main pour les équipements. Également quelques entrepreneurs privés, de plus en plus nombreux, s'organisent pour importer leurs machines directement de l'Europe ; ce sont ceux qui ont la possibilité d'obtenir des ressources en devises à partir d'activités souvent extérieures à leur activité industrielle proprement dite. Mais dans l'ensemble, le monopole des entreprises publiques "règne" sur l'offre des machines ou autres équipements et entraîne de lourdes difficultés pour les entrepreneurs industriels, en particulier des délais de livraison quasi-inévitables qui génèrent des coûts de transaction élevés et parfois des ruptures de production qui durent plusieurs mois.

Tableau n° 3 : Origine des biens d'équipement, par taille d'entreprises

	Micro	Petites et Moyennes			Grandes	Total
	1-4	5-9	10-19	20-50	>50	
Entreprises publiques	9	7	7	5	3	31
Revendeurs privés	0	0	0	0	0	0
Récupération/entreprises privées	4	2	1	0	0	7
Licence d'importation	0	2	2	1	0	5
Importation sans paiement	0	3	1	1	0	5
Société étrangère	0	1	0	0	0	1
Crédit devises	0	0	0	0	1	1
Total	13	15	11	7	4	50

Source: Ch. Arnaud et H.B. Solignac-Lecomte, 1994.

Néanmoins, à la question posée : "quelles difficultés rencontrez-vous dans l'approvisionnement de vos équipements ?" ou encore "quelles mesures attendez-vous du gouvernement pour que les conditions d'approvisionnement s'améliorent ?", seulement 12 % des petits entrepreneurs interrogés considèrent l'inefficacité du fournisseur public comme le principal obstacle pour l'achat d'équipements. Le premier problème pour la majorité d'entre eux (48 %) est le niveau des prix ; c'est la contrainte la plus lourde. L'amélioration récente (1994/1996) de l'approvisionnement du marché en produits d'importation de qualité accentue encore le phénomène et se traduit par des difficultés financières supplémentaires à la fois pour les entreprises privées et les entreprises publiques. Ceci tend à montrer que même si les difficultés institutionnelles ont été levées à l'importation, les contraintes de nature économique demeurent, et le niveau du taux de change reste tel que, pour un

petit entrepreneur privé, il est souvent impossible de se passer du fournisseur public.

Tableau n° 4 : Problèmes concernant les achats de biens d'équipement*

Nombres de travailleurs	Micro	Petites et Moyennes		Grandes	Total	Total (en %)	
	1-4	5-9	10-19	20-50			>50
Pas assez de concurrence entre les fournisseurs	0	0	0	1	0	1	2
Disponibilité	3	4	5	2	2	16	32
Prix	5	11	4	3	1	24	48
Financement devises	3	2	3	2	2	12	24
Qualité	0	2	0	1	0	3	6
Pratiques administratives/ législation	3	1	0	2	0	6	12
Total	14	20	12	11	5	62	124
Nombres d'entreprises	13	15	11	7	4	50	100

Source : H.B. Solignac Lecomte, 1994

* réponses multiples

Outre le niveau élevé des prix des biens d'équipement, leur volatilité est également un obstacle important (tableau n° 4) – qui est le reflet de celle du taux de change – et affecte durement le développement des petites entreprises. Entre le moment où les entrepreneurs prévoient les investissements et le moment où l'équipement est disponible, le changement de prix peut rendre la dépense exorbitante. Dans certains cas, le changement des prix relatifs des inputs impose d'autres choix technologiques (le métal plutôt que le bois par exemple). Ces raisons expliquent que la plupart des petits entrepreneurs disposent d'équipements quasi obsolètes ; les données de l'enquête révèlent que les machines ont une ancienneté moyenne de 9 ans dans les petites firmes contre 2 ans dans les plus grandes. L'approvisionnement actuel du marché national en produits technologiques importés évite les pénuries mais ne peut améliorer que la situation des entreprises d'une certaine taille (les moins nombreuses et les mieux armées pour faire face aux difficultés).

2.1.2. Les biens intermédiaires

Ici encore, les fournisseurs publics dominent : 62 % des entrepreneurs de l'échantillon les mentionnent en première place. Pourtant, les opérateurs privés jouent également un rôle significatif (24 % des réponses), surtout pour les plus petites entreprises. Ces derniers sont souvent connus sous le nom de "trabendos", c'est-à-dire marchands informels non spécialisés achetant et revendant toutes sortes de produits en provenance de l'Europe ou du Moyen-Orient et qui sont introuvables sur le marché officiel domestique. Ces marchandises importées sont vendues à un taux de change qui les rend extrêmement coûteuses et même si depuis quelques mois les produits importés (intermédiaires ou autres) inondent le marché, ils sont presque inabornables

pour ceux qui dépendent entièrement des revenus de leurs activités marchandes officielles. Ceci apparaît déjà dans le tableau n° 5 qui montre que la disponibilité limitée et les prix élevés sont les deux principaux obstacles pour les entrepreneurs interrogés.

