



CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DE L'OCDE

Document de travail No. 85

(Ex-Document Technique No. 85)

MICRO-ENTREPRISES ET CADRE INSTITUTIONNEL EN ALGÉRIE

par

Hocine Benissad

Realisé dans le cadre du programme de recherche:
Relations entre le secteur informel et les administrations et le pouvoir politique



TABLE DES MATIÈRES

Remerciements

Résumé

Préface

Introduction

- I. Le cadre institutionnel en Algérie
- II. Présentation des entreprises enquêtées
- III. Le marché des biens et services
- IV. Le marché du capital
- V. Le marché du travail
- VI. Les rapports avec l'administration fiscale
- VII. Conclusion : les perspectives de développement

Notes

REMERCIEMENTS

Le Centre de Développement tient à remercier le gouvernement néerlandais pour le généreux soutien financier qu'il a accordé à ce projet.

RÉSUMÉ

Ce document technique présente les résultats d'une enquête sur l'impact des réglementations juridiques et fiscales sur les micro-entreprises en Algérie. Le cas algérien se distingue de ceux des autres pays du programme de recherche (Niger, Swaziland, Tunisie, Thaïlande, Equateur, Jamaïque) car, en dépit de la stratégie d'ouverture adoptée par le gouvernement algérien dans les années 80, l'économie reste très réglementée. Trois secteurs ont été retenus, pour un échantillon d'environ 300 entreprises : la mécanique, le textile et la restauration. Leur étude permet de comparer le comportement d'entreprises opérant sur des marchés différents.

L'enquête révèle que, dans l'ensemble, les obligations juridiques et fiscales sont respectées par une majorité de micro-entreprises ; les taux de respect les plus élevés sont ceux du secteur textile. Elle montre surtout que, quel que soit le secteur, le dynamisme des petits entrepreneurs interrogés est entravé par les lourdeurs de l'économie administrée, non en raison du caractère illégal des micro-entreprises (elles sont pratiquement toutes enregistrées), mais en raison de leur petite taille et de leur statut privé : situées en aval d'un circuit centralisé de distribution des intrants, inefficace et parfois discriminatoire à leur égard, elles accèdent difficilement aux locaux, aux matières premières, aux biens d'équipement, au crédit bancaire, etc. Ainsi, elles sont particulièrement exposées aux effets négatifs de la crise économique, comme la pénurie d'intrants, d'où la faiblesse des investissements réalisés et du nombre d'emplois créés ces dernières années. De plus, les micro-entreprises ne bénéficient d'aucun programme de soutien efficace. Les entrepreneurs, qui souhaitent voir s'assouplir ce cadre réglementaire "étouffant", désirent la poursuite de la libéralisation de l'économie.

La première section de ce document présente le cadre réglementaire et fiscal dans lequel opèrent les micro-entreprises. Les caractéristiques des entreprises enquêtées sont brièvement décrites dans la section 2. Les sections 3 à 6 présentent les résultats de l'enquête en étudiant successivement les modes d'insertion des micro-entreprises sur les marchés des biens et services, du capital, du travail et leurs rapports avec l'administration fiscale. Enfin, les conclusions de l'étude sont proposées dans la section 7, ainsi que certaines recommandations.

PRÉFACE

Cette étude sur les micro-entreprises en Algérie s'inscrit dans le projet de recherche sur les relations entre le secteur informel et les administrations et le pouvoir politique. Ce projet a été engagé sous la direction de Christian Morrisson dans le cadre du programme de recherche 1990-92 du Centre de Développement.

Les micro-entreprises jouent un rôle de plus en plus important dans les pays en développement étant donné la croissance rapide de la population active dans les villes et les capacités limitées d'embauche des grandes entreprises. Ceci est particulièrement vrai en Algérie où l'on a accordé la priorité aux investissements de ces grandes entreprises et à des technologies intensives en capital, tandis que le taux de chômage augmentait dans des proportions de plus en plus inquiétantes. Après avoir longtemps négligé le développement des micro-entreprises, on s'en soucie de plus en plus dans l'espoir qu'elles puissent résoudre en partie le problème du chômage. Mais l'activité de ces entreprises peut être entravée par les réglementations et la fiscalité, notamment dans les pays où l'État exerce une influence considérable sur toutes les activités économiques.

Nous sommes donc reconnaissants envers M. Benissad d'avoir effectué cette étude sur les micro-entreprises algériennes afin de savoir si les réglementations sont respectées et si, dans ce cas, elles gênent le développement des ces petites entreprises capables de créer des emplois.

Grâce à une enquête sur un échantillon de 300 entreprises environ, l'auteur montre que si l'activité de ces entreprises est effectivement freinée par l'État, c'est surtout parce qu'elles sont handicapées dans le cadre d'une économie administrée pour avoir accès aux biens, aux locaux, aux financements dont elles ont besoin. Elles se trouvent en quelque sorte discriminées par rapport aux grandes entreprises. En revanche, les règlements qui les concernent directement ne les gênent que modérément.

En nous permettant d'apprécier les effets de l'environnement sur les micro-entreprises en Algérie, cette étude sera certainement très utile à tous les responsables qui souhaiteraient améliorer cet environnement pour que les entreprises puissent créer plus d'emplois.

Jean Bonvin
Centre de Développement de l'OCDE
janvier 1993

INTRODUCTION

Élément important du secteur privé, les micro-entreprises, que nous assimilons dans cette étude au secteur "informel", ont fonctionné et se sont développées dans un contexte difficile marqué par un discours "socialiste" agressif, induisant une réglementation excessive et une étatisation avancée de l'économie. Cette dernière a particulièrement touché les activités en amont du secteur privé : par exemple, les importations sont confiées à titre exclusif, à la fin des années 60, à des firmes d'État (et dont les monopoles existent toujours, même si on les remet en cause aujourd'hui). Dans une certaine mesure, l'hostilité du pouvoir politique à l'endroit du secteur privé et de la "propriété exploiteuse" a favorisé l'éclosion et l'expansion d'activités "informelles" (parfois non déclarées) ; en effet, empêchés d'investir dans les projets de développement d'une certaine envergure, les détenteurs de capitaux privés, ayant exclu l'investissement à l'étranger par le biais d'exportations illicites de fonds, ont été fréquemment amenés à éparpiller leurs investissements locaux dans la création de petites entreprises pour minimiser les risques politiques et commerciaux. Par conséquent, même pour ces titulaires de capitaux relativement importants, ces investissements dans le secteur des micro-entreprises ont constitué un exutoire pour leurs placements, marqué par des conflits avec l'administration ou les institutions économiques environnantes liées à l'État.

Au début des années 80, l'attitude des pouvoirs publics s'assouplit à l'égard du secteur privé et la notion de "propriété exploiteuse" est définie avec largesse par la loi, qui fixe le plafond des investissements privés à 30 millions de dinars en 1982 ; en 1988, ce plafond est aboli. Lors de la même décennie, le secteur informel et l'artisanat sont encouragés, comme l'atteste la relative simplification des formalités d'établissement. Pour les micro-entreprises, cette déréglementation se traduit essentiellement par un assouplissement très sensible de leur "reconnaissance juridique" par les centres régionaux et national du registre du commerce ; en revanche, les conditions générales d'établissement (en matière d'hygiène, de capacité technique à exercer tel ou tel métier, etc) ne varient pas. C'est ainsi que, préalablement à l'immatriculation au registre du commerce, l'entrepreneur est tenu de fournir des avis favorables des services d'hygiène et de la protection civile ; ces derniers ne sont donnés qu'après inspection des locaux et vérification de leur conformité à la réglementation ; la possession d'un extincteur et d'une salle d'eau-WC est, en principe, une condition minimale indispensable pour les activités déclarées (comme le sont celles de notre échantillon). Ceci explique qu'une forte proportion des entreprises étudiées détienne salle d'eau, pharmacie, etc, bien qu'en fait cette situation ne saurait être comparée à celle de pays plus développés : la pharmacie se réduit à un ou deux produits et du coton, l'eau est souvent coupée, l'entretien des sanitaires est inexistant, etc, faute de contrôle véritable, après la création de l'entreprise.

Mais les bonnes dispositions politiques à l'égard du secteur privé, cette déréglementation très relative et surtout la mise en oeuvre d'un vaste programme de restructuration des entreprises d'État (qui, de fait, suspendent les créations de postes de travail et envisagent même l'éventualité de compressions collectives de l'emploi) encouragent, dans la première moitié des années 80, une expansion rapide du secteur

des micro-entreprises, notamment dans les branches de la restauration et du textile (où aucune compétence n'est exigée par l'administration, contrairement à la branche mécanique, et où la demande reste forte). Dans ce contexte d'incertitude frappant la stabilité de l'emploi, beaucoup d'agents du secteur public et même de fonctionnaires se sont reconvertis directement ou par le biais d'éléments de leur famille dans le secteur traditionnel. En 1990, les pouvoirs publics mettent en place un programme spécifique pour aider les jeunes à s'engager, au moyen de coopératives, dans la petite entreprise, mais ce mécanisme de lutte contre l'oisiveté des jeunes et la pauvreté n'a pas donné de résultat significatif.

En dépit de la libéralisation politique et de la volonté affichée, depuis 1988, de rétablir l'économie de marché, les pratiques et les mentalités de l'administration et des firmes d'État (qui dominent toujours l'économie algérienne) dans leur appréciation du secteur privé se sont peu modifiées et ceci explique en partie les difficultés rencontrées par la mise en place du "programme emploi des jeunes", qui a pourtant l'appui des pouvoirs publics.

Dans ce contexte, les incitations données dans la précédente décennie à la petite entreprise ne procèdent pas uniquement d'un changement dans les conceptions politico-économiques, elles sont plutôt inhérentes à une double considération explicite :

1. rendre plus flexible le système productif et permettre un ajustement plus facile de l'offre à la demande (dans une économie où règne la pénurie de biens et de services) ;
2. et créer de nouvelles opportunités d'emploi alors que, sous l'effet de mesures de restructuration des entreprises d'État et de la pression démographique, le chômage est redevenu le problème social le plus grave.

I. LE CADRE INSTITUTIONNEL EN ALGÉRIE

Malgré les premiers effets de la stratégie de libéralisation prônée dans le cadre de l'ajustement structurel, l'économie algérienne reste très contrôlée : l'assouplissement du cadre juridique et administratif dans lequel fonctionnent les micro-entreprises apparaît comme un processus graduel, dans un environnement très marqué par l'expérience socialiste. Il est donc important de présenter ce cadre institutionnel, en étudiant successivement les principales réglementations qui affectent l'activité des micro-entreprises.

1. Le statut juridique et l'immatriculation

Légalement les formes d'organisation des petites entreprises sont :

1. la société à responsabilité limitée (qui peut être fondée par deux personnes au moins) ;
2. la société en nom collectif, qui a un statut fiscal avantageux (celui des entreprises individuelles) mais dont les associés sont responsables solidairement et sur leurs biens personnels de leurs activités productives ;
3. et enfin les entreprises individuelles, qui sont les plus fréquentes dans le secteur des petites entreprises.

Un certain nombre d'entreprises individuelles sont des sociétés en commandite de fait où un partenaire apporte local et fonds et l'autre partenaire sa technicité, son talent et la gestion de l'affaire, les arrangements concernant la distribution des pertes et bénéfices variant, dans ce cas, d'une entreprise à l'autre.

Aussi bien les sociétés de droit, «*de jure*», que la plupart des entreprises individuelles du secteur traditionnel n'ont d'existence légale que si elles sont immatriculées auprès du Centre national ou régional du registre du commerce ; le défaut d'inscription au registre du commerce est réprimé par une amende, et en cas de récidive, par une nouvelle amende, un emprisonnement et, parfois, l'interdiction d'exercer un commerce comme le stipule la loi 90-22 relative au registre du commerce. Il faut signaler qu'à moins de se passer totalement des rapports avec le secteur public, la petite entreprise a besoin d'un certificat d'immatriculation au registre du commerce pour pouvoir ouvrir un compte bancaire, pour, acheter ses intrants (compris au sens strict de biens intermédiaires) et ses équipements auprès des firmes publiques - autres que celles de détail -, pour les importer, le cas échéant, etc. En principe, après immatriculation, la société ou l'entreprise individuelle concernée est censée, au démarrage de ses activités de production, faire une déclaration d'existence à l'inspection des impôts la plus proche ; c'est de cette façon seulement que la situation de la société ou de l'entreprise peut être considérée comme régulière du point de vue de la loi fiscale. De même, elle doit faire spontanément une déclaration auprès des organismes sociaux. En cas de non-respect de ces démarches initiales

les sociétés et les entreprises individuelles prennent le risque de subir des sanctions consistant au moins en une taxation d'office.

2. Le code du travail

Dans la législation du travail des pays en voie de développement, les deux domaines les plus sensibles socialement sont le recrutement et le licenciement.

Le recrutement et la rémunération

En dehors des étrangers pour lesquels il existe des dispositions particulières, le recrutement des travailleurs de 16 à 60 ans est libre ; certaines priorités à l'embauche sont établies par la loi (jeunes, invalides, etc) mais sont peu connues et peu appliquées. Le statut général du travailleur, promulgué en 1977, et donc ses règles d'uniformisation des modes de rémunération de la main-d'oeuvre (répartie par poste de travail) ont été abolis début 1990 et remplacés par la liberté de négociation des salaires, étant entendu que le salaire minimum est présentement de 3 000 dinars. Cependant, les règles de fixation des rémunérations introduites en 1977 par le statut général du travailleur, lorsqu'elles sont appliquées, continuent à avoir cours. Dans le cadre du programme d'ajustement structurel, le législateur a admis en 1990 le concept de conventions collectives de branche ou d'entreprise ainsi que le principe de négociations libres des taux de rémunération, en remplacement de la gestion centralisée des conditions de travail ; de plus il a légalisé la pratique, très courante dans la branche textile, consistant à lier le revenu des employés aux résultats physiques ou financiers de leur travail.

La cessation de la relation de travail

Contrairement au recrutement, jusqu'en 1991 la rupture de la relation de travail n'était pas libre. Il existe légalement trois causes de cessation du contrat de travail : l'événement indépendant des parties, la volonté du travailleur et la volonté de l'entreprise en matière de licenciement individuel ou collectif. En ce qui concerne la compression collective de l'emploi, les entreprises, depuis l'adoption de la loi 90-11, ont retrouvé plus de souplesse et de liberté ; le contrôle et l'autorisation préalable de l'inspection du travail et des délégués des travailleurs ont quasiment disparu.

La protection sociale

Il existe toute une série de lois (actualisées en 1983 et 1985) organisant uniformément les droits et devoirs des travailleurs et de tous les employeurs en matière de retraite, d'assurances maladie, d'accidents du travail et de maladies professionnelles, d'allocations familiales et de contentieux social. De même il existe des textes législatifs et réglementaires stipulant les normes d'hygiène et de sécurité sur les lieux de travail ainsi que les modalités de contrôle de leur observation par les

employeurs ; alors que ce contrôle est effectué par les travailleurs eux mêmes dans les grandes entreprises, il est du ressort des autorités locales en ce qui concerne les entreprises traditionnelles.

3. La fiscalité et la para-fiscalité

Le système fiscal comprend essentiellement les impôts sur les revenus, les impôts indirects assis sur le chiffre d'affaires ou taxant la consommation de certains produits spécifiques (alcools, carburants, etc) ; tous les impôts indirects sont supportés par le demandeur mais collectés par le redevable légal (le producteur de biens et services) qui est censé les reverser au Trésor public. Le système fiscal est le même pour toutes les entreprises quels que soient leur taille et leur statut juridique.

Les impôts sur les revenus

Ces impôts exigibles, même des entreprises du secteur traditionnel, sont au nombre de quatre :

1. l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ;
2. le versement forfaitaire sur les salaires (VF) ;
3. la taxe sur l'activité industrielle et commerciale (TAIC) ;
4. la taxe foncière.

a) L'impôt sur le BIC

Le prélèvement sur les bénéfices industriels et commerciaux des sociétés par actions et des sociétés à responsabilité limitée (forme d'organisation courante dans le secteur traditionnel) est de 45 pour cent. Quant aux bénéfices réinvestis, ils supportent un taux de taxation moindre (5 pour cent à partir de 1992). En revanche, pour les autres formes de société et les entreprises individuelles, l'impôt sur les bénéfices, après avoir été à taux fixe (25 pour cent), est devenu progressif. Jusqu'à 150 000 dinars de revenus annuels, le prélèvement atteint 19 900 dinars ; au delà de ce seuil, le taux de taxation est de 25 pour cent.

b) Le versement sur les salaires (VF)

Les sommes payées à titre de traitements, pensions et rentes viagères, salaires, indemnités et émoluments y compris les avantages en nature, donnent lieu à un versement forfaitaire égal à 6 pour cent à la charge des entreprises .

c) La taxe sur l'activité industrielle et commerciale (TAIC)

Son taux est de 2.55 pour cent ; elle est affectée au budget des collectivités locales.

d) L'impôt sur les biens immobiliers

Selon le code des impôts directs et taxes assimilées, la taxe foncière frappe les propriétés bâties et les usines ainsi que les terrains non cultivés à usage commercial et industriel. La taxe foncière se monte à 40 pour cent et est assise sur la valeur locative cadastrale de ces propriétés,

e) L'impôt complémentaire sur les revenus (ICR)

Cet impôt progressif touche les revenus des personnes qui sont censées déclarer la totalité de leurs gains annuels (même si ceux-ci sont fiscalisés). Il est à remarquer que la réforme fiscale, devant être mise en oeuvre en 1992, institue un impôt global sur le revenu (IGP) se substituant à toutes les autres formes de taxation des revenus personnels. On constate sur le tableau ci-dessous, qu'en dépit de l'intention de diminuer la pression fiscale sur les revenus personnels, cette réforme continue à comporter des taux de taxation élevés.

TRANCHES DE REVENU IMPOSABLE (en DA) TAUX D'IMPOSITION (en %)

N'excédant pas	25 200	0
de 25 201 à	37 800	12
de 37 801 à	63 000	15
de 63 001 à	100 800	19
de 100 801 à	151 200	23
de 151 201 à	214 200	29
de 214 201 à	289 800	35
de 289 801 à	378 000	42
de 378 001 à	478 800	49
de 478 801 à	592 200	56
de 592 201 à	718 200	63
supérieur à	718 200	70

Les taxes sur le chiffre d'affaires

En matière de chiffre d'affaires, il y a deux taxes importantes :

- la taxe unique globale à la production, qui s'échelonne de 5 à 77 pour cent ; mais son taux ordinaire (appliqué dans la branche textile) n'est que de 20 pour cent ;
- la taxe unique globale sur les prestations de services, appliquée cumulativement, en cascade et dont le taux courant est de 10 pour

cent ; cependant dans la branche mécanique il n'est que 8-10 pour cent, alors qu'il atteint 30 pour cