

1925

MINISTÈRE DES UNIVERSITÉS

CENTRE DE RECHERCHE EN ÉCONOMIE
APPLIQUÉE POUR LE DÉVELOPPEMENT

C.R.E.A.D



Centre de Recherches en Économie Appliquée pour le Développement	
DATE D'ENTRÉE	22/02/1992
N° D'ORDRE	6220

” PRIX - MONNAIE - REVENUS ”

- Exposé final -

Par le Pr. Ahmed HENNI

Centre de Recherche en Économie Appliquée pour le Développement	
CREAD DOCUMENTATION	
DATE D'ENTRÉE	22/02/1992
N° D'ORDRE	6220

- Décembre 1991 -

I - INTRODUCTION -

I - Marché des biens et marché des situations

La situation caractérisant une société régie par les échanges économiques se traduit, en général, par le fait qu'on ne peut accéder à un bien ou service qu'en offrant soi-même à la place un autre bien ou service. C'est la première loi de l'Economique. Ceci veut dire que, pour obtenir le fruit du travail d'autrui, on doit soi-même avoir exécuté, à un moment ou un autre de sa vie, un autre travail de telle sorte que deux quantités de travail s'échangent (*). C'est la loi dite du marché. C'est, en réalité, le premier fondement des sociétés régies par l'Economique.

Quand, par contre, on peut obtenir le fruit du travail d'autrui sans offrir ou avoir offert en échange de fruit de son propre travail, ceci veut dire que les échanges ne sont pas régis par l'Economique mais que le politique y intervient. L'accès aux biens et services dépend alors non pas de la capacité propre à produire des biens ou services, mais de la capacité sociale à prélever sans contrepartie une quantité déterminée de biens et services. Dans ce cas, ce n'est pas la capacité productive qui régit les échanges, mais l'accès aux biens et services dépend de la situation sociale que l'on occupe et de l'effort qu'on a fourni pour accéder à une telle situation, effort dépensé non pas à produire des biens et services mais à produire des relations sociales. C'est alors le "marché des situations" qui commande la répartition des revenus.

Deux voies dans l'Economie politique s'offrent pour analyser de tels phénomènes : Celle qui conduit à dire que l'accès aux biens en fonction de la situation sociale introduit une inégalité dans les échanges, un biais dans l'équilibre, équilibre reposant sur la loi des débouchés. Cette première voie est celle suivie par les Ricardiens et Marxistes. Le politique perturbe les conditions de l'équilibre et de la reproduction optimale. Il y aura donc un traitement technique de ce biais en laissant une variable de répartition indépendante. Ceci veut dire que l'Economique peut se concevoir sans politique et sans Etat. Telle est l'attitude des classiques, Marx compris.

(*) - Nous laissons ici de côté les problèmes d'équilibre. L'essentiel étant que de Jean-Baptiste Say à Marx, les premières conceptualisations de l'Economique admettent toutes les mêmes principes d'échange de travaux équivalents ou non.

La deuxième voie, ouverte par François Quesnay, fait du politique et des situations sociales une donnée fondamentale des échanges économiques. On ne parlera plus ici d'échanges non équivalents. Le produit net est une nécessité de la reproduction de l'ensemble économique et social. Par contre, chez Marx, la plus-value sera un prélèvement indû, une perturbation introduite par le politique. Dans cette deuxième voie, au contraire, le politique produit un service indispensable au fonctionnement de l'économique. On ne peut alors concevoir de marché sans Etat ni d'échanges reposant uniquement sur la production matérielle. Un prix, un salaire, ne peuvent se déterminer sans qu'un souverain n'assure :

- l'émission de monnaie,
- les règles d'appropriation des produits et services,
- la redistribution sociale et les transferts.

Le problème de la répartition des revenus et de la régulation économique se pose alors en des termes radicalement différents. Il ne s'agit plus d'évacuer l'Etat et les situations sociales mais d'en préciser les fonctions en définissant les services qu'ils rendent et leur prix.

L'équilibre économique ne se conçoit plus alors comme un équilibre reposant sur des échanges de marchandises et une production de marchandises par des marchandises, mais également sur des échanges tenant compte des situations sociales et une production de marchandises et de situations sociales par des marchandises et des situations sociales. Le marché des biens ne se conçoit pas sans un marché des situations et, plus simplement, dans les pays à suffrage universel, sans un marché des suffrages. De François Quesnay à Kenneth Arrow le chemin n'a pas été si direct.

Le marché des situations en Algérie

En Algérie, les échanges, comme ailleurs, ne répondent pas strictement aux règles de l'Economique mais l'accès aux biens et services dépend davantage de la situation et de la position sociale occupée que de l'effort productif opéré. Dans ce cas, comme dans celui du monopole défini dans le cadre de l'Economique, c'est le marché des situations qui commande le marché des biens et services. La conséquence en est que les

variables de répartition, taux de salaire et taux de profit, n'ont pas les mêmes règles de définition et d'action qu'elles ont dans l'Economique.

Canoniquement, le salaire permet l'accès à un panier de biens contre la production d'un autre panier de biens ou services. Ce salaire est, en principe, monétaire.

En Algérie, on peut relever certains éléments qui montrent que le salaire ne répond pas à la définition de l'Economique.

- Le salaire ne permet pas, même quand il existe, d'accéder toujours au panier de biens pour lequel il a été versé (pénurie de biens sur le marché). S'il y a versement de salaire et qu'il n'y a pas de biens sur le marché, ceci peut supposer :

a - que des salaires sont versés sans contrepartie productive en biens et services et que tous les salariés ne produisent pas nécessairement un bien ou service (règle de la loi des débouchés).

b - que, sectoriellement, la production est déséquilibrée et que la branche productrice de biens-salaires est atrophiée par rapport aux autres branches.

c - que des situations de monopole d'achat existent dans l'accès aux biens et services qui excluent les salariés de cet accès.

Si des salaires sont versés sans contrepartie produite en biens ou services, il y a :

- acquisition d'un revenu grâce à l'occupation d'une situation sociale et non grâce à un travail.

- l'émission de signes monétaires sans contrepartie.

Cette situation signifie que, grâce à la création monétaire, l'occupation d'une situation permet de se placer dans la file d'attente sur le marché des biens. D'où pénurie et inflation. Les salariés, qui contre un travail voudraient accéder au marché des biens, n'y sont pas nécessairement prioritaires et peuvent être mal placés dans la file d'attente, elle-même soumise au marché des situations. Les salariés

est consacré alors à enchérir sur le marché pour se procurer les biens nécessaires. D'où l'inflation.

La file d'attente sur le marché des biens et services ne dépend pas du volume du travail accompli et du volume de salaire ainsi obtenu, mais dépend des règles régissant le marché des situations et devient source de rente.

Ainsi, parmi les salariés, il y a ceux qui occupent des fonctions à signature autorisée dans le cadre de la régulation du marché des biens et services. (D'autres fonctions autorisent à placer des gens dans une situation où ils perçoivent un salaire sans contrepartie). Ces fonctions autorisent l'accès aux biens et services de manière prioritaire, directe et au prix administré. Elles sont de plusieurs types :

- Fonction de direction d'unité de production,
- Fonction de direction d'unité de commercialisation,
- Fonction d'autorité de contrôle et surveillance,
- Fonction d'autorité attachée à la distribution de biens et services propriété ou produit de l'Etat.

L'occupation de ces fonctions salariées permet, en général, l'accès direct, prioritaire et au prix administré des biens et services, grâce notamment au système du "bon".

Le titulaire de la signature autorisée à délivrer le produit X 1 fabriqué par l'entreprise Y 1 peut :

1. Se servir prioritairement en produit X 1.
2. Entrer dans un échange de bons procédés avec les personnes occupant les situations à signature autorisée dans les entreprises et administrations Y 2 à Y n et ainsi, ^{de suite} /en leur permettant l'accès direct au produit X 1, /avoir, pour lui-même, en contrepartie, l'accès direct aux produits et services X 2 à X n.

① Ces produits et services circulent dans une sphère particulière constituant un premier marché des biens et services dépendant directement des situations. Sur ce marché, les prix sont administrés et fixes. Le salaire y a un sens canonique.

② Le reste des produits est livré au prix administré au reste de la population mais soumis à file d'attente. C'est un deuxième marché où la situation prime.

Enfin, pour ceux qui n'ont eu accès ni au premier ni au deuxième marché, ils doivent s'adresser à un troisième. Le salaire perd ici son sens comme il le perd sur le marché soumis à file d'attente.

Mais, il le perd également sur le premier marché (le marché "ré-servé"). En effet, si nous admettons que la file d'attente a un coût et qu'il existe un différentiel entre les prix administrés et les prix libres, alors le fait de se placer sur le premier marché engendre un gain lié à une rente de situation. Le salaire obtenu par les personnes titulaires de positions leur permettant l'accès au premier marché est un salaire qui ne reflète pas leur revenu réel. Celui-ci est, en effet, constitué de leur salaire nominal augmenté des économies qu'ils réalisent en achetant les biens à leur prix administré et sans coût de file d'attente. Dans ces conditions, aucune transparence ne peut exister en matière de hiérarchie de revenus salariaux et, par suite, toute quantification reste illusoire. Seule une saisie des revenus par la dépense pourrait renseigner sur leur répartition.

Du taux de profit

Comme pour le salaire, le profit est soumis au marché des situations.

En premier lieu, la structure monopolistique de l'économie, que ce soit dans les activités publiques ou privées, engendre des taux de profit propre à chaque secteur d'activité.

Les taux de profit sont rigides et segmentés. Par ordre décroissant, les branches les plus profitables sont les hydrocarbures, l'agriculture et le commerce. L'activité privée est, en général, plus profitable que l'activité publique (*)

Cette structure monopolistique rigide est due au système de l'auto-risation administrative de l'activité.

(*) - Voir : A. HENNI - segmentation des taux de profit et taux de l'intérêt (1989).

Que ce soit pour l'investissement public ou privé, l'obtention de l'autorisation d'activité dépend, souvent, de la situation sociale. Il en est de même pour les approvisionnements et les crédits où les monopoles peuvent avantager les uns et pénaliser les autres. La rigidité des structures politiques ne peut, dans ce cas, qu'entraîner une reproduction des avantages acquis et préserver le taux de profit réalisé dans une activité quelconque.

Cette situation, où les taux de profit sont protégés et garantis, n'incite pas à l'investissement économique, seul garant, dans l'Economie, de la reproduction du taux de profit. Mieux, il arrive que l'investissement soit dissuadé. Dans ce cas, le rapport profit/capital reste stable au niveau macro-économique, d'autant plus que ce profit peut n'être qu'une transfiguration circulante de la rente pétrolière. Si tel était le cas, alors la maximisation du taux de profit implique la minimisation du capital d'où le malthusianisme dans l'investissement privé en particulier et l'ins-titution d'obstacles rédhibitoires à toute forme de concurrence. Le système de l'autorisation montre bien que c'est le marché des situations qui détermine les divers taux de profit.

L'investissement économique, en se heurtant au marché des situations, devient l'exception. Le marché des situations crée des entraves puissantes au processus de transformation de l'épargne en investissement. L'épargne n'est plus rémunérée en conséquence et cherche d'autres voies de rémunération qui sont le placement dans les circuits parallèles et à l'étranger.

Pour briser la rigidité monopoliste des taux de profit, il se développe tout en ensemble de transactions informelles qui, agissant contre la rigidité administrative et politique, tente de créer des sources de profit en dehors du système de l'autorisation administrative. Cependant, l'ensemble des transactions parallèles ne peut se réaliser que si la ré-pression le tolère. Il y a donc là, également, une dépendance étroite du profit parallèle vis-à-vis de l'attitude répressive de l'administration et, par suite, dépendance vis-à-vis des situations sociales.

Répartition des revenus et régulation

Cette situation ne permet ni une quantification précise des caté-gories de revenus ni leur corrélation à une productivité...

Les revenus n'ont pas la même valeur selon qu'ils sont dépensés sur tel ou tel marché.

La première exigence est de rétablir une valeur unique pour les revenus, valeur indépendante des marchés sur lesquels ils se placent. Cette valeur unique veut dire suppression de la multiplicité des titres d'accès aux biens et services et rétablissement d'un titre unique de paiement, savoir le dinar Banque Centrale.

Par raccourci, passer de "l'économie du bon" à l'économie monétaire. C'est ainsi que peut se concrétiser une transparence dans les revenus. Elle implique l'unification des marchés des biens et services. Elle implique donc une régulation par les prix et la monnaie.

Elle exige, également, la suppression des entraves à la transformation de l'épargne en investissement et une régulation par les prix et le crédit du marché des facteurs de la production.

Pour résumer, il apparaît que la réintroduction des variables de répartition comme variables régulatrices s'avère fondamentale : institution d'un prix de la force de travail et d'un prix du capital. Les deux variables ne peuvent plus être des rentes liées à des situations, mais des prix, dépendant certes des rapports de force sociaux, mais avant tout, corréllés à la productivité des facteurs.