Tableau n° 5 : Principales contraintes concernant les approvisionnements en biens intermédiaires

	Micro	Petites et Moyennes			Grandes	Total	Total (en %)
	1-4	5-9	10-19	20-50	>50		
Nombre de travailleurs	1-4	5-9	10-19	20-50	>50		
Aucun problème	1	0	0	0	0	1	2
Pas assez de concurrence entre les fournisseurs	2	1	0	3	1	7	14
Disponibilité	11	11	10	4	4	40	80
Prix	11	12	10	5	2	40	80
Financement devises	1	0	0	1	2	4	8
Qualité	5	3	0	0	2	10	20
Pratiques administratives	0	3	3	2	0	8	16
Législation	0	0	0	2	0	2	4
Manque d'information	0	2	1	0	0	3	6
Total	31	32	24	17	11	115	230
Nombre d'entreprises	13	15	11	7	4	50	100

Source : Ch. Arnaud et H.B. Solignac-Lecomte, 1994.

Comme nous l'avons constaté ci-dessus à propos des équipements, il pourrait paraître surprenant, à première vue, que les obstacles administratifs soient si rarement mentionnés par les entrepreneurs (16 % de l'ensemble). De la même façon, on constate que seulement 14 % pensent qu'il n'y a pas assez de concurrence entre les fournisseurs (c'est-à-dire pas assez avec les concurrents privés). Mais il semble que tous les entrepreneurs aient pris l'habitude de "faire avec" les établissements publics, quelle que soit leur inefficience. Cela pourrait également signifier que les alternatives privées existantes notamment pour les produits importés ne sont pas vraiment satisfaisantes, car elles exigent des prix trop élevés. Jusqu'à ces dernières années, en effet, la disponibilité sporadique des matières premières (ou autres biens) et les niveaux élevés de prix étaient cités comme les principaux obstacles. Les pénuries répétées de certains biens rendaient souvent nécessaire pour les entrepreneurs de reconvertir leurs procédés technologiques ou même de changer d'activité. Aujourd'hui, malgré l'abondance des produits importés, les prix demeurent très élevés (l'importance des inventend enregistrés est révélatrice). Pour les petits chefs d'entreprise, l'approvisionnement demeure un problème, et l'efficience de la production pourrait être encore compromise.

Finalement, le cas des entreprises privées – surtout celles de petite taille – illustre bien le fait que la libéralisation du marché des facteurs est loin d'entrer dans la voie des réalisations concrètes. *Autoriser la présence d'opérateurs privés sur le marché, tout en sachant qu'ils sont dans un environnement incontrôlé et marqué par des problèmes macro-économiques majeurs, cela ne saurait faciliter*

les conditions d'une réelle concurrence. En revanche, ce qui se produit, c'est que seuls les opérateurs privés opportunistes qui bénéficient d'un accès étendu aux devises étrangères (grâce à leurs relations avec des personnalités bien placées de l'État ou de l'étranger) peuvent rejoindre le "club" des acteurs publics, dans une situation qui ne cesse pas d'être oligopolistique.

2.2. Les relations avec les banques

Traditionnellement, le financement des entreprises privées repose sur l'épargne personnelle ou familiale de l'entrepreneur ou sur le crédit informel. Durant les années 70, les entrepreneurs privés étaient interdits d'accès aux crédits officiels des institutions financières qui étaient réservés aux entreprises publiques. Mais depuis 1990, la loi sur la monnaie et le crédit abolit officiellement toute discrimination à l'égard des entreprises privées. Pourtant le crédit informel ne semble pas perdre du terrain malgré les taux élevés pratiqués sur le marché informel des capitaux. Ceci pourrait s'expliquer à la fois par les conditions d'accès au crédit bancaire (difficiles) pour les entreprises de petite taille et par le comportement des banques qui ne prêtent, semble-t-il, qu'avec parcimonie (?) les capitaux dont elles disposent en quantités limitées. Enfin la méfiance des entrepreneurs à l'égard de l'institution financière pourrait également expliquer la persistance du secteur privé à opter pour d'autres solutions.

Les tableaux n° 6 et n° 7 montrent que les banques sont presque absentes des sources de financement des petites entreprises. La réalité est un peu différente en ce qui concerne les firmes de 50 salariés ou plus (l'échantillon en est modeste) qui semblent mieux satisfaites par l'accès au crédit officiel. Pour toutes les autres catégories, l'accès aux banques –au moment de l'installation de l'entreprise ou à l'occasion d'investissements ultérieurs– ne se produit presque jamais. Les entreprises dépendent d'abord de leurs propres fonds épargnés, ce qui comprend, dans la plupart des cas, une part des profits de l'entreprise et une part des fonds personnels de l'entrepreneur. Nous n'avons rencontré qu'un seul cas où des fonds publics ont été obtenus par un petit entrepreneur.

Le rationnement opéré par les banques à l'égard des entreprises privées, en particulier celles de petite taille, est souvent justifié par l'insuffisance des capitaux bancaires (surtout en devises). Ce n'est peut-être pas la seule explication à cette discrimination durable. Dans la réalité, comme les institutions financières sont maintenant supposées appliquer des critères commerciaux, la ligne de partage des crédits n'est plus entre les emprunteurs publics et les emprunteurs privés, mais entre ceux auxquels les banques peuvent faire confiance et ceux auxquels elles ne le veulent pas. Les entreprises privées –pour la plupart– font partie de la seconde catégorie, car elles ne présentent pas de garanties suffisantes pour les banques et ont des difficultés à trouver les compléments requis pour les montants dont elles ont besoin (surtout les petites et micro-entreprises).

Tableau n° 6 : Origine des capitaux au moment de la création de l'entreprise

Nombre de travailleurs	Micro					Total	Total (en %)
	1-4	5-9	10-19	20-50	>50		
Fonds personnels	12	14	11	7	4	48	96
Banques	0	0	0	1	1	2	4
Prêts amis/famille	4	7	5	2	1	19	38
Subventions publiques	0	0	0	0	1	1	2
Total	16	21	16	10	7	70	140
Nombre d'entreprises	13	15	11	7	4	50	100

Source : Ch. Arnaud et H.B. Solignac-Lecomte, 1994.

Tableau n° 7 : Financement des investissements

Nombre de travailleurs	Micro					Total	Total (en %)
	1-4	5-9	10-19	20-50	>50		
Fonds personnels	11	14	11	7	4	47	94
Banques	-	1	1	1	2	5	10
Prêts amis/famille	2	4	4	2	-	12	24
Total	13	19	16	10	6	64	128
Nombre d'entreprises	13	15	11	7	4	50	100

Source : Ch. Arnaud et H.B. Solignac-Lecomte, 1994.

Les entreprises publiques sont mieux traitées car les banques sont moins réticentes à prêter des capitaux publics à des acteurs publics qu'à des opérateurs privés qu'elles considèrent encore comme peu fiables ou "sans répondeur". De plus, les entrepreneurs privés eux-mêmes essaient de garder fermement leur indépendance à l'égard des banques ; ils préfèrent réduire leurs niveaux d'activité plutôt que de "laisser les banques interférer dans leurs affaires" (comme le suggère un entrepreneur interrogé). Il s'ensuit que les banques ne s'orientent pas encore vers le comportement d'"agents neutres" dans l'allocation de leurs ressources selon des critères rationnels ; le modèle de discrimination continue donc de se perpétuer. La réforme économique et financière engagée prend du retard.

2.3. La gestion de la main-d'œuvre : la relation employeurs/salariés

Dès les années 70, le processus de l'industrialisation et l'extension du secteur public avaient fait de l'Algérie le pays du Maghreb où la proportion des salariés à l'intérieur de la population occupée était la plus significative. Également, le statut de salarié était un statut plus sécurisé qu'ailleurs : le principe du non-licenciement était acquis et le salaire était considéré comme un revenu protégé plutôt que comme une rétribution économique. Ce principe fondamental était appliqué de façon quasi-équivalente dans le secteur public et dans le secteur privé. Aujourd'hui, il est remis en cause ; la législation du travail des années 90 a remplacé "le statut général du travailleur" jugé trop protecteur.

Néanmoins, malgré une certaine déréglementation dans ce domaine, les modes de gestion de la main-d'œuvre semblent rester largement inchangés. Malgré l'abrogation de l'autorisation préalable à tout licenciement, l'ajustement de la gestion de la main d'œuvre à l'intérieur des entreprises de l'échantillon est resté faible. Si l'on met à part la situation du début des années 80 qui se caractérisait encore par une sorte de "suremploi" et si l'on fait exception du secteur de l'imprimerie, les petits entrepreneurs semblent avoir préféré amputer leurs bénéfices plutôt que de perdre des emplois de salariés dans la période 1986-1993. Or ce phénomène ne se modifie que lentement, car les petits employeurs souhaitent maintenir leur comportement passé et garder leur main-d'œuvre en attendant une conjoncture meilleure.

La suppression du "statut général du travailleur", au début des années 90, visait à rendre le marché du travail plus flexible et à permettre une allocation plus efficiente des ressources humaines. En fait, il est difficile d'identifier les effets de la nouvelle orientation institutionnelle du marché du travail (vers "plus de liberté") dans le contexte de troubles politiques et sociaux actuels. Toutefois, quelques observations méritent d'être soulignées notamment la naissance d'un nouveau modèle de relations salaire/emploi/productivité et l'impact négatif durable des représentations de travailleurs dans certaines entreprises ; également l'absence d'effet apparent de la suppression du SGT.

2.3.1. Le nouveau modèle de relation salaire/emploi/ productivité

Selon les réformes récentes, les salaires peuvent être soumis à des négociations entre employeurs et salariés. Les employeurs ont donc la possibilité de lier le salaire aux performances productives de la main-d'œuvre. Cependant, il est rare de trouver la même pratique dans les entreprises qui s'adressent au marché d'exportation et dans certaines petites entreprises (voir tableau n° 8) qui s'adressent au marché domestique et qui paient des indemnités supplémentaires en dehors de ce qui est légalement prévu.

Tableau n° 8 : Nombre d'employeurs accordant des indemnités supplémentaires à celles légalement autorisées

Taille des entreprises	Micro	Petites et Moyennes	Grandes	Total
Aucune indemnité	5	11	1	17
13ème mois selon résultat	4	11	3	18
Selon la productivité individuelle	2	7	0	9
Autres	2	4	0	6
Total	13	33	4	50
Avantages en nature	2	4	2	8

Source : H.B. Solignac-Lecomte, 1994.

D'après les résultats de l'enquête, on peut noter que pour un niveau donné comparable de qualification, le niveau de rémunération s'accroît avec la taille de l'entreprise. Le salaire national minimum garanti est généralement appliqué (à la

différence de ce qu'on peut observer au Maroc et en Tunisie) ; toutefois la récente décision d'augmenter le SNMG (à 4 800 dinars en mai 1997 puis à 5 400 dinars en janvier 1998) pourrait peut-être infléchir le cours des choses ; mais jusqu'ici, la gestion de la main d'œuvre dans les petites entreprises était restée presque identique à ce qu'elle était dans le passé. Le seul vrai changement observable réside dans le déclin considérable des salaires réels depuis 1994 (résultat de la dévaluation et de l'inflation). Comme en 1997, "aucune hausse de la rémunération des travailleurs du secteur économique n'a été retenue" (seul, réglementairement, le traitement des fonctionnaires a été augmenté), on peut supposer qu'un nombre croissant de salariés ont une activité seconde à côté de leur emploi principal ce qui, à long terme, pourrait entraîner une chute de la productivité du travail dans la petite industrie privée (contradictoire avec les objectifs poursuivis).

2.3.2. L'impact négatif durable des représentations de travailleurs

Pour les employeurs, il existe encore une contrainte institutionnelle qui n'a pas été infléchie par la nouvelle législation : celle de consentir à une représentation syndicale du personnel dans les entreprises de 10 salariés ou plus ; mais l'existence d'une telle représentation est généralement considérée comme une source de coûts de transaction supplémentaires, car les salariés disposent ainsi d'un pouvoir de négociation plus grand, ce qui peut engendrer une augmentation des salaires à terme. Les petits employeurs –de 7 à 9 salariés– déclarent qu'ils limitent délibérément le nombre de personnes embauchées afin d'éviter d'atteindre l'effectif plafond de 10. Ils considèrent que l'organisation fondée sur la confiance mutuelle est préférable à la négociation collective. Ainsi, quelques entreprises restreignent volontairement leur force de travail au-dessous de 10 salariés en raison de cette contrainte institutionnelle, alors même que ces entreprises auraient la capacité technique et économique d'embaucher plus de salariés. Une telle contrainte peut donc déterminer le choix des entrepreneurs dans les termes de leur combinaison productive. L'enquête tend à montrer que les entreprises qui refusent d'atteindre la limite de 10 salariés ont des taux d'utilisation de leur capacité plus bas que les autres et ont des marges inexploitées de productivité. Ainsi, cette contrainte institutionnelle résiduelle entre en contradiction avec la rationalité économique et avec l'objectif de création d'emplois tellement recherché au plan macro-économique.

2.3.3. La suppression du SGT : l'absence d'impact sur le processus de destruction/création d'emplois

Il n'apparaît pas que le retrait du SGT ait accéléré le processus de destruction d'emplois sur la période 1989-1993. Il semble même encore actuellement que les taux d'utilisation des capacités de production sont si bas –entre 40 % dans l'imprimerie et 57 % dans la petite métallurgie, en moyenne, à cause de l'insuffisance de matières premières– que beaucoup d'entreprises se trouvent en situation de sureffectifs.

Tableau n° 9 : Taux de croissance annuel de l'emploi 1986-1993 (en %)

	1986-1989	1989-1993	1986-1993
Métal	-1,5	+1,2	+0,0
Menuiserie	-7,9	-1,5	-4,3
Imprimerie	+0,5	-7,4	-4,1
1-4 travailleurs	+9,5	+5,0	+6,9
5-50	-1,5	-2,8	-2,2
Plus de 50	-4,4	+1,2	-1,2
Total	-2,5	-0,4	-1,3

Source : H.B. Solignac-Lecomte, 1994.

Le tableau n° 9 suggère que les principaux déterminants des variations d'emploi seraient de nature économique : ce serait notamment des tendances spécifiques à certains secteurs d'activité, par exemple le fait que la demande de fourniture en bois a beaucoup diminué alors que celle des fils métalliques a augmenté ; ce serait également le résultat d'un changement dans la demande à la faveur des plus petits producteurs qui enregistrent des surcoûts peu élevés et des prix relativement bas. Corrélativement ces tout petits producteurs pourraient ainsi créer plus d'emplois que les autres et à certaines conditions, les micro-entreprises pourraient constituer un atout pour l'avenir de l'emploi.

Tableau n° 10 : Création d'emplois entre 1989 et 1993, par taille

Taille des entreprises	Micro	Petites et Moyennes			Grandes	Total
Nombre de travailleurs	1-4	5-9	10-19	20-50	>50	
Salariés	3	2	4	1	2	12
Apprentis	1	2	3	0	1	7
Travailleurs occasionnels	0	0	0	0	1	1
Total	4	4	7	1	4	20

Source : H.B. Solignac-Lecomte, 1994.

De plus, parmi les emplois créés depuis 1990 (peu nombreux, on s'en doute) on constate que c'est la catégorie des salariés qui domine en nombre alors qu'on s'attendrait à ce que d'autres catégories constituent l'essentiel de la main-d'œuvre, car elles sont moins coûteuses (par exemple, des travailleurs qualifiés embauchés comme apprentis ou comme travailleurs occasionnels), ce que l'on l'observe dans d'autres pays. A l'évidence, cela ne se produit pas (voir tableau n° 10) dans les petites entreprises de l'Algérois. En fait, il semble que la législation antérieure a été fondamentalement bien acceptée par les employeurs et par les salariés, et l'idée que le statut de salarié doit être préservé semble survivre au moins dans les petites entreprises orientées vers la demande domestique (actuellement encore prédominantes).

Ainsi dans les entreprises privées, surtout les plus petites, l'ancien régime de gestion de la main-d'œuvre demeure, sauf dans les rares entreprises exportatrices émergentes. En revanche, pour ce qui concerne les effets du déclin

du salaire réel (conséquence des premières mesures de l'Ajustement Structurel) le risque est grand de voir se modifier la relation salaire/productivité à long terme. Ajoutons enfin que le nouveau cadre législatif en vigueur (1994) va sans doute apporter quelques changements dans les relations employeurs-employés puisqu'il n'y a plus de distinction entre secteurs public et privé et que des conventions collectives ont été prévues ; également la nature des syndicats se transforme et les revendications pourraient se radicaliser mais pour l'heure, les effets de ces changements sont limités aux entreprises de grande taille...

Au total, dans les années récentes (notamment en 1996-1997) les mesures libérales se sont multipliées en ce qui concerne le commerce extérieur comme en ce qui concerne le financement des entreprises et dans une moindre mesure, la législation du travail, mais on peut penser qu'elles ne transforment pas radicalement les résultats de l'enquête 1993-1994. La libéralisation s'accroît mais les structures monopolistiques demeurent ou se renforcent. D'une manière générale, la dimension institutionnelle ne semble avoir qu'un rôle second. Les lignes de force anciennes ne sont pas encore vraiment effacées alors que des lignes de force nouvelles se dessinent à peine.

3. LES CONTRAINTES NOUVELLES DE LA DEMANDE

Aujourd'hui en Algérie, toutes les entreprises privées se trouvent confrontées à un déclin sérieux de la demande intérieure. Dans une économie traditionnellement protégée où la croissance régulière de la demande solvable était considérée comme acquise, ce phénomène constitue un nouveau problème pour les entrepreneurs. De ce point de vue, l'enquête montre une différence entre les petites entreprises de moins de 10 actifs et celles de 10 salariés ou plus. Les premières travaillent généralement à partir de commandes dispersées, tandis que les secondes travaillent sur la base de commandes régulières (tableau n° 11). Les entreprises qui ne bénéficient pas de commandes régulières semblent aussi celles qui souffrent le plus du déclin de la demande (tableau n° 12) et d'une façon générale, une majorité d'entrepreneurs se plaint de la réduction des débouchés.

Il est difficile de ne pas corréler les effets de la libéralisation avec l'inflation (39 % en 1994) et la dégradation des salaires réels depuis 1986 et surtout depuis 1994. Entre cette dernière date et aujourd'hui, le niveau de vie en Algérie aurait diminué de 25 % (selon certaines estimations). Comme les entreprises sont encore extrêmement dépendantes du marché domestique, elles sont fortement affectées par la baisse de revenus de leurs clients. Dans de telles conditions, et malgré la baisse récente de l'inflation (15 % en 1995 ; 10 % en 1997), la déréglementation courageusement entreprise ne peut pas engendrer les avantages attendus. Ce phénomène est un réel handicap pour les entreprises ; c'est également une sérieuse difficulté pour la stratégie des réformes gouvernementales. Dans un pays où les politiques antérieures centralement planifiées et fortement intraverties ont généré d'énormes rigidités du côté de

Tableau n° 11 : Nature des relations avec les clients

Taille des entreprises	Micro	Petites et Moyennes			Grandes	Total	Total (en %)
Nombre de travailleurs	1-4	5-9	10-19	20-50	>50		
Commandes occasionnelles	10	9	3	3	2	27	54
Commandes régulières	2	5	7	4	2	20	40
Commandes sur contrats	0	1	0	0	0	1	2
Commandes en série	1	0	1	0	0	2	4
Total	13	15	11	7	4	50	100

Source : H.B.Solignac-Lecomte, 1994.

Tableau n° 12 : Contraintes de la demande

	Micro	Petites et Moyennes			Grandes	Total
Taille	1-4	5-9	10-19	20-50	>50	
Oui	8	11	5	4	3	31
Non	5	4	6	3	1	19
Total	13	15	11	7	4	50

Source : H.B.Solignac-Lecomte, 1994.

l'offre et ont induit des déséquilibres majeurs affectant la demande, *transformer l'orientation de l'économie vers des structures de marché exige plus que des réformes institutionnelles*. L'Algérie se trouve dans une situation très inconfortable : les mesures d'ajustement entraînent une gestion durcie de la demande domestique tandis que la réallocation des ressources vers des activités extérieures est à peine engagée et n'est pas encore sûre. Dans un tel contexte, le processus de transition sera nécessairement long et douloureux. On peut même s'étonner des résultats encourageants observés dans de nombreuses petites entreprises à moins que le relèvement du revenu par habitant en 1995-1996 (le premier depuis cinq ans) et le volume des revenus informels en circulation ne contribuent à pallier certains handicaps...

CONCLUSION

Quelques enseignements à tirer de l'expérience d'un secteur privé en transition

Les résultats de l'enquête sur les entreprises privées et les données les plus récentes dont on peut disposer sur l'économie algérienne fournissent des enseignements suggestifs. Évidemment, ils ne sauraient être retenus sans beaucoup de prudence. Il est, en effet, difficile de tirer une conclusion générale sur l'impact des mesures de dérégulation graduelle engagées dans les années 90. Il serait également déraisonnable d'apprécier leurs effets à partir des performances des entreprises privées ; il est impensable encore de rendre compte de toutes les difficultés rencontrées par les petites et micro-entreprises. La "tragédie" politique actuelle et les déséquilibres macro-économiques

suffisent largement à expliquer la faiblesse de la croissance des entreprises, tout autant que la performance négative de la production manufacturière dans son ensemble. Néanmoins, cette recherche suggère trois remarques :

1) *Les petites firmes –et toutes les entreprises privées dans leur ensemble– ne sont plus dans une économie contrôlée, mais elles ne sont pas vraiment dans des structures de marché.* Les entreprises publiques sont encore assurées d'avoir la priorité dans l'accès aux crédits des banques. Par ailleurs, elles ne sont plus seules à dominer le marché des inputs et des biens d'équipement ; quelques opérateurs privés nouveaux venus dans l'importation les mettent en difficulté, mais ils se joignent à elles dans une situation qui demeure oligopolistique.

2) Pour les entrepreneurs privés, comme pour les investisseurs en général, les réformes institutionnelles (c'est-à-dire la dérégulation des contraintes légales et administratives) sont loin de suffire à renforcer les conditions d'efficacité des entreprises. Comme les mesures de stabilisation, d'une part, et les réformes concernant l'instauration d'une économie de marché, d'autre part, sont simultanément appliquées, la contraction de toute l'économie qui en résulte freine les deux processus à la fois et contribue à accumuler les difficultés. *La transition vers une économie de marché exige une claire re-définition des objectifs.* En Algérie, *restaurer la demande domestique est un préalable* avant toute orientation vers l'extérieur. Autrement, l'économie algérienne –qui n'a développé presque aucune capacité d'exportation en dehors du secteur énergétique (95 % des exportations)– risque de s'enfoncer dans une situation de récession durable induite par une demande intérieure sans cesse déprimée. Dans ce cas, il n'y aurait qu'une réallocation limitée des ressources des biens non échangeables vers les biens internationalement échangeables.

3) *Le "désengagement" des contraintes administratives n'implique pas un retrait total de l'État* comme acteur économique majeur. En Algérie, il pourrait être nécessaire de réactiver son rôle à la fois "dans la restructuration de l'offre des entreprises publiques" et dans l'accompagnement institutionnel et financier de la croissance des entreprises privées (surtout celles de petite taille). Rompre avec les habitudes d'un contrôle tatillon n'implique pas nécessairement un laisser-aller chaotique des forces du marché. Réactiver un certain rôle de l'État, c'est sans doute également une des conditions pour qu'à l'avenir, le développement de structures de marché concurrentielles contribue à rendre les entreprises privées plus efficaces.

Pour l'heure, la transition vers l'économie de marché est encore contrariée.

ANNEXE

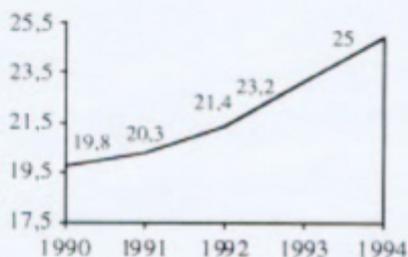
Tableau n° 13 : Algérie, indicateurs économiques

	1992	1993	1994	1995	1996*
	(variation annuelle en pourcentage)				
PIB en prix constants	1,6	-2,2	-1,1	4,3	4,2
Hydrocarbures	1,1	-0,8	-2,5	3,5	6,3
Autres produits	1,8	-2,6	-0,7	4,5	3,6
Prix à la consommation					
En fin d'année	28,0	16,1	38,6	21,9	15,0
Moyenne annuelle	31,7	20,5	29,0	29,8	16,9
Termes de l'échange	-13,3	-8,7	-8,7	-3,0	-5,1
	(en pourcentage du PIB)				
Solde budgétaire global	-1,2	-8,7	-4,4	-1,4	0,3
Solde courant	2,8	1,6	-4,3	-5,6	-4,7
Ratio de liquidité	48,1	49,2	45,8	38,6	36,3
	(millions de dollars EU)				
Balance globale des paiements	0,2	-	-4,3	-6,2	-3,8
Réserve de change	1,5	1,5	2,6	2,1	2,7
(mois d'importations)	2,0	1,9	2,9	2,1	2,5
	(en pourcentage des exportations de biens et de services hors les revenus des facteurs)				
Ratio du service de la dette	76,5	86,3	48,6	43,8	36,8

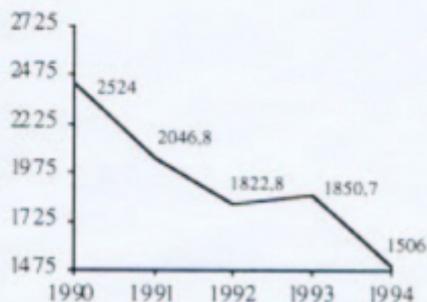
*Projections

Source : Autorités algériennes et estimations des services du FMI.

Graphique n° 1 : Chômage (en pourcentage de la population active)



Graphique n° 2 : PIB par tête (en dollars)



Sources : Algerian Authorities Statistical Yearbook of Algeria 1991 (ONS) ; 1994 World Development Report (2) converted at the official rate in International Monetary Fund, Algeria ; Staff Report 1995 Article Consultation and Request for an Extended Fund Facility by the Middle Eastern and Policy Department and Review Department.

RÉFÉRENCES

- Abdoun R., 1996, "L'économie algérienne prise au piège de sa dette extérieure", *Recherches Internationales*, n° 43-44, Hiver, p 83-160.
- Aghion Ph. et Blanchard O.J., 1993, "On the Speed of Transition in Eastern Europe", in O.J. Blanchard and M. Dabrowski, *Reform in Eastern Europe: Pain and Progress*, MIT Press.
- Andreff W., 1993, *La crise des économies socialistes, la rupture d'un système*, Paris, Presse Universitaire de Grenoble.
- Arnaud Ch. et Solignac-Lecomte H.B., 1993, *Enquête sur les micro-entreprises de l'Algérois*, note ronéotée, CED, Université Paris I.
- Benissad H., 1993, *Micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie*, Centre de Développement de l'OCDE, documents techniques, n° 95.
- Bernard Ch., 1990, *L'auto-emploi urbain (et les micro-entreprises) en Algérie*, Programme mondial de l'emploi, Genève, BIT, document de travail, n° 41, p. 3-63.
- Bernard Ch. et Solignac-Lecomte H.B., 1996, "Algérie : les micro-entreprises à l'aune des réformes libérales", *Méditerranée et Développement*, n° 10 Mars, p. 25-30.
- Bouzidi A., 1985, "Pour une approche économique du secteur privé", *Revue du CENEAP*, L'industrie privée en Algérie, Alger, Juin.
- Conjoncture, 1993, n° 17, 30 Novembre, Alger, Echo-technics.*
- Conjoncture, 1996, n° 25, Septembre, Alger, Echo-technics.*
- FMI, 1996, *Bulletin*, 4 Août.*
- Gazier B., 1991, *Économie du Travail et de l'Emploi*, Dalloz, Paris, p. 295-298.
- Henni A., 1991, *Essai sur l'économie parallèle en Algérie*, Ennag, Alger.
- Horton S., Kanbur R. and Mazumdar D., 1994, "Labor Markets in an Era of Adjustment", *World Bank*, Edi Development Studies, Vol. 2, p 21.

- International Monetary Fund, 1995, *Algeria, Staff Report for the 1995 Article IV Consultation and Request for an Extended Fund Facility*, the Middle Eastern and Policy Development and Review Department, 21 April.*
- Keramane A., 1996, "Économie de marché : nous avons opté pour le gradualisme", *Méditerranée et Développement*, n° 10, Mars, p. 31-33.
- Liabes Dj., 1984, *Capital Privé et Patrons d'Industrie en Algérie 1962-1982*, CREA, Alger.
- Mazumdar D., 1989, "Micro-Economics Issues of Labour Markets in Developing Countries", *World Bank*, an Edi Seminar Paper, n° 40, p. 71.
- Nabli M. and Nugent ? , 1989, *The New Institutionnal Economics and Development, Theory and Applications to Tunisia*, North Holland.
- North D., 1991, "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, Winter.
- Office National de la Statistique, 1989, *Situation des entreprises algériennes en 1987*, Alger, n° 18.*
- Office National de la Statistique, 1989, *Le secteur Privé algérien, évolution de 1984 à 1987*, Alger, n° 14.*
- Office National de la Statistique, 1992, *Données statistiques*, Alger, n° 179.*
- Office National de la Statistique, 1992, *Annuaire de l'Industrie*, Alger, n° 68.*
- Office National de la Statistique, 1996, *Données Statistiques*, Alger, n° 217.*
- Penneff J., 1981, *Industriels algériens*, CNRS, Paris.
- Solignac-Lecomte H.B., 1994, *Taille de l'entreprise et combinaison de facteurs en Afrique*, thèse de doctorat de Sciences Économiques, Université Paris I.
- Taylor L., 1988, *Varieties of Stabilization Experience*, Clarendon Press, Oxford.
- Williamson O.E., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York Press.

* Documents d'informations économiques et statistiques.

FROM ADJUSTMENT TO LIBERALIZATION - A TURNING POINT**THE TRANSITION OF ALGERIAN COMPANIES
TOWARDS A MARKET ECONOMY**

Abstract - Within the Euro-Mediterranean process engaged with the conference of Barcelona (November 1995) and the conference of Malte (April 1997), Algeria is a very particular case. For its transition from a regulated economy to a market economy the Algerian government primarily opt to promote the private sector. Already since the early 1980s the private sector has been favoured by a series of legal acts and mainly the 1990 law has facilitated procedures and access to foreign trade and banks. Now some of the measures included in the Adjustment programme for 1994-1995 aim at accelerating the deregulation process. So more recently massive imports of various industrial goods should have facilitated the output of private entrepreneurs. However it is not sure that the institutionnal reforms will have positive effects on the efficiency of small firms and their long-awaited ability to create jobs. These reforms have been designed to promote a market environment but they are not likely to compensate for economic and financial difficulties.

**ENTRE EL AJUSTE Y LA APERTURA : LA TRANSICION DE LAS
EMPRESAS ARGELINAS HACIA LA ECONOMIA DE MERCADO**

Resumen - En el proceso euro-mediterraneo iniciado por la Conferencia de Barcelona (noviembre 1995) y luego por la Conferencia de Malta (abril 1997), Argelia es un caso muy especial. Tiene que enfrentarse a una doble transición : convertir sus estructuras domésticas en economía de mercado e integrarse a un entorno internacional abierto hacia el exterior. Para su transición hacia una economía de mercado, la prioridad que ha elegido Argelia es la promoción del sector privado. Ya desde 1980, se ha fomentado de forma oficial el sector privado gracias a una serie de reformas institucionales de las cuales la ley de presupuestos de 1990 constituye el punto culminante para una liberalización de las estructuras ; hace poco incluso, en 1994 con motivo del acuerdo de stand by con el FMI y luego en 1996, se aceptaron nuevas facilidades a favor del mercado. Sin embargo no es cierto que reformas institucionales basten para generar efectos positivos sobre la eficiencia de las pequeñas empresas (que son las más numerosas en la industria privada) y generar su capacidad esperada de crear empleos.