II - EXPOSE DE LA RECHERCHE ET DE SES CONCLUSIONS -

- DE L'OPACITE DES MARCHES AU TAUX DE CHANGE -

La recherche sur "prix, monnaie et revenus" s'est heurtée immédiatement au problème de l'opacité des différents marchés formateurs des prix des biens et services, du prix de l'argent et du capital et enfin du prix du travail. Cette opacité, qui rend les statistiques micro- et macro-économiques non pertinentes, oblige le chercheur à approfondir sa connaissance des pratiques réelles des différents agents économiques sur les marchés non saisis par la statistique officielle. D'où l'hypothèse méthodologique de départ à savoir la saisie d'un double marché des biens et services, un double marché de l'argent et du capital et un double marché du travail. A l'issue de la recherche, la liaison entre deux marchés touchant au même bien avec formation de deux prix différents a permis de mettre en lumière.

1 - l'existence d'une double monnaie sinon l'existence d'une monnaie spécifique à chacun des marchés existant.

2 - l'apparition du concept de rente comme phénomène explicatif de la segmentation des marchés.

3 - l'étude de la distribution et de la redistribution des revenus comme élément explicatif fondamental de cette segmentation avec retour obligé sur les mécanismes de redistribution de la rente pétrolière.

La recherche, finalement, aura tout juste eu le temps de mettre en lumière cette logique quitte à la poursuivre vers l'étude du noyau dur de l'explication : savoir la redistribution des revenus ou plus exactement les mécanismes de formation du revenu des différents agents économiques (Etat y compris). D'où la question à résoudre ultérieurement du statut des deux principales variables de répartition : savoir le taux de profit et le taux de salaire.

Cadre macro-économique d'analyse

La recherche a été facilitée par l'éclairage nouveau des pratiques sociales et économiques résultant de la crise de la balance des paiements depuis 1986. La crise n'est pas en effet une crise de type économique mais elle survient d'abord au niveau des paiements. La chute brutale du prix du baril du pétrole de 40 à 10 dollars environ réduit drastiquement les recettes d'exportation du pays et pose immédiatement le problème de l'ajustement entre la demande à l'importation et l'encaisse devises issue des exportations de pétrole. De fait se trouve ainsi posé le problème du prix de la monnaie. Le refus d'ajuster le prix de la monnaie entraîne immédia-

tenent des perturbations dans le rationnement administré des moyens de paiement extérieur et par suite une perturbation du fonctionnement des entreprises qui ne peuvent plus faire face à la demande interne. Là aussi, le refus d'ajuster les prix internes crée la double monnaie et le double marché des biens : marché administré avec rationnement par les quantités d'un côté et marché libre avec ajustement des prix au niveau de l'équilibre. Les revenus en sont bouleversés, la monnaie de compte ne pouvant plus les comptabiliser correctement et simultanément dans l'un et l'autre marché. D'où une crise non pas économique mais une crise due aux différents retards dans les ajustements.

Cette conclusion, dégagée à l'issue de la recherche, ne pouvait être formalisée au début. Il conviendrait d'en formaliser les termes en analysant comment les retards pris dans les ajustements ont provoqué les différentes crises des différents marchés (marché des changes, puis marché des facteurs puis marché des biens puis enfin marché du travail). Cette séquence reste une hypothèse à consolider au niveau d'un modèle à retards. Elle permettrait de mettre en évidence les liens entre les différents cycles économiques en Algérie. Il demeure cependant que le cycle de la rente pétrolière apparaît comme déterminant et que la crise, loin d'être économique, c'est-à-dire une crise liée aux cycles du capital productif, n'est qu'une crise de paiements qui met en lumière le fonctionnement réel de l'économie. Celle-ci ne semble pas avoir été assise sur des cycles de valorisation productive d'un capital valeur d'échange mais semble n'avoir été qu'un anoucellement de valeurs d'usage soumis au cycle de la balance des paiements et par suite du marché pétrolier international. C'est pour-~~quoi~~ quoi notre recherche sur les prix nous a montré qu'ils étaient tous artificiels et conséquents d'une seule variable indépendante et exogène : le prix du pétrole à l'extérieur. L'ajustement ne semble jamais avoir été fait pour intégrer le prix extérieur du pétrole comme variable endogène du système algérien de prix.

Nous avons d'un côté un système interne de prix fixés de façon administrative par l'Etat et de l'autre un prix exogène fixé par le marché international. La liaison entre le prix de marché du pétrole et le système interne des prix s'est opérée par un prix de la monnaie transformant les surplus du producteur gagnés sur le marché du pétrole en surplus du consommateur par le rationnement interne des quantités.

Mettons que le coût de production interne (exprimé en valeur internationale) du pétrole soit de 100 et que le prix de marché de ce pétrole soit de 1.000. Le surplus du producteur est de 900. Le surplus permet de payer des importations qui grâce au taux de change ne sont payées que 500 en monnaie locale. Le consommateur interne de facteurs ou de produits finis réalise ainsi un surplus de 400. Le mécanisme de fixation administrative du taux de change permettait ainsi de transformer le surplus de production en surplus de consommation. Cette conclusion montre bien que quand le surplus du producteur diminue, le surplus du consommateur disparaît. Il n'y a pas crise économique mais bien au contraire retour à la normale. C'est ce que provoque la crise des paiements de 1986 qui compromet la transformation du surplus du producteur en surplus du consommateur. Le surplus du consommateur peut-être mesuré ainsi que les pertes enregistrées à condition que les prix et quantités soient connus exhaustivement sur le deuxième marché de la monnaie et sur le deuxième marché des biens et services. C'est ce que les services du Plan ont appelé "rentes spéculatives". Il s'agit, en réalité, d'un surplus du consommateur. La crise qui démarre en 1986 est alors une crise de réduction de ce surplus. D'un côté, les agents économiques essaient à travers les prix de maintenir ce surplus (apparition de seconds marchés), de l'autre, les pouvoirs publics, en n'ajustant pas immédiatement le prix de la monnaie, laissent intacts les mécanismes de transformation du surplus du producteur en surplus du consommateur sans qu'il y ait surplus du producteur. Le surplus se crée alors par l'inflation monétaire et sa récupération sur les seconds marchés. L'Etat crée artificiellement un surplus que les agents économiques transforment en surplus du consommateur par la création de marchés parallèles libres. La crise se transforme alors en crise inflationniste et crise budgétaire. Elle met en lumière le rôle économique de l'émission monétaire, rôle complètement occulté auparavant.

Analyse de l'émission monétaire

Le calcul du surplus du consommateur qui naît par la transformation du surplus du producteur ne se suffit pas de la connaissance des prix, quoique les prix et le taux de change soient les vecteurs essentiels de cette transformation. Il devrait être recoupé par les données concernant les moins-values enregistrées par les producteurs soumis aux prix administrés. Cependant, ces données ne reflètent pas nécessairement le surplus accaparé par le consommateur car le déficit et le découvert d'entreprise peut, également, signifier // ^{une} insuffisance de productivité de l'Etat et

Il n'en demeure pas moins que, si l'on fait l'hypothèse que les conditions générales de la production en Algérie n'avantagent pas spécialement un secteur par rapport à un autre, il apparaît alors que déficits et découverts peuvent renseigner sur l'ampleur du surplus transféré au consommateur. (*)

Les moins-values réalisées à travers le système des prix administrés sont compensées par des plus-values réalisées grâce au taux de change. C'est pourquoi l'approche micro-économique s'avère non pertinente pour saisir la circulation globale du surplus et il est indispensable de recourir à l'analyse macro-économique. Celle-ci s'appuierait principalement sur des tableaux d'échanges économiques et des tableaux d'opérations financières. Jusqu'en 1990, n'ont été publiés que les T.E.E. d'avant 1983. Il n'y a jamais eu de publication de T.O.F. Le chercheur se trouve confronté à un sérieux problème de connaissance de la circulation monétaire. La Banque Centrale ne publie jamais ses bilans et les entreprises ne publient jamais leurs comptes, vu qu'elles n'ont pas d'actionnaires en dehors de l'Etat. Dans ces conditions, l'illustration de la recherche par des données exhaustives permettant, à travers l'analyse de la circulation monétaire, de mettre en évidence les mécanismes de transformation du surplus pétrolier en surplus d'entreprises puis du consommateur s'en trouve sérieusement compromise. Elle renvoie l'économiste à des recherches segmentées et sectorielles de type ingénieuriste le condamnant à ne jamais pouvoir faire de macro-économie et encore moins une analyse des flux monétaires.

L'émission monétaire, instrument privilégié de transformation du surplus pétrolier, n'a joué ce rôle qu'à cause du non-ajustement régulier du taux de change en fonction de la productivité des facteurs. La recherche

(*) - Note : L'analyse des conditions de la productivité par secteur reste à faire. Les éléments monétaires qui apparaissent (taux de marge brut et taux de salaire) ne renseignent pas sur la productivité étant donné qu'il n'existe pas de marché authentique du capital ou du travail. L'économie reste segmentée en activités sans rapport financier entre elles, tout mouvement de capital d'une activité à l'autre étant bloqué. La segmentation de l'économie, du fait qu'elle interdit tout mouvement de capital, transforme le taux de profit en variable monétaire pure au lieu qu'il soit le reflet de la productivité. Il en est de même du salaire. D'où l'importance de l'analyse de la circulation monétaire, support essentiel de la redistribution de la rente.

est à poursuivre dans l'élaboration d'un modèle empirique qui devrait permettre d'illustrer la démarche suivante.

a/ - Surplus distribué à travers les carburants

Prix international du pétrole	Prix intérieur du pétrole	Surplus redistribué par baril
100	25	75

Il s'agit dans un tel modèle de voir comment se forment les revenus internes à travers la fixation du prix interne du pétrole. Il conviendra de recenser les activités consommatrices de pétrole pour estimer de combien elles bénéficient par an. Bien entendu, la subvention indirecte accordée à travers le prix de l'énergie en général fausse toute appréciation du taux de marge brute apparaissant dans le bilan micro-économique des entreprises et déconnecte totalement ce taux de la productivité effective. D'où l'importance de l'analyse de la circulation des flux monétaires. En outre, toute appréciation de la répartition des revenus s'en trouve complètement faussée. Faute de l'existence d'un tableau d'échanges interindustriels (T.E.I.) la connaissance des coefficients de consommation d'énergie et celle des échanges entre le segment pétrolier de l'économie et le reste s'en trouve totalement compromise.

b/ - Surplus dû au taux de change

Prix international du produit en \$	Taux de change du dollar	Prix intérieur	Taux de change réel	Surplus de l'acheteur
100	5 DA	500	10 DA	500

Ce surplus est plus facile à calculer. Il suffit de connaître le montant annuel des importations et le cours réel de la monnaie sur le marché.

Si par exemple, en 1980, il y a eu 40 milliards d'importations et que le taux administré du change était de 2,5 inférieur au taux du marché, ceci veut dire qu'il y a surplus des importateurs de 60 milliards de dinars. Ceci veut dire que la masse monétaire en circulation aurait dû être infé-

rieure de 60 milliards à ce qu'elle a été à ce moment là pour ne pas être inflationniste et éviter qu'il y ait transformation du surplus pétrolier en surplus des acheteurs. Si par contre le taux de change administré avait été aligné sur le cours réel alors l'émission de 60 milliards en plus n'aurait pas été inflationniste. L'hypothèse formulée ici est que l'on peut calculer le surplus redistribué par le biais du taux de change en redressant les chiffres de l'émission monétaire à leur niveau "normal". Connaissant ce niveau "normal" on peut en déduire le taux de change "réel" qui s'observe sur les marchés. C'est ce que montre le tableau ci-dessous qui permet, par la connaissance du surplus redistribué, de déterminer le taux de change du marché. Les calculs laissent supposer que le taux du marché observé répond bien à cette logique. De ce fait, il est incontestable que si, soit la masse monétaire avait été réduite du surplus, soit le taux de change ajusté au taux réel, il n'y aurait pas eu de redistribution monétaire du surplus et donc pas d'inflation. On peut en conclure que les stratégies sociales ont visé :

1. A maintenir un taux de change en deça du taux réel ;
2. A émettre de la monnaie pour couvrir la circulation du surplus jusqu'à concurrence d'une émission gouvernée par le taux du marché.

La contradiction de la gestion monétaire n'en est que plus évidente : l'émission est opérée en fonction du taux du marché de la monnaie et le taux administré de la monnaie est maintenu en deça de ce taux réel.

Ces stratégies de la répartition se manifestent avec plus d'évidence autour de l'accès aux devises. La répartition des devises à l'importation commande le montant du surplus accaparé par les acheteurs.


Un exemple en est donné par la répartition opérée par la Chambre Nationale de Commerce.

Budgets devises secteur privé 1989

Importations physiques de marchandises.....	5.810 millions de DA
- dont fonctionnement	4.010 millions de DA
investissement	1.800 millions de DA

Source : Lettre d'information CNC, août 1989.

Estimation du surplus redistribué et du taux de change du marché



Années	Masse monétaire	Surplus * M-0,2 PIB	Taux de change du marché
1967	6,9	1,2	100
1968	9,3	1,4	100
1969	10,9	1,2	100
1970	11,5	5,0	107
1971	12,8	10,6	108
1972	16,6	5,0	102
1973	21,4	7,2	110
1974	23,3	13,4	119
1975	30,5	16,0	130
1976	39,5	24,6	146
1977	47,9	34,6	167
1978	61,4	39,2	213
1979	71,3	41,2	268
1980	83,1	38,6	250
1981	96,6	42,8	264
1982	125,2	49,2	291
1983	151,8	57,4	358
1984	183,4	65,0	371
1985	202,2	76,2	434
1986	204,5	85,0	555
1987	224	96,4	664

La compétition autour des devises se fait pour le fonctionnement, instrument principal de transformation du surplus pétrolier. L'investissement qui est, par contre, un transformateur plus lent, n'est pas souhaité dans les mêmes proportions.

Si l'on ventile ces budgets par segments de l'activité, on s'aperçoit qu'ils sont totalement déconnectés de l'importance du segment dans la production intérieure mais reflètent bien des stratégies d'accès à la devise considérée comme le moyen performant de l'accaparement du surplus.

Montants devises engagés par la Chambre Nationale de Commerce
(1989)

Branche	Montant 10 ⁶ DA		Contribution à la valeur ajoutée globale	
- Textile et confection	855	26,4	0,91	13,0
- Cuir et chaussures	118	3,6	0,18	2,5
- ISMIE	927	28,6	0,65	9,4
- Plastique, chimie	897	27,7	0,93	13,3
- Papier carton	303	9,3	0,18	2,5
- Agro-alimentaire	129	3,9	3,9	56,1
- Matériaux de Construction	8	-	0,2	2,8
- Bureaux d'études	1	-	-	-
TOTAL	3.237	100 %	6,95	100 %

On remarque que l'agro-alimentaire qui contribue pour 56 % de la valeur ajoutée du secteur privé ne perçoit que 3,9 % du budget-devises global tandis que les ISMIE (Industries Privées de Métallurgie et Electricité - Electronique) qui ne contribuent que pour 0,65 % de la valeur ajoutée nationale et 9,4 % de la valeur ajoutée du secteur privé bénéficient, elles, de 28,6 % des budgets-devises accordés au secteur privé.

La comparaison est encore plus probante si nous comparons les montants absolus des budgets devises à la valeur ajoutée des secteurs.

	(1) Valeur ajoutée en 10 ⁶ DA	(2) Devises engagées 10 ⁶ DA	Rapport $\frac{2}{1}$
- Textile et Confection	2.137	855x5	0,40
- ISMME	1.529	927	0,60
- Plastique-Chimie	471x	897	1,90
- Cuirs et chaussures	426	118	0,27
- Agro-alimentaire	4.846	129	0,02
- Matériaux de construction	480	8	0,01

On s'aperçoit de deux choses :

a - Les budgets devises ne sont pas calculés et accordés en fonction de la valeur ajoutée du secteur.

b - Le rapport de transformation devises-valeur ajoutée en dinars varie considérablement selon les secteurs, le secteur du plastique et de la chimie consommant plus de devises qu'il n'ajoute de valeur. Si nous appliquons le taux réel du marché à la devise, on s'aperçoit que les titulaires de devises s'approprient plus en contre-valeur dinars du simple fait d'accéder aux devises qu'ils n'ajoutent de valeur. Ainsi, si nous appliquons un taux de 3 seulement pour le différentiel taux de change administré - taux de change libre, on s'aperçoit que ceux qui accèdent aux devises enregistrent un surplus sans avoir besoin de produire. D'où la compétition pour accéder aux devises et non pour ajouter de la valeur.

Branche	Devises obtenues cours du marché	Valeur ajoutée 10 ⁶ DA	Surplus
Plastique-chimie	2.691	471	+ 2.220
ISMME	2.781	1.529	+ 1.252
Textile et confection	2.565	2.137	+ 428
Cuirs et chaussures	354	472	- 72
Agro-alimentaire	387	4.846	- 4.459

On observe que la contre-valeur marchande des devises obtenues est, pour certaines branches, plus forte que la valeur qu'elles ajoutent exprimée

en dinars. Ceci veut dire que ces branches n'ajoutent pas de la valeur mais ne sont que des prétextes d'activité pour capturer la rente pétrolière à travers les quotas de devises obtenus pour leur fonctionnement. Il est absolument antinomique que l'importation d'inputs soit plus élevée que la valeur ajoutée. Il y a soit fraude fiscale soit utilisation détournée des devises.

L'activité semble donc n'être qu'un prétexte à la redistribution du revenu national et notamment du surplus pétrolier à travers la transformation des dinars en devises et inversement. Ceci veut dire que tous les indicateurs (prix notamment) sont faux et ne reflètent aucune réalité. Si l'on ajoute 471 de valeur en DA et que l'on obtienne 2.690 de devises pour fonctionner, il est patent que l'importation est également fautive. Cette réalité montre que c'est la file d'attente sur les devises qui représente l'élément stratégique de l'action des acteurs sociaux pour se partager le revenu national ou plus précisément les surplus tirés de l'exportation du pétrole. Pour se placer sur cette file, il convient d'avoir une activité formelle qui au lieu d'ajouter de la valeur, en capture grâce aux autorisations d'importation. Les prix de production, les revenus de cette activité sont totalement déconnectés de sa valeur ajoutée et peuvent être purement arbitraire relevant davantage du motif de spéculation que du calcul ou de la productivité. Socialement, c'est le reflet de l'existence de groupes sociaux influents qui, sous prétexte de production, se partagent la rente pétrolière.

Cette conclusion demande à être étayée par une recherche future plus précise sur ce problème. Cette recherche pourrait à partir de cas micro-économiques estimer la valeur réelle de la valeur ajoutée et la comparer aux devises obtenues à l'importation pour le fonctionnement. La série des rapports importations d'inputs/valeur ajoutée pourrait hiérarchiser les branches selon le pouvoir dont elles disposent pour capturer le surplus pétrolier à travers leur pouvoir d'obtention des devises, sans qu'elles soient pour autant les plus fortes productrices de valeur ajoutée. Ceci éclairerait la structure de l'investissement privé national et la préférence pour telle ou telle branche. Il est incontestable d'après les premières conclusions auxquelles nous sommes parvenus ci-dessus que l'investissement privé national se dirigerait en priorité vers :

1. Les plastiques et la chimie.
2. La transformation métallurgique et le montage électrique et

- 3 - Le textile et la confection.
- 4 - Les cuirs et chaussures.
- 5 - L'agro-alimentaire.

Cependant, si avec peu d'investissement on peut capturer beaucoup de surplus dans les plastiques, ceci veut dire que cette branche doit être fermée et qu'il est difficile d'y pénétrer, l'investissement se faisant sur autorisation. Par contre, il doit être beaucoup plus facile de pénétrer dans la branche agro-alimentaire vu que son pouvoir de transformation du surplus pétrolier en profit propre est très faible. C'est d'ailleurs ce qui ressort des derniers chiffres de l'investissement privé (ONS, 1987) où le plastique investit 28 millions et l'agro-alimentaire 224 millions. Plus la branche est fermée, plus son coefficient de transformation devises-dinars est élevé. Nous retrouvons tout simplement la stratégie des monopoles. De cela nous pouvons tirer que l'investissement se fait :

1. Dans les branches fortes consommatrices d'inputs importés.
2. Dans les branches à fort coefficient de fermeture.

Ce sont ces deux caractéristiques qui maximisent, grâce au taux de change, la capture du surplus pétrolier.

Outre cette recherche de type micro-économique, il serait indispensable de poursuivre cette hypothèse sur le plan macro-économique en redressant les comptes nationaux en fonction de la valeur marchande du dinar. Une simple indication suffit à démontrer l'intérêt d'une telle recherche.

Si nous prenons l'année 1987 (dernière année de publication d'un TEE), nous constatons que la valeur ajoutée nationale est de 90 milliards. Les importations sont de 39 milliards au cours du dollars administré. Si, à l'époque la valeur marchande du dollar est de 3 fois seulement sa valeur administrée, nous constatons que les importations seraient évaluées à 117 milliards et la valeur ajoutée à seulement 90 milliards. Bien entendu, cette valeur devrait elle-même être corrigée mais si l'on considère que la plupart des consommations intermédiaires sont importées, la différence PIB - CI ne remettrait pas en question l'ordre de grandeur. Ceci veut dire que, principalement, la valeur ajoutée n'est, en grande partie, qu'une redistribution du surplus pétrolier. D'où l'importance d'une recherche sur

Indicateurs du secteur privé - TEE - 1987

	CI	VA	I	Excédent	Rapport I/VA
- Plastique	628	471	28	128	5,9 %
- Textile	2.290	2.137	51	607	2,3 %
- Cuir	432	426	19	139	4,4 %
- ISMME	1.080	1.529	40	480	8,3 %

(Millions de dinars)

Dans le secteur public, le rapport I/VA varie entre 25 et 30 % alors que ce rapport se situe en moyenne, dans le privé, autour de 5 %. L'excédent vient donc plus, dans ce cas là, de la valorisation marchande des consommations intermédiaires que de leur transformation productive.

On observe que le secteur privé ne se donne pas les moyens en fonds fixes pour assurer la transformation industrielle du volume de consommations intermédiaires qu'il manipule. Cette manipulation est donc purement marchande, de type circulatoire, servant plus de prétexte* à la capture de la valeur que de moyen à sa production. C'est pourquoi ces consommations sont, en réalité, le véhicule de la redistribution du surplus pétrolier à travers l'importation. On peut, dans ces conditions, non pas parler d'industrie, mais de lieux de transformation du surplus pétrolier à travers la fétichisation du concept de production. Celle-ci n'est qu'une grandeur fétiche recouvrant la répartition du surplus pétrolier.

La productivité se mesure non pas par un coefficient de capital mais par un coefficient de capture du surplus pétrolier, qu'on pourrait calculer en rapportant les importations à l'excédent. On ne connaît pas les importations par secteur juridique ni les services de douanes ni l'office des statistiques ne ventilant les volumes d'importation par secteur. Il ne reste que le montant-devises alloué. C'est pourquoi nous avons préféré aborder le problème sous cet angle là. On peut, cependant, opérer une estimation des importations dans les consommations intermédiaires soit par enquête micro ou par application de ratios moyens de branche (ce qui ne résoud pas le problème de la différenciation public-privé).

(*) - Voir 1/ Ahmed HENNI, Société et production, OPU, 1991.

On peut cependant observer que lorsqu'il faut investir 30 DA pour obtenir 100 DA de valeur ajoutée dans le secteur public (TEE 1987), il suffit d'en investir 4 dans le privé pour obtenir les mêmes 100 DA de valeur ajoutée.

Industries hors hydrocarbures

Année 1987

	Secteur Privé	Secteur Public
- Rapport <u>investis-</u> <u>sement</u> <u>Valeur ajoutée</u>	3,86 %	27,29 %
- Rapport <u>excedent</u> <u>net</u> <u>Valeur ajoutée</u>	46,23 %	9,31 %

Le secteur qui investit le plus est celui qui retire le moins de profit et le secteur qui investit le moins est celui qui retire le plus de profit. Il est clair :

1. Qu'il n'y a pas de taux moyens du profit par branche.
2. Que ces taux de profits segmentés traduisent des situations de monopole des facteurs de la production.

La segmentation des taux de profit

La fermeture des différentes branches à l'investissement conduit à la segmentation des taux de profit et à l'absence de mouvement de capital d'une branche à l'autre. Comme nous l'avons supposé auparavant ce sont les branches qui font le plus de profit qui investissent le moins. Ce ne sont pas des industries mais des commerces déguisés en usines.

Taux de profit net (1987) - Secteur privé

I.S.M.M.E.	42,8 %
Matériaux de Construction	31,0 %
B.T.P.	36,9 %
Plastique Chimie	19,3 %
Textile Confection	27,8 %
Cuirs et Chaussures	30,8 %

La stratégie de maximisation du taux de profit net P/K suppose une minoration maximum du capital engagé ce qui conduit aux stratégies de fermeture des branches aux nouveaux investisseurs. Les deux instruments-clé utilisés pour fermer les branches sont :

1. Le monopole immobilier.
2. L'autorisation à l'importation.

Le monopole immobilier de l'Etat est bien connu et il est inutile d'y revenir (*). L'autorisation à l'importation ou de matières est-elle aussi bien connue à travers le système des "Licences". L'année 1990 à enregistré le vote de deux dispositions législatives visant à libérer le marché foncier et dégager l'administration de la distribution de locaux et terrains ainsi qu'à libérer l'importation d'équipements et de matières pour l'industrie. De plus, la liberté d'installation a été confirmée par un texte sur le registre de commerce. Il faudra attendre plusieurs années pour savoir si ces dispositions ont mis fin à la fermeture des branches et à la segmentation des taux de profit. Ces profits n'en sont pas puisqu'ils ne représentent pas un surplus produit mais seulement le résultat d'une circulation de type monopoliste. Les monopoles ne sont pas industriels mais seulement marchands et représentent une structure plus sociale qu'économique. Ils ne sont pas la conséquence d'une dynamique concurrentielle par éviction des moins productifs mais la conséquence d'une fermeture politique de l'accès à l'industrie. C'est pourquoi certains auteurs les qualifient de "rentes" et plus précisément de "rentes spéculatives" (voir les rapports du Conseil National de la Planification).

Les "rentes spéculatives"

Le rapport (1989) du CNP parle de rentes spéculatives "exorbitantes". Il distingue entre les rentes de flux (celles dont nous avons abordé l'analyse) et les rentes de stock. Ces dernières sont essentiellement constituées des plus-values sur biens immeubles (et même meubles) tels que équipements, canions, bus, locaux immobiliers, terrains... Ces plus-values sur actifs ne seraient, d'après les auteurs, que la contrepartie "de la destruction financière des entreprises et de leur financement monétaire d'une part, et de la lapidation du patrimoine communal d'autre part." (page 16). Il est évident qu'une telle vision ne peut satisfaire l'économiste de par son carac-

(*) - Ahmed HENNI, Essai sur l'économie parallèle, ENAG, 1991.

tère trop vague et restrictif. On ne voit pas très bien le lien entre la destruction financière (la cause) et la plus-value sur actif (l'effet). Qu'un camion soit vendu 100 et revendu par son détenteur à 300, soit une "rente spéculative" de 200, ne représente pas un phénomène dû à la destruction financière du fabricant de camions. Par ailleurs, le détenteur d'un logement acheté 100 qui le revend à 500 ou 1000 ne fait que s'aligner sur les conditions du marché du logement marginal. On entrevoit que pour l'économiste, si les comptes vont s'équilibrer quelque part, c'est qu'il y a une subvention cachée qui permet de vendre le camion ou le logement à 100 pour qu'il soit ensuite revendu à 300, 500 ou 1000. C'est, en réalité, la subvention déguisée sous forme de découvert bancaire ou de déficit d'entreprise ou du Trésor qui entretient le phénomène des deux côtés :

1. Elle permet l'existence d'un vendeur en déficit,
2. Elle permet, en face, l'existence d'un pouvoir d'achat disproportionné.

D'où le problème de l'alignement des prix et des revenus sur la productivité et notamment, leur alignement sur la productivité marginale, c'est-à-dire vendre le camion au coût du dernier camion produit "dernier cri" et vendre le logement au coût du dernier logement produit avec les dernières méthodes et standards de production et d'habitat.

Mais le problème n'en est pas résolu pour autant. Les prétendues "rentes spéculatives" détectées semblent provenir du phénomène de la revente d'un même produit. Il s'agit alors de savoir si cette revente accomplit une fonction sociale et que son revenu n'est qualifié de rente que parce qu'elle s'exerce "illicitement" tout en étant nécessaire ou bien si c'est une rente au sens économique, celle d'un monopole.

Il est clair que la revente d'un actif ne débouche pas sur une rente mais d'une plus-value dont il convient d'analyser la nature : bénéfice commercial, profit industriel, rente de monopole.

L'exemple du camion montre que pour obtenir une telle marchandise il convenait de s'inscrire sur une file d'attente à l'usine. Ce qui fermait l'accès aux facteurs de la production. La rente, en réalité, se trouve chez les revendeurs. L'acheteur qui ne trouve pas de camions sur le marché et

qui n'arrive pas à s'inscrire sur la file d'attente, s'adresse à quelqu'un qui remplit une fonction sociale précise, celle de redistributeur. Faute d'un commerce normal, la fonction commerciale prend des formes "illicites". Le revendeur contribue :

- 1/- A casser la fermeture à l'accès aux facteurs de la production.
- 2/- A assurer une fonction sociale inexistante.

Il contribue ainsi à réduire la rente de monopole dont bénéficient les détenteurs de camions tout en créant une nouvelle : celle dont vont bénéficier les nouveaux acheteurs de camions inscrits sur la file d'attente. En effet, ceux-ci achètent le camion à 100 et, en réalité, disposent d'un actif évalué sur le marché à 300. Il y a quatre types de revenus qui apparaissent :

- 1 - Celui des détenteurs de camions (rente de monopole sur le transport).
- 2 - Celui des revendeurs (marge commerciale plus rente de monopole à la revente).
- 3 - Celui des nouveaux acheteurs inscrits sur file d'attente (rente de revente devenant plus-value patrimoniale et rente d'activité).
- 4 - Celui des acheteurs sur le marché de deuxième main (rente d'activité du transport).

La seule rente qui semble être due à la spéculation est celle dont bénéficient les nouveaux acheteurs inscrits sur la file d'attente et qui ne passent pas par le marché de deuxième main.



- DES RENTES" SPECULATIVES" -

Prix et marché du ciment

Nous allons à travers l'étude d'un marché particulier montrer aussi bien la liaison entre prix et revenus à travers la gestion "subventionnée" qu'entre les "rentes" et les bénéfices dues à l'accomplissement d'une fonction sociale que n'accomplit pas la gestion "bureaucratisée".

En 1988, le ciment est vendu quai usine aussi bien en gros qu'au demi-gros. Cette concentration de la distribution au niveau de l'usine fait remplir à un seul guichet, tenu au niveau de l'usine, le rôle joué par tout un réseau de distribution. Bref, la fonction sociale de distribution est concentrée au niveau d'un guichet d'une usine. Elle n'existe plus. Il va donc apparaître une forme sociale exerçant cette fonction et appelée marché de deuxième main ou marché parallèle du ciment. En réalité, ce n'est pas un marché parallèle à un autre marché similaire qui existe déjà mais c'est, comme nous allons le montrer, le seul marché qui existe. Il accomplit la fonction sociale de distribution que n'accomplit pas l'usine ou les réseaux "bureaucratisés" des Entreprises de distribution des matériaux de construction (EDIMCO).

Le ciment étant vendu en demi-gros au guichet des usines, les clients s'inscrivent à l'usine dans une file d'attente et attendent d'être livrés les uns après les autres. L'enquête faite auprès de l'usine de Zahana montre que le temps d'attente d'un camion aux portes de l'usine est, en moyenne, de trois jours. Cette immobilisation provoque un manque à gagner en matière de prestations de services en transport, variable selon le tonnage des camions. Nous avons, cependant, observé que la majorité des camions placés en file d'attente étaient des camions de deux tonnes. La prestation de service journalière d'un camion au "marché du transport" du stade du 19 juin d'Oran se facturait en mars 1989 à 800 DA/jour pour un transport sur un rayon de 250 Kms soit 500 Kms aller-retour. Le manque à gagner d'un camion de deux tonnes est donc 800 DA par jour soit pour trois jours d'immobilisation, une perte de chiffres d'affaires de 2400 DA.

Au bout de trois jours le camion charge le ciment et peut se livrer à destination (commerçant de matériaux, petite entreprise de bâtiment, auto-constructeur). A son enlèvement, le ciment coûte donc déjà

2.400 DA de plus pour 2.000 kilos. Le ciment est livré par sacs de 50 kilos à 20 DA en moyenne, soit 1000 DA la cargaison de 2000 kilos. Dès son enlèvement, le ciment coûte 3400 DA les 2000 kilos soit un prix réel de 80 DA le sac de 50 kilos, prix observé sur le marché de deuxième main.

Ce marché ne fait, en réalité, que répercuter des coûts réels de distribution. Cependant, le problème réel est que tous les acheteurs de ciment ne supportent pas ces coûts. Nous avons observé que des camions enlevaient directement le ciment, sans attendre. Un employé du service vente nous a appris que tous les acheteurs n'étaient pas inscrits sur file d'attente. Pour certains, ils se prévalaient de leur statut d'entreprise publique. D'autres avaient, semble-t-il, suffisamment de "relations" pour ne pas payer le coût de la file d'attente. D'ailleurs, le même employé nous a appris que les transporteurs négociaient entre eux la place du camion dans la file et que cette place se vendait et s'achetait.

Plus tard, nous avons rencontré un propriétaire de camion qui ne transportait pas de marchandises mais se contentait de se placer dans la file des camions et quand il était suffisamment rapproché du quai d'enlèvement, il vendait sa place. Il faisait ainsi l'économie de dépense de carburant et évitait la fatigue du transport. C'est semble-t-il, ainsi qu'il gagnait sa vie. La place en mars 1989 se jouait autour de 1200 DA, soit 400 DA par jour. En supposant un taux de 10 rotations par mois, on peut estimer un "gain" maximal de 12.000 DA/mois dont il convient de défalquer les frais d'usage et amortissement du camion.

En réalité, c'est le coût d'un temps consacré à l'attente au lieu qu'il soit consacré à une activité de distribution.

Distribution et temps socialement nécessaire

Les prix sur le marché libre indiquent qu'il existe un coût supplémentaire par rapport au prix affiché "sortie usine". En effet, aucun système économique ne peut fonctionner en se réduisant à la seule "sphère de la production". Or, il semble, suite à l'adoption en Algérie d'une certaine idéologie socialiste, que l'on ait réduit l'économie à la seule sphère de la production en supprimant souvent l'activité de distribution et en dévalorisant idéologiquement le rôle des "intermédiaires". Les prix, de ce fait, devenaient des prix de "sortie usine" n'incluant pas le coût

de la distribution. Cette distribution était, en outre, pénalisée financièrement puisqu'elle supportait une taxe unique globale à la production de services (TUGPS) non remboursable. Par contre, quand le produit était vendu par le producteur, il ne supportait qu'une taxe unique globale à la production (TUGP) remboursable. Bref, quand il était vendu par un distributeur, le produit supportait deux taxes. Quand il était vendu par le producteur, il ne supportait qu'une seule taxe. De ce fait, les entreprises de production n'avaient pas intérêt à créer des filiales de distribution. De plus, en concentrant la distribution au niveau de leurs guichets, les entreprises de production transféraient, en réalité, le pouvoir de rationnement au chef d'entreprise lui-même ou à la bureaucratie d'entreprise d'une manière générale. La possibilité d'accorder le passe-droit n'existe que s'il y a file d'attente aux portes des usines. Une décentralisation de la distribution aurait supprimé les files d'attente chez les producteurs et provoqué un transfert du pouvoir de rationnement au dehors de l'entreprise, à des distributeurs.

Ce pouvoir de rationnement est doublement profitable à l'entreprise de production :

1. Il permet de centraliser les passes-droit à la file d'attente et, éventuellement, de privilégier certains agents au détriment des autres. Quant un agent ne subit pas la file d'attente, il gagne le différentiel entre le prix administré et le prix libre. Plus le tonnage qu'il enlève est important, plus son gain est grand.

Ainsi, en enlevant directement 2.000 kilos de ciment, il gagne, en moyenne, sans aucune contrepartie productive, 2.000 DA. Sur la production nationale de ciment qui est de 12.000.000 de tonnes, l'enveloppe maximale que peuvent se partager les "rentiers" (ceux qui enlèvent directement la marchandise et ceux qui leur accordent les passes-droit) serait de 12 milliards de dinars. Montant tout à fait considérable qui renseigne sur les enjeux politiques et sociaux et qui montre quel est le coût social de la fonction de distribution. On peut recenser, produit par produit, le montant de ce que les fonctionnaires du Plan désignent par "rentes spéculatives", c'est à dire le coût de la fonction économique de distribution. Il y a, en réalité, des commerçants sans commerce. Ceci permet à certains groupes sociaux commandant ou appartenant à la bureaucratie d'entreprise de bénéficier de ce commerce "informel".

On peut estimer le coût de la distribution à une norme de 33 % du prix de production. Pour estimer le coût du travail social nécessaire à cette fonction, il suffirait d'estimer le tiers du PIB non soumis à un réseau de distribution décentralisé. Or les produits dont la distribution n'est pas centralisée sont les produits agricoles. Le reste est peu ou prou soumis à la centralisation (du sucre au ciment). On peut donc estimer à 100 milliards de dinars par an les marges de distribution non apparentes et qui sont autant de potentielles "rentes spéculatives".

2. Le pouvoir de rationnement permet également de commander le mouvement de l'investissement et du capital dans l'ensemble de l'économie et, notamment, dans sa partie privée.

L'entreprise de production peut gérer les files d'attente de telle manière qu'elle avantage telle activité au détriment de telle autre. Livrer rapidement du ciment à tel entrepreneur et en telle quantité peut faciliter la rotation de capital de cet entrepreneur au détriment d'autres entrepreneurs subissant la rigueur de la file d'attente et celle du rationnement.

Les entreprises de production publique ayant le monopole de la distribution de certains produits, matières ou équipements structurent ainsi l'industrie privée et permettent une meilleure rotation de capital ici que là. L'enquête menée auprès des conditionneurs d'eau de javel et des entrepreneurs en bâtiment nous a montré que leurs approvisionnements en concentré chloré pour les uns et en ciment pour les autres conditionnaient leurs chiffres d'affaires et, par suite, leur profit et leur accumulation. L'entreprise publique de production peut ainsi commander l'accumulation dans le secteur privé (de façon globale) et, par sa gestion propre de la file d'attente d'un produit, commander l'accumulation de particuliers dans une branche donnée. Elle agit alors pour le maintien de son monopole et de son pouvoir de rationnement. Sa stratégie centralisatrice de la distribution.

Sur le plan social, cette centralisation permet à des fractions du management public de nouer des alliances objectives et subjectives avec certaines parties du capital privé en favorisant la rotation du capital ici et en l'entravant là.

Ne pas livrer rapidement une matière, ne pas donner la quantité suffisante entrave l'activité de certains particuliers. L'entreprise publique de production qui assume sa propre distribution fausse les données de la concurrence entre les différents capitaux privés. Par l'exercice du pouvoir de rationnement, elle avantage certains titulaires de capital et en pénalise d'autres.

La bureaucratie d'entreprise vise donc à renforcer son pouvoir de rationnement par une centralisation de la distribution aux guichets de production propageant l'idée que le commerce est parasite et que le meilleur système de distribution est celui qui met en relation directe le producteur et le consommateur. En réalité, une telle idéologie, négative de la fonction sociale de distribution, ne fait que justifier les "rentes" apparaissant lors de la gestion des files d'attente et les pratiques d'alliances entre une fraction de la bureaucratie et une fraction du capital privé.

Cette proposition appelle à une recherche complémentaire qui serait d'ordre, non pas financier, du type transfert de valeur du secteur public vers le secteur privé, mais socio-politique. Les stratégies d'alliance entre certains éléments de la bureaucratie des entreprises publiques, elles-mêmes sous tutelle d'une bureaucratie politique, et certains éléments de la société civile visent en réalité plusieurs éléments et diffèrent d'une alliance à l'autre dans leurs objectifs et leurs supports économiques.

Les stratégies de la société civile consistent soit à placer des personnes "amicales" dans les bureaucraties d'entreprise ou les bureaucratie de tutelle. L'alliance vise déjà un premier but : l'accumulation de capital humain dans les centres de rationnement. Ce capital social permet de résoudre les problèmes d'emploi et de placement de clientèle. Les effets en sont une redistribution légale de salaires pour la clientèle.

L'alliance permet de résoudre les problèmes d'autorisation d'activité, de licences d'importations, d'approvisionnement en matières, produits semi-finis et équipements. Elle élimine par ce biais les concurrents potentiels qui deviennent, de fait, interdits d'installation ou d'approvisionnement ou doivent en supporter un coût excessif qui les dissuade d'investir dans les créneaux à profit garanti et protégé.

Cette alliance se traduit soit par des réseaux de parentèle ou géonomiques placés aux points stratégiques du pouvoir de rationnement soit par le partage des fruits de l'activité (prêtes-non de la bureaucratie associés aux affaires) soit par des relations ponctuelles demandant un véritable investissement en agent et en courtisanerie.

La recherche devrait se pencher sur les relations matrimoniales qui, à partir d'un certain moment, ont commencé à se nouer entre les titulaires d'affaires privées et les fonctionnaires ou cadres d'entreprises publiques disposant du pouvoir de rationnement. Nous avons à notre connaissance, observé - dans une ville de l'Ouest - au moins dix cas certains d'alliances matrimoniales entre un titulaire de pouvoir de rationnement et un titulaire d'affaires privées. Dans sept cas, cette alliance se doublait d'une relation matrimoniale avec un fonctionnaire de l'administration. Dans deux cas, une troisième relation matrimoniale était nouée avec un banquier.

Une autre recherche devrait être menée sur les fichiers-clients des entreprises publiques pour confirmer (ou infirmer) le traitement inégal que subissent les titulaires d'affaires privées.

3. Ces relations renforcent le caractère commercial de certaines activités, dites de production. Une enquête menée auprès d'un entrepreneur en bâtiment nous a éclairé sur la manière dont cet entrepreneur réalisait son profit.

Il avait soumissionné pour la construction d'un lycée dans la wilaya de Sidi-Bel-Abbès, en proposant un coût de construction de 1500 DA le mètre carré au lieu des 4.000 DA proposés par la D.N.C. de l'époque. Ayant enlevé régulièrement le marché sur appel d'offres, il obtenait, de ce fait, la priorité d'approvisionnement en ciment auprès de l'usine de ciment. Il évitait, ainsi, de subir le coût de la file d'attente. Il nous a montré comment la construction du lycée était déficitaire pour lui. Mais, en revendant le tiers du ciment obtenu prioritairement et acheté au prix administré, il réalisait un gain de type commercial qui lui permettait de couvrir le déficit de la construction et d'offrir des coûts à la construction deux fois moins élevés que ceux des opérateurs publics. En réalité, son activité de construction n'était que le prétexte à un véritable commerce de ciment.

Nous avons constaté la même chose pour un titulaire d'un poulailler qui n'élevait pas de poules mais qui, grâce à son inscription sur la liste des éleveurs, pouvait acheter des quantités d'aliments de bétail qu'il revendait sur le marché de deuxième main.

Les informations obtenues auprès du complexe de tracteurs et de l'usine de camions de Rouiba nous indiquent un phénomène similaire. Un particulier s'inscrit au registre de commerce comme transporteur. Il obtient ainsi le droit de s'inscrire en priorité sur la file d'attente de SNVI. Il attendait, à l'époque, en moyenne deux ans pour pouvoir obtenir un camion à un prix administré. Le camion ordinaire, vendu par SNVI à 250.000 DA, atteignait sur le marché de deuxième main (1988) près de 600.000 DA. Soit un bénéfice de 350.000 à 400.000 DA obtenu du simple fait d'accéder au camion au guichet de l'entreprise de production.

Bien évidemment ni le complexe de tracteurs ni la société nationale des véhicules industriels n'avaient songé un seul instant à se décharger de leur fonction de distribution ni créé un réseau de concessionnaires. La vente se fait toujours au guichet de l'entreprise de production. Ceci ne va pas sans bénéfice pour cette entreprise.

4. En dehors de tout phénomène pervers, les entreprises publiques de production ont toujours voulu et lutté pour garder la distribution à leur niveau. La raison en est simple : outre le pouvoir de rationnement que cela leur confère, leurs bilans montrent souvent qu'elles n'équilibrent leurs comptes que grâce à cette "fonction commerciale" dont elles ne tiennent pas, de ce fait, à se défaire.

La restructuration menée en 1982 et qui voulait séparer la fonction commerciale de la fonction de production a provoqué une levée de boucliers de la part des entreprises publiques, notamment SNS, Sonelec, SNMC, etc... Ces entreprises, outre qu'elles bénéficiaient du pouvoir de rationnement de leurs propres produits, disposaient également du monopole de la revente de certains produits importés (rond à béton pour SNS, ciment pour SNMC, etc...). Leurs activités commerciales étaient les seules à dégager des profits. Elles étaient, en réalité, des entreprises à essence fondamentalement commerciales. D'où l'interrogation de fond : existe-t-il en Algérie un capital de production ou bien n'existe-t-il que des capitaux commerciaux qui prennent prétexte de la circulation matérielle dans des lieux appelés "usines" pour réaliser des profits, c'est à dire pour transformer le surplus pétrolier en profit d'entreprise ?

Les planificateurs ont tenté de procéder à une identification des activités soumise à "rentes spéculatives", c'est à dire des activités fonctionnant davantage comme commerces que comme activités de production. Ils recensent en 1989 :

- L'importation dite sans paiement. Cette procédure permet à un titulaire de registre de commerce d'importer des marchandises pour son usage professionnel et non destinées à la revente. Or, on s'est aperçu que, souvent, les marchandises importées étaient revendues en l'état sans aucune transformation et que, parfois, les registres de commerce des titulaires n'étaient que formels, ceux-ci ne disposant ni de local ni de moyens d'exercice de l'activité.

Bien évidemment les "industriels" qui s'adonnent à une telle pratique ne peuvent être qualifiés que de commerçants. Il arrive qu'un "industriel" importe une matière première selon cette procédure et en revende une partie en deuxième main à ses propres concurrents qui, dans ce cas, supportent un coût d'approvisionnement supérieur.

- Revente en l'état des produits saisis par les services des douanes.

Il y eut un moment où les produits saisis par les Douanes étaient revendus à un prix administré aux Galeries Algériennes chargées de les écouler sur le marché. L'observation de terrain a permis de se rendre compte que de telles saisies n'apparaissaient jamais sur les rayons des Galeries mais qu'elles échappaient à la gestion par file d'attente pour être revendus aux privilégiés qui avaient des relations avec des éléments des bureaucraties des Galeries.

Ces "heureux" les revendaient alors en deuxième main sur le marché libre à des prix trois à quatre fois plus élevés.

Les Douanes ont alors modifié le système et ont institué un système de vente aux enchères des saisies ce qui éliminait le différentiel entre le prix d'enchère et le prix libre sur le deuxième marché.

Cependant la pratique d'enchères, si elle résolu le problème des "rentes spéculatives", en a créé un deuxième, celui de la facture prétexte (tout comme l'usine prétexte). Les titulaires de registres de commerce

se présentaient aux enchères, achetaient les saisies et les revendaient. Une fois les quantités épuisées, ils utilisaient la facture des Douanes comme justificatif d'autres marchandises en leur possession et, elles, introduites frauduleusement sur le territoire national.

- Transactions sur terrains, logements, villas et fonds de commerce.

La cession des biens immobiliers d'Etat à partir de 1982 s'est faite à des prix "dérisoires", fixés par l'administration de l'habitat et non par celle des finances. Elle a eu lieu sur la base de valeurs locatives définies en 1935 et réactualisées. On a alors abouti à des estimations des bâtiments de l'ordre de 10 % des prix courants du marché libre. Les particuliers, commerçants ou industriels qui ont eu la chance d'acquérir un bien de l'Etat ont pu ainsi réaliser des plus-values de l'ordre de 90 % de la valeur marchande de ce bien. Cette opération a touché à peu près 300.000 logements et locaux. Le mètre carré a été cédé en moyenne à 800 DA le mètre carré quand sur le marché libre il faisait 8.000 DA. La plus-value potentielle réalisée s'élève à 210 milliards de dinars, soit un transfert d'épargne d'une catégorie sociale à une autre équivalent à une fois le revenu nationale.

La plus-value est encore plus importante concernant les terrains non-bâti puisque des terrains domaniaux ont été cédés à 15 DA le mètre carré quand, dans certains quartiers des grandes villes, le mètre carré de terrain se négociait sur le marché libre à 1.000 DA et plus.

Bien entendu, les revendeurs de terrains et bâtiments acquis auprès de l'Etat à des prix dérisoires, outre qu'ils s'approprièrent indûment l'épargne des acheteurs, qui peut être eux-mêmes s'étaient appropriés l'épargne d'autrui d'une autre manière, se trouvaient soudainement en possession d'importantes encaisses dont ils n'avaient pas d'usage sur le marché intérieur. Ils en opéraient alors le change au noir pour obtenir des devises et se procurer des biens inexistant sur le marché interne (véhicules notamment) ou bien opéraient la domiciliation de ces devises à l'étranger. C'est ainsi que l'épargne des ménages, au lieu de s'investir, alimentait des circuits commerciaux de biens rares qui réaménageaient la hiérarchie des revenus (le pauvre devenant soudainement riche) et qui devenaient un support à son transfert à l'étranger.

C'est d'ailleurs à partir du moment où l'Etat a commencé à céder son parc immobilier que s'est développé le marché noir des changes et que le taux libre du dinar a commencé à diverger sérieusement de son taux administré. La raison en est simple.

Il existait une épargne destinée à acquérir des biens durables comme le logement. Du jour au lendemain, les occupants des biens de l'Etat (non-épargnants) absorbent cette épargne par la revente de leur logement. N'étant pas dans le besoin d'acheter un logement, ils se trouvent en possession d'encaisses qu'ils convertissent en devises. L'opération cession des biens de l'Etat s'analyse comme une expropriation de l'épargne d'une catégorie sociale en manque de logement au profit d'une autre catégorie sociale titulaire, grâce aux attributions administratives, de logements d'Etat.

Il convient, cependant, de remarquer que ce transfert d'épargne ne s'est pas opéré uniquement lors de cette cession. Depuis 1962, les occupants de biens vacants avaient alimenté un marché des "reprises" de "bails". C'est ainsi, en réalité, que les premières rentes authentiques sont apparues. Certains particuliers, par occupation spontanée ou attribution officielle, ont occupé gratuitement et sans droit d'entrée aucun, des logements et des locaux commerciaux. Il s'est créé tout de suite, ou la rareté de ces biens, un marché de l'occupation de biens vacants et, dans les années 1980, le droit de reprise équivalait pratiquement au prix de vente en pleine propriété sur le marché libre.

On peut distinguer trois marchés des "clés" :

- a. le marché des droits d'occupation.
- b. le marché de la revente lors de la cession.
- c. le marché d'attribution de titres d'occupation par les bureaucraties des collectivités locales.

Ces marchés des "clés" ont provoqué des transactions non-taxées brassant des centaines de milliards de dinars appauvrissant les uns et enrichissant les autres sans que ces flux financiers ne se traduisent par la construction d'un seul nouveau logement.

Une recherche spéciale devrait être conduite sur les effets de réaménagement de la hiérarchie sociale des patrimoines provoqués par le

fonctionnement de ces marchés. Depuis l'indépendance, on peut estimer, terrains compris, à quelques 500 milliards de dinars l'enrichissement provoqué pour quelques centaines de milliers de ménage grâce uniquement à la possession de biens immobiliers. A cela, il convient d'ajouter les plus-values réalisées sur les constructions opérées grâce à l'obtention de matériaux de construction sur le marché de première main.

- Location de biens immobiliers à des tiers, étrangers notamment.

Le prix de la location des logements n'est pas unique. Il existe, ici également, trois marchés (en dehors du marché lucratif des terrains agricoles).*

a - Le marché locatif des biens publics dont ont bénéficié aussi bien les particuliers que les entreprises publiques ou privées. Le marché, soumis à des prix administrés fixés par le ministère de l'habitat, était en réalité un marché de cession de la rente foncière de l'Etat à la population bénéficiaire. Le rapport normal du capital immobilier est, en matière locative, de 5 % environ. Or, l'Etat louait ses propriétés immobilières à un taux de 0,5 % soit une perte de 90 % de sa rente foncière. C'est ainsi que les particuliers se sont enrichis en payant des loyers dérisoires ou en sous-louant aux prix libres leur appartement, maison, local ou terrain agricole. Les entreprises publiques, payant des loyers symboliques, ainsi d'ailleurs que les administrations, ont utilisé à volonté bâtiments vacants et terrains entraînant un gaspillage important du domaine foncier public dont l'usage ne répondait à aucune rationalité économique. De plus les bilans de ces entreprises s'en trouvaient faussés dans la mesure où la rente foncière n'y est jamais apparue.

Cette situation a contraint l'Etat à trouver d'autres ressources pour financer ses dépenses. Ce n'est qu'en 1990 que l'Etat a introduit une fiscalité qui devrait lui permettre de récupérer une partie de sa propre rente foncière.

b. Le marché libre des logements qui, pour une partie d'entre eux, sont des biens publics sous-loués sur ce marché. Le rapport entre les prix administrés et les prix libres est, à l'observation, de 1 à 10 dans les grandes villes. Il est des cas particuliers où nous avons observé des rapports de 1 à 50 (Ghardaïa et Saghnia). Mais de telles villes constituent des cas particuliers.

* La Révolution agraire a, à partir de 1973, contraint certains agriculteurs de profession et dépossédés de leurs terres propres, à se tourner vers des petits propriétaires aux terres non-rentables ou même vers des attributaires pour louer leur terre et continuer d'exercer leur métier d'agriculteurs.

c. Ce marché libre alimente l'offre pour les étrangers (Ambassades, Sociétés étrangères, coopérants techniques). Les contrats, à notre connaissance, portent sur un montant dinars et un montant devises. Le montant dinars est symbolique et sert de prétexte à l'établissement du reçu de loyer nécessaire à la justification fiscale. Le montant devises, versé, en général, directement sur un compte bancaire à l'étranger est pour les villas d'Alger supérieur au loyer des pays limitrophes ou européens et ce en raison de l'étroitesse de ce marché et la rareté de ces villes.

Les renseignements pris auprès des coopérants techniques exerçant à Oran montrent que le loyer devises est souvent égal à ce que l'étranger est prêt à payer dans son pays d'origine pour se loger. Son niveau de vie n'en est pas atteint puisqu'il assure ses dépenses quotidiennes en dinars qu'il prélève sur sa partie salaire en dinars ou par conversion au taux de change parallèle d'une infime fraction de sa partie salaire en devises.

Un coopérant technique d'Oran nous a donné les chiffres suivants (1988) :

- + salaire dans le pays d'origine 8.000 FF.
- + loyer dans le pays d'origine 3.500 FF. (appartement de 3 pièces).
- + partie-devises transférée du salaire algérien 8.500 FF.
- + partie-dinars du salaire 4.500 DA.
- + taux de change parallèle 4 DA = 1FF.
- + loyer payé en Algérie 2.000 DA + 3.000 FF. pour une villa au bord de la mer à Ain-El-Turk (8 pièces, plus garage, plus accès direct à la mer).

Cette personne se suffisait pour vivre de 2.500 DA/mois, soit la nourriture pour un célibataire.

- construction de maisons d'habitations.

Il existe deux types de constructeurs. Ceux qui ont un accès direct aux matériaux de construction sans subir le coût de la file d'attente et ceux qui ne peuvent se procurer ces matériaux que sur le marché de deuxième main.

En 1988, le mètre carré construit standard (finition moyenne) revenait sur le marché de première main à 3.500 DA tandis que le mètre carré construit avec des matériaux acquis sur le marché de deuxième main revenait à 8.300 DA. (Moyennes calculées auprès de deux autoconstructeurs d'Oran : l'un cadre d'une administration, l'autre petit commerçant).

Plus la construction est grande, plus la plus-value absolue réalisée par ceux qui évitent la file d'attente est importante.

Surface construite *	Plus-value
100 m ²	480.000 DA
200 m ²	960.000 DA
300 m ²	1.440.000 DA
400 m ²	1.920.000 DA
500 m ²	2.400.000 DA

* Compte non tenu de l'emprise foncière.

Cette règle fait que même les titulaires de revenus faibles ou

Cette règle fait que même les titulaires de revenus faibles ou moyens essaient de construire les plus grandes maisons possibles afin, en cas de revente, de maximiser la plus-value tirée de l'opération. De telles opérations sont facilitées par le crédit quasi-gratuit qu'accorde la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (2 %), crédits bonifiés par le Trésor de l'Etat. Là aussi, il y a transfert d'épargne de certaines catégories de ménages aux catégories qui bénéficient d'un terrain et peuvent donc se lancer dans une opération de construction. Il n'est pas sûr en effet que ce soient les catégories qui construisent qui alimentent en proportion le budget de l'Etat et supportent ainsi le coût de la bonification. C'est ici également qu'apparaît un mécanisme de transformation du surplus pétrolier en plus-values réalisées par des particuliers. L'analyse des crédits accordés par la CNEP devrait apporter des enseignements utiles. Une recherche devrait être conduite dans ce sens.

L'analyse du financement de la construction de logements mérite à elle seule toute une recherche approfondie. Elle devrait faire ressortir les mécanismes de transformation du surplus pétrolier vers les particuliers et les mécanismes d'appropriation de l'épargne de certains ménages

Nous avons, par hasard, trouvé, jetés auprès de la décharge particulière d'un immeuble d'habitation, un "paquet" de "listings" de la CNEP. La liste des crédits accordés aux particuliers n'était pas du tout en étroite corrélation avec le montant des dépôts ou des intérêts. Nous reproduisons un échantillon concernant une agence de la wilaya de Béjaïa.

Liste arrêtée au 31 - 12 - 1988			
Titulaire	Dépôt	Intérêts	Crédits accordés
M.X....	23.432 DA	433,07	0
M.Y....	103.200 DA	2.515,00	430.000 DA
M.Z....	56.000 DA	679,15	0
M.T....	1.300 DA	15,79	310.000 DA
Mme U..	566.700 DA	12.789,05	0
M.V....	79.488 DA	5.643,00	925.000 DA
M.W....	64.000 DA	412,71	800.000 DA
M.R....	5.000 DA	26,44	750.000 DA

- TAUX DE CHANGE, DOUBLES MARCHES ET SURPLUS RENTIERS -

- TAUX DE CHANGE, DOUBLES MARCHES ET SURPLUS RENTIERS -

- Marché des véhicules de tourisme et des véhicules de transport.

Dès la fin des années 1970, le prix libre des véhicules a commencé à diverger de leur prix administré. L'interdiction de l'importation a conféré le monopole des importations à la Société Nationale de constructions mécaniques (SONACOME) qui distribuait les véhicules sur file d'attente. Le rationnement a créé immédiatement un triple marché :

- + le marché des places sur la file d'attente
- + le marché des bons
- + le marché libre des véhicules.

Le marché des places sur la file d'attente était fortement monopoliste du fait que seuls les titulaires de places influentes dans la bureaucratie ou leurs relations pouvaient s'inscrire dans les premières places, c'est à dire éviter le coût de la file d'attente. Ce marché était inégalitaire dans la mesure où il discriminait entre administrations et entreprises publiques non soumises à file d'attente et les particuliers soumis, eux, à la file d'attente et au rationnement.

L'inscription sur file d'attente donnait droit à une attestation d'inscription précisant le numéro d'ordre dans la file (le bon). Il apparut alors un véritable marché des "bons", identique à celui que nous avons observé sur les files d'attente du ciment ou du rond à béton. Les ménages non-titulaires de "bons" ou voulant se placer dans un ordre plus favorables essayaient d'acheter un "bon" mieux placé. Ceci a provoqué une offre de bons et des inscriptions "bidon" sur la file d'attente. Ces inscriptions de demandeurs non-solvables ou n'ayant aucun désir d'acheter un véhicule se faisaient soit de façon imaginaire (la bureaucratie inscrivant aux premières places des noms d'invention*) soit de façon réelle, un particulier n'ayant pas du tout l'intention d'acheter un véhicule s'inscrivant pour revendre son bon.

Certains particuliers bien introduits ou certains employés peuvent ainsi se constituer un véritable "porte-feuille" de places dans les différentes files d'attente sur tous les produits et services soumis à rationnement.

* Nous avons observé le même phénomène à propos des places d'avion où certains employés faisaient des réservations imaginaires pour se constituer un "portefeuille" de places qu'ils négociaient ou qu'ils offraient à leurs relations. La place s'est négociée au cours de l'été 1991 à 500 FF. à l'aéroport d'Alger.

En ce qui concerne les véhicules, différentes bureaucraties ont créé un deuxième type de file d'attente (pouvoir de rationnement secondaire). La Sonacome attribuait un quota global à une institution donnée qui, elle, se chargeait de distribuer les véhicules à ses employés (cadres en général). Des commissions de véhicules ont ainsi été créées dans certaines administrations ou entreprises pour procéder à la gestion de ces files d'attentes secondaires. Bien entendu ce sont les membres influents de ces commissions qui ont, souvent, définis les critères d'attribution prioritaire. Dans d'autres cas, le chef hiérarchique établissait lui-même d'autorité la file d'attente. Ceci permettait à une partie de la bureaucratie d'Etat ou entreprise de ne pas passer par la file d'attente normale.

Dans un établissement d'enseignement d'une ville de l'Ouest du pays, le quota fut distribué entre le directeur, deux chefs de département et deux responsables syndicaux UGTA.* Un fonctionnaire de cet établissement qui en était le plus ancien et le plus élevé dans les échelons n'eut pas droit au véhicule.

Ces "attributaires" (comment les conceptualiser économiquement ? Clients ? Consommateurs ? Demandeurs ?) pouvaient ne pas acheter leur véhicule mais revendre le "bon d'attribution". Le "bon" se négociait en 1982 à 10.000 DA environ soit, en valeur 1991, près de 25.000 DA.

L'Etat ne pouvant financer plus avant l'importation de véhicules, on créa une procédure spéciale : l'autorisation individuelle d'importation de véhicule (A.I.V.).

Le système précédent avait, de toute façon, permis aux heureux attributaires de se constituer des plus-values conséquentes soit en capital soit par la revente sur le marché libre. Une Honda Accord achetée à 70.000 DA en 1982 coûte, en 1991, après dix ans d'usage près de 200.000 DA, soit en DA constants, une plus-value, après usage, de 10.000 DA en capital, ou en nominal 130.000 DA auxquels il convient d'ajouter 10 ans d'usage soit

* Ce qui expliqua la course aux places dans les différentes commissions d'attribution de logements, de véhicules, de détachements à l'étranger et de prise en charge pour soins à l'étranger.

200.000 km à 1 DA le km près de 200.000 DA soit en tout près de 330.000 DA en dix ans desquels on doit défalquer le coût éventuel de certaines réparations. En moyenne donc, le cadre, fonctionnaire ou employé qui a bénéficié d'une telle attribution a reçu un supplément annuel de revenu de 30.000 DA en moyenne. De telles pratiques faussent complètement la hiérarchie apparente des revenus. Toute une recherche est à entreprendre pour connaître les revenus réels.

Imaginons que cet attributaire a également bénéficié d'une cession de logement d'Etat et d'autres attributions petites et grandes. Son revenu nominal n'a plus aucune signification. En cas de revente du bien attribué, il s'approprie l'épargne d'autrui et participe ainsi à la transformation du surplus pétrolier en revenus.

L'introduction de l'A.I.V. a supprimé (sauf pour les administrations et entreprises) le rationnement dont disposait la Sonacome.

L'A.I.V. a introduit d'autres phénomènes, directement liés au marché des changes. Dès son institution, le flux annuel de véhicules importés atteignit les 25.000 par an, soit une contrepartie devises de près de 5 milliards de francs transférés par compensation entre les résidents en Algérie et les résidents en France (procédure d'importation dite "sans paiement"). Le marché fut, en partie, comme nous l'avons dit, alimenté par les plus-values immobilières réalisées sur les biens vacants cédés par l'Etat. L'A.I.V. a conforté l'existence d'un marché libre des véhicules, de plus en plus divergent du marché administré et illustrant parfaitement le mouvement du taux de change sur le marché de la compensation dinars-francs français. Du fait que la compensation se faisait avec les émigrés algériens en France, le dinar était essentiellement échangé contre du franc ce qui obligeait les particuliers à importer des véhicules français. Cette procédure a ainsi permis aux constructeurs français (Peugeot et Renault) de monopoliser le marché algérien sans en subir les coûts d'entrée (publicité, réseau d'entretien, garantie, etc...). Bref l'A.I.V. a permis aux constructeurs français de se créer un marché captif en Algérie sans supporter le moindre investissement. La cause en est le marché des changes, lui-même captif du franc français, la France devenant ainsi le banquier des changeurs parallèles. Même pour effectuer un voyage à la Mecque ou en Italie, les résidents algériens devaient d'abord passer par la France, y récupérer les francs obtenus par compensation et ensuite poursuivre leur

Le prix des véhicules importés se fixait selon une règle rigoureuse dépendant strictement du taux de change au noir vis-à-vis du franc et non vis-à-vis d'une autre monnaie (dirham marocain ou dinar tunisien, par exemple).

Le calcul fait en 1988 pour un véhicule de 4 chevaux fiscaux coûtant hors-taxes à Paris 30.000 FF. était le suivant :

- Valeur en dinars de la monnaie de paiement	150.000 DA
- Droits de douanes et taxes	60.000 DA
- Frais d'acquisition et de transport	10.000 DA
TOTAL :	220.000 DA

Les particuliers qui pouvaient obtenir du franc à moins de 5 pour 1 réalisaient des gains s'ils revendaient les véhicules. (D'où la compétition pour l'obtention de francs au taux de 1 pour 1 sur le marché administré grâce aux ordres de mission, détachements, bourses, stages, etc...).

L'autre manière de réaliser une plus-value sur ce type d'importation consistait à bénéficier de la franchise des droits et taxes (près du tiers de la valeur du véhicule sur le marché). Une telle franchise n'est, légalement, accordée qu'aux non-résidents qui opèrent un changement de résidence vers l'Algérie (Diplomates, fonctionnaires en détachement, stagiaires, émigrés rentrant définitivement au pays). D'où là aussi la compétition pour se mettre en non-résidence sur un poste à l'étranger ou pour des études. L'observation a montré que le système de la franchise procurant des plus-values proportionnelles à la valeur du véhicule les non-résidents qui opéraient un changement de résidence avaient tendance à importer des véhicules de grande valeur (haut de gamme) pour les revendre sur le marché intérieur, réaliser une importante plus-value et racheter un petit véhicule. Ces plus-values sont, en général, réinvesties dans l'immobilier.

Ici une recherche devrait être conduite sur les procédures et mécanismes de constitution de patrimoine des ménages non-entrepreneurs. On observe que les stratégies patrimoniales sont bien précises et elle mériteraient une étude approfondie à travers une enquête sur plusieurs cas individuels.

- Autres produits faisant l'objet d'un double marché :
En général tous les produits d'importation transitant par les circuits

Parmi les doubles marchés significatifs on peut relever ceux des articles électro-ménagers et produits électroniques (Appareils radio, de télévision, magnétoscopes, etc...), de certains produits alimentaires, de pièces détachées automobile, de lustres, de confection et bonneterie (articles féminins notamment), de chaussures (la marque Adidas fabriqué localement), de pneumatiques, sans que cette liste soit exhaustive.

Les estimations faites sur les surplus réalisés sur le deuxième marché de ces produits ont été les suivantes en 1988.

Produits	Surplus de spéculation
- Produits alimentaires	4.234 millions de DA
- Confection - Bonneterie	2.030 "
- Matériaux de construction	3.210 "
- Produits sidérurgiques	1.358 "
- Produits de la mécanique	676,8 "
- Electro-ménager	202,1 "

Source : Service du Plan

- La distribution administrée et le double marché.

L'observation montre que l'existence d'un double marché prend son origine dans les circuits d'Etat et dans les circuits publics de distribution. Les circuits n'existent que grâce à une réglementation monopoliste des importations (alimentaires notamment) qui interdit (jusqu'à une mesure de février 1991) tout accès d'un autre opérateur à l'importation et la distribution de certains produits.

C'est ainsi qu'un office public (ENAPAL) dispose de l'exclusivité de l'importation et de distribution des produits alimentaires comme le café, sucre, thé, concentré de tomates, laits et dérivés. Un autre office public (OAIIC) dispose du monopole d'importation et distribution des céréales. Une entreprise publique (celle des corps gras) dispose du monopole d'importation, de distribution et de trituration des graines oléagineuses. Une autre entreprise publique a le monopole de l'import-export des fruits et légumes.

Ces monopoles sont, à l'observation, la cause principale des variations erratiques de l'offre et de la demande sur le double marché.

dans ces secteurs. En effet, le pouvoir absolu de rationnement dont ils disposent entrave toute sanction par le marché de leur mauvais fonctionnement. Bien au contraire : plus la distribution est désorganisée, plus les pénuries sont grandes, plus leur pouvoir se renforce avec toutes les occasions de spéculation que cela entraîne. Dès qu'il y a pénurie d'un produit, les pouvoirs publics, au lieu de faire appel à d'autres opérateurs, chargent le monopole même cause de la pénurie d'y remédier par de nouvelles importations. Or, comme nous allons le démontrer, le problème du double marché n'a jamais été un problème de quantités mais bien un problème de monopoles et de rentes fonctionnant en l'absence de toute sanction par le marché.

En effet, quel que soit l'état du marché, les monopoles publics n'en souffrent pas. S'ils ne font pas de bénéfices, ils auront toujours une subvention budgétaire. Quand ils vendent des produits subventionnés (sucre, huile) ils ont tout intérêt non pas à réduire leurs coûts mais à les augmenter et accroître les quantités importées pour maximiser leur profit.

Le calcul de la subvention est fait de la façon suivante :

$$\begin{array}{r}
 - \text{prix de revient à l'entreprise importatrice (pi)} \\
 - \text{prix de vente public subventionné (pv)} \\
 \hline
 = \text{subvention (s)}
 \end{array}$$

Or, $pi = \text{prix CAF} + \text{coût propre de distribution}$
 plus pi est grand plus la subvention est grande.

La subvention unitaire S est à multiplier par les quantités q distribuées.

Max S implique max pi et max q .

C'est ainsi que ces monopoles utilisent pi et q comme mécanismes de capture du surplus pétrolier. Cette stratégie (poussant la population à la surconsommation)* se traduit par :

+ une politique de conditionnement poussant à la surconsommation et à la multiplication des quantités importées (concentré de tomates en boîtes de 1 kg, huile en bidons de 5 litres, etc...).

* L'Algérie, à titre d'exemple, consomme 35 kgs de sucre par an et par habitant. un des plus forts taux de consommation humaine

+ une politique d'appui aux bas prix de vente publics afin d'écouler le maximum de quantités et de maximiser la différence $pi - pv$.

De telles stratégies sont incompatibles avec une réhabilitation de la fonction sociale d'importation et de distribution et visent, au contraire, à maintenir la structure bureaucratique et monopoliste de cette fonction, condition, il est vrai, de l'existence du pouvoir de rationnement.

Le revers de la médaille en est des "surcoûts" qui pénalisent la balance nationale des paiements. On observe qu'il n'y a qu'un seul acheteur-importateur et, en même temps, vendeur de beaucoup de produits.

Un seul acheteur et vendeur (pour toute l'Algérie) de céréales et dérivés.

Un seul acheteur et vendeur (pour tout le pays) de viande étrangère.

Un seul acheteur et vendeur de café, thé, sucre, lait.

Un seul acheteur et vendeur de fruits et légumes.

Un seul acheteur et vendeur de ciment.

Un seul acheteur et vendeur de produits sidérurgiques. Etc... Etc...

L'enquête menée auprès de ces monopoles montre qu'ils ne sont, en réalité, ni des vendeurs ni des acheteurs, ignorant totalement les pratiques du marché.

Le pays a, par exemple, besoin d'importer du café ou des fourchettes. Les "fonctionnaires" du monopole font un calcul simple des besoins :

- soit en se basant sur le nombre d'habitants (on s'est ainsi retrouvé avec des millions d'articles invendus, le monopole ne sachant pas ce que c'est qu'une demande solvable).

- soit en se basant sur les quantités importés en $t-1$ et en y ajoutant 10 %.

- soit, tout simplement, en dépensant en achats le montant de devises qu'on lui attribue. (C'est ainsi qu'à un certain moment l'Algérie a été submergée de seaux à champagne).

Une fois le montant d'importation décidé, (dans un bureau), un deuxième bureau rédige et publie un appel d'offres. Ce sont les fournisseurs

qui doivent se déplacer la fonction "achat" étant inconnue. Evidemment, par ce système d'appel d'offres les meilleurs fournisseurs peuvent tout simplement ne pas se manifester et ne pas se faire connaître.

Ce sont souvent des intermédiaires connaissant bien la bureaucratie algérienne qui répondent aux appels d'offres. Sur les milliers, centaines ou dizaines de fournisseurs qui existent, pour un même produit, à travers le monde, seuls quelques uns (ceux qui lisent la presse francophone algérienne ou dont les ambassades sont actives) répondent. Parmi eux, on choisit celui qui offre la marchandise la moins chère. (et, parfois, la moins bonne). Ce choix se fait de manière purement abstraite par comparaison de tableaux d'offres en formes de prix et de conditions de crédit et non pas en termes de qualité, durée de vie, modernité du produit. C'est ainsi que des vaches laitières sans aucune capacité à produire du lait ont été importés au moment où les machines électroniques automatiques envahissaient la planète. C'est ainsi que des médicaments ne correspondant pas aux spécifications moléculaires ont été importés. (Bien entendu, le sous-développement s'accompagne de l'absence de structures de génie chimiques ou autres qui pourraient contrôler la qualité des produits importés. Cependant, ceci est un autre problème demandant une recherche à part). Bref, les achats à l'importation des monopoles se contractent à l'issue d'un processus purement bureaucratique (qui parfois permet de privilégier certains fournisseurs au détriment d'autres, le monopole détenant également le monopole de l'information sur les marchés). D'où, souvent, les surprises du consommateur algérien.

Pour vendre, ces monopoles ne s'adressent pas au marché. Il n'existe ni structures de gros, ni structures de demi-gros, ni centrales internes d'achat ou regroupement. Les monopoles ont créé, chacun leur propre circuit, de type administré et bureaucratique. Il n'existe ni marché du sucre ni marché du ciment. Le consommateur doit s'adresser à un démembré du monopole pour se procurer les produits désirés. Entreprise de wilaya pour la distribution de matériaux de construction (EDIMCO), par exemple.

Qu'il veuille se procurer de la pomme de terre importée, un robinet importé ou du café, le consommateur ne peut les trouver, le plus souvent, que dans les circuits de distributions administrés ces produits n'existant pas - à quelques exceptions près - dans le commerce ordinaire de proximité. Les offices et entreprises monopolistes de distribution ont créé des guichets spéciaux pour chaque produit, guichets propices à la centralisation de la

vente et à la création de files d'attente, sources d'enrichissement pour quelques uns.

Prenons l'exemple d'un produit et d'un circuit. Nous allons voir comment le monopole d'achat-vente et la centralisation de la distribution créent,

- Le double marché et la double clientèle,
- La file d'attente,
- Les sources de surplus.

Le pays importe, rituellement, chaque année, quelques 10.000 tonnes de viande, particulièrement à l'approche du mois sacré de Ramadhan. Cette importation (réalisée par un acheteur unique) ne vient s'ajouter à l'offre locale pour constituer une offre nationale de viande sur un marché unique. Elle se constitue en offre distincte écoulee sur un marché parallèle précis, celui des guichets des grandes surfaces publiques, et vendue à un prix différent de celui du marché ordinaire, moins élevé en général. Bref cette marchandise n'est pas livrée aux abattoirs pour s'ajouter à la production interne pour constituer un seul marché et un seul prix. Les grandes surfaces ne s'adressent pas, comme tout le monde, aux abattoirs pour acheter et revendre une marchandise. Ce sont des commerçants privilégiés accédant directement à un produit importé qu'elles revendent en dehors du marché.

Le paradoxe est le suivant : c'est le monopole qui, en distrayant une partie de l'offre pour lui-même, crée son propre marché avec sa propre demande et son propre prix. C'est le vrai marché parallèle. Pour accéder à ce produit distribué par le monopole à un prix administré, il convient de s'inscrire sur une file d'attente. Comment se déroule le processus et quelles en sont les conséquences ?

Le pays importe pour un mois 10.000 tonnes de viande, soit 300 tonnes par jour, ou 300.000 kilos vendus, très souvent, trois fois moins cher que la viande locale.

L'enquête que nous avons menée auprès des grandes surfaces nous a révélé que cette viande, soumise à file d'attente, étaient vendue aux premiers inscrits. Or les premiers à se porter sur la file d'attente n'étaient autres que les employés des grandes surfaces eux-mêmes. Au niveau global, il existe 30.000 employés dans ce réseau. A raison d'un kilo/jour

par employé alimentant une famille élargie, les employés des grandes surfaces absorbent déjà 30.000 kilos/jour. L'observation montre qu'un employé sert en priorité au moins trois (03) clients avec lesquels il est en relation de parenté ou d'alliance sociale, soit 90.000 kilos/jour pour les "connaissances". A ces clients s'ajoutent ceux qui, par leur autorité, outrepassent la file d'attente.

Ce nombre est variable d'une grande surface à l'autre. L'enquête micro-économique au niveau d'une grande surface montre que, si l'on transpose les résultats au niveau macro-économique, il apparaîtrait que sur 10.000 tonnes/mois, au moins 6.000 tonnes sont absorbées avant même d'apparaître sur les étals et services à ceux qui ne subissent pas les contraintes de la file d'attente. Or, ces clients privilégiés prennent, systématiquement, les meilleurs morceaux. Il ne reste alors à offrir aux étals pour le public que les bas morceaux. Nous avons aussi observé que, très souvent, des restaurateurs s'approvisionnaient aussi auprès de ces grandes surfaces en achetant des carcasses entières pour, bien entendu, les facturer à leurs clients au prix "ordinaire" de la viande, ce qui procure un surplus "rentier" à ces restaurateurs et fausse la concurrence dans la profession.

La première conséquence est que la quantité vendue à travers le circuit des grandes surfaces, ne venant pas s'ajouter à l'offre interne, n'a aucune incidence sur le prix sur le marché "ordinaire". C'est une partie de la demande non-solvable sur ce marché qui s'inscrit sur les files d'attente et, de ce fait, la demande sur le marché "ordinaire" ne s'en ressent pas.

La deuxième conséquence est que le produit étant en priorité, absorbé par la demande "noire" il risque, très souvent, de ne jamais apparaître sur les étals ou rayons comme c'est le cas du thé ou, à un certain moment, du beurre, des amandes, pruneaux, lustres, etc... La demande "noire" absorbe le produit avant même que la population ne sache qu'il existe.

La troisième conséquence est l'enrichissement des éléments constitutifs de la demande noire. Pour la viande, le cas des restaurateurs est clair. Mais, si un employé accède à un produit inexistant sur le marché "ordinaire" ou n'y existant qu'à un prix équivalent à 3 p, il réalise une économie (une rente) de 2 p. Il y a enrichissement réel...

détriment de ceux qui disposent du même revenu nominal mais n'accèdent pas à l'offre "noire" des circuits publics.

La quatrième conséquence est le découragement de certaines productions nationales. Le prix administré est souvent si bas que le coût d'opportunité de certaines cultures ou production est dissuasif, ce qui aggrave la dépendance alimentaire du pays (cas des lentilles, pois-chiche, céréales, lait, etc...). Ce qui montre qu'il existe une déconnexion entre la politique des prix et la politique de production qui, souvent, sont contradictoires l'une de l'autre. Ce qui pose le problème de la cohérence d'ensemble de la politique économique et renvoie à la nature de l'Etat.

- C O N C L U S I O N -

LE SYSTEME DES PRIX : LA MALADIE MAJEURE DE L'ECONOMIE

Depuis le lancement du premier plan quadriennal en 1970, l'Algérie souffre d'une maladie profonde : celle des prix. Le système des prix a, depuis vingt ans, connu deux mouvements :

- une déconnexion totale par rapport aux prix internationaux,
- une désarticulation totale à l'intérieur.

Les deux mouvements ont fait qu'il n'y a plus, en réalité, de "SYSTEME" des prix mais seulement des nombres indépendants les uns des autres qui s'appellent "prix" et qui au lieu d'être des indices de rareté et d'allocation des ressources sont devenus des nombres politiques faussant toute possibilité de calcul économique.

Prix internationaux et développement

Pour réussir un transfert de technologie dans l'industrie ou toute autre activité économique, il faut arriver à une situation où la productivité locale du capital et du travail est la même que la productivité acquise dans le pays d'origine de la technologie. Quand nous achetons une usine aux allemands, nous considérons que cette usine marche bien et que le transfert de technologie a été réussi lorsque deux usines similaires, l'une installée en Allemagne, l'autre en Algérie, produisent selon les mêmes normes et la même productivité. C'est jusqu'à preuve du contraire, cela le développement. Tant que deux usines similaires employant les mêmes machines et les mêmes qualifications en hommes ne produiront pas de manière semblable, on pourra dire, sans conteste, que l'usine allemande exprime le développement et que sa soeur algérienne exprime le sous-développement.

Or, depuis que le monde est monde, pour que deux unités économiques fonctionnent de la même manière, il faut qu'elles affrontent la rareté, avec la même technologie, certes, mais surtout dans le cadre d'un même système de prix. Les choses sont simples. Imaginons deux fabricants de chemises utilisant la même technologie, mais l'un disposant gratuitement du tissu ou de l'électricité ou des machines et l'autre devant les payer au prix fort. Il n'y a pas besoin d'être grand clerc pour conclure que ces deux fabricants ne fonctionneront pas de la même façon. Quand l'un gaspillera l'électricité gratuite à volonté, l'autre cherchera à l'économiser en faisant mieux travailler ses machines... Bref, le transfert de technologie ne peut réussir que si la mise en oeuvre de la technologie s'opère dans le cadre de deux systèmes de prix identiques. Pour réussir notre futur développement...

fallait donc que nos usines affrontent la rareté de la même manière que dans les économies où elles ont été conçues et, pour ce faire, il fallait que notre système de prix soit connecté sur celui de ces économies.

Or, c'est tout le contraire qui a été fait, de telle sorte que nos usines, conçues, par exemple, dans un pays où il fallait économiser l'électricité, se sont mises à fonctionner à l'inverse à cause de la désarticulation de notre système de prix relatifs.

Si l'on veut réussir notre industrialisation et maîtriser le transfert de technologie, il convient d'imposer à nos usines les mêmes indices de rareté que ceux qui sont en vigueur dans les économies développées, lieu de performance de ces usines. On a souvent oublié, en Algérie, que l'industrie, avant d'être régie par les lois de la mécanique, est "a priori" une activité économique devant répondre avant tout aux critères économiques d'allocation des ressources, c'est à dire au système des prix.

C'est pourquoi, quand certains de nos ingénieurs ont importé des usines allemandes "clés" en main, ils ont cru avoir résolu le problème de l'industrialisation. Il fallait encore immerger ces usines dans un système de prix identique. Or, ces usines importées, placées dans un système de prix algériens, complètement déconnecté de la rareté internationale, se devaient, tôt ou tard, de fonctionner dans le cadre du système algérien des prix et diverger complètement de leurs cousines allemandes. Pour réussir l'industrie, devenir performant autant que l'extérieur, être compétitif à l'extérieur et protéger le pays de la concurrence étrangère, il faut aligner nos prix sur le système de rareté internationale.

Prix intérieurs et monnaie.

La rareté internationale se mesure en prix interne par la conversion du prix international en prix interne et inversement. En effet, quand nous sommes en mesure de produire quelque chose dont ont besoin les étrangers, la mesure de la rareté internationale de ce produit se fait à partir de notre prix interne qui une fois converti en prix international, contribue à former l'indice de rareté internationale du produit. Cette conversion des prix internationaux en prix intérieurs et réciproquement se fait par le biais du taux de change de la monnaie nationale, compte-tenu des différents systèmes de taxation-subsidiation qui viennent corriger une telle conversion.

Imaginons une ressource rare sur le plan international et que nos usines importent pour assurer leur fonctionnement. Mettons du cuivre par exemple. Supposons que les usines américaines, françaises, allemandes, japonaises lui appliquent la même technologie avec le même indice de rareté (le même coût). Nous avons une usine semblable et nous importons le même cuivre que les japonais. Supposons maintenant que ces usines utilisent en plus une ressource locale (un autre minerai, une matière, une qualification) qui, elle, a un prix interne. Pour que la technologie soit mise en oeuvre de la même façon, il faut que le rapport du prix de la ressource au prix de la ressource locale soit le même partout. Pour cela, il faut que le taux de change soit un instrument de conversion de la rareté internationale en prix intérieurs et inversement de conversion de la rareté nationale en prix internationaux.

Si nous appliquons un taux de change tel que le cuivre importé vaut, en Algérie, en termes relatifs, moins que le cuivre qu'importe l'usine allemande ou japonaise, et que son rapport au prix de la ressource locale utilisée concomitamment soit différent de celui qui existe en Allemagne ou au Japon, alors nos usines ne fonctionneront pas de la même façon que les usines identiques allemandes ou japonaises et utiliseront le cuivre et la ressource locale différemment.

Deux problèmes se posent ici : le problème du taux de change et le problème du prix relatif des ressources locales par rapport aux ressources importées.

Nous avons, par un aux de change artificiel, permis un gaspillage énorme de ressources importées. Quand d'autres récupèrent la ferraille ou les chiffons en papier, nous on jette tout cela. Nos entreprises ont été déconnectées de la rareté internationale et maintenues en situation d'abondance artificielle (pour celles accédant aux devises). Elles ont également été déconnectées de l'inflation internationale, ce qui a provoqué :

- la non-adaptation continue de leurs méthodes de travail en fonction de l'évolution de la rareté internationale,
- leur incapacité à concurrencer leurs cousines extérieures.

La rectification du taux de change visant à mieux exprimer en prix internes les indices internationaux de la rareté leur fait découvrir un monde nouveau : celui de cette rareté méconnue.

réceptifs en plastique, aujourd'hui on va les récupérer dans les décharges pour les recycler de nouveau. Affrontant la rareté de la même façon que nos concurrents étrangers, nous sommes contraints d'économiser les ressources de la même manière qu'ils le font. Nous apprenons, en somme, à devenir performants et atteindre leurs normes d'usage des ressources. C'est seulement ainsi que nos industries peuvent être à l'abri en propulsant un développement que ne peut balayer la concurrence étrangère.

Prix intérieurs et redistribution sociale.

L'Algérie, cependant, n'est pas un pays développé. Certes, si nos entreprises doivent fonctionner selon les normes internationales pour se protéger de toute contingence politique, nous ne produisons pas assez de richesses pour nourrir, soigner, habiller, loger toute notre population. Beaucoup d'algériens restent sans travail et sans revenus. L'équité exige qu'ils puissent accéder aux mêmes biens que leur concitoyens qui ont la chance d'avoir des revenus.

Les autorités ont cru pouvoir répondre à cette exigence en désarticulant le système interne des prix de deux façons :

- maintenir des salaires assez bas pour pouvoir assurer un emploi au maximum de gens.
- détruire le système des prix relatifs exprimant la rareté interne en supprimant le lien entre rareté et prix afin de permettre à ceux qui ne disposent que de bas revenus d'accéder à certains biens et services.

La première mesure (bas salaires) a pénalisé le travail productif. Elle a supprimé le lien entre le volume de l'effort et le montant du revenu. Nos entreprises en ont beaucoup souffert qui ne pouvaient rémunérer les travailleurs réellement performants et productifs à leur juste valeur. C'est pourquoi, la revalorisation du travail productif ne pouvait qu'aboutir à la suppression du SGT.

La politique d'uniformisation des salaires vers le bas a cependant permis aux entreprises de caser beaucoup de monde. Idem pour les administrations. Mais elle a permis également de réduire la masse salariale de certaines entreprises privées qui, de ce fait, ont pu dégager une plus-value hors pair.

La suppression du SGT, en libérant les salaires dans les entreprises, ne peut que provoquer des réajustements favorables aux ouvriers productifs si ceux-ci, utilisant leur liberté syndicale retrouvée, se donnent les représentants capables de négocier les meilleurs salaires pour eux.

L'ancienne politique de bas salaires s'accompagnait de bas prix pour beaucoup de produits. Elle ne reflétait ni la rareté du travail productif ni celle des produits. Les bas prix des produits justifiaient les bas salaires. Cependant, il fallait bien trouver des ressources pour financer l'écart entre les prix de rareté et les prix imposés des produits. Ce fut, à partir d'un certain moment, le rôle de la taxe compensatoire et du Fonds de soutien au prix. Cette politique permet, en définitive, aux entreprises de faire des économies de salaires en payant mal le travail sous prétexte que le pain et l'huile ne sont pas chers. Elle permet de caser à bas prix le maximum de gens (plus-value politique) et de dégager de substantiels profits dans le secteur privé (plus-value financière). Elle permet, en outre, d'entretenir un déficit permanent des entreprises publiques les faisant ainsi dépendre totalement du pouvoir politique et de ses subventions.

De plus, le financement du Fonds de soutien aux prix, à travers la taxe compensatoire, n'est pas supporté par les entreprises mais par le consommateur, c'est à dire, en définitive par les salariés qui représentent la majorité des consommateurs.

Les prix relatifs sont, de ce fait, complètement bouleversés, le frigo ne valant pas ce qu'il devrait parce qu'il finance le soutien à l'huile (qui ne vaut pas ce qu'elle devrait) laquelle permet de ne pas payer le travail comme il faut. L'allocation interne de ressources n'obéit plus alors à aucune rationalité claire. Elle n'obéit qu'à des manipulations de prix opérées par une bureaucratie qui, au bout du compte, n'arrive plus à démêler l'écheveau compliqué liant taux de change, salaires, prix, taxes, etc...

La solution, nous semble-t-il, réside dans l'institution d'un système de redistribution sociale clair où ce que doivent recevoir les gens sans revenus ou à bas revenus doit clairement apparaître de telle sorte que les comptes de l'Etat et des entreprises ne soient plus mêlés et que le travail productif retrouve son juste prix, c'est à dire le prix qui exprime la rareté du travail performant et efficace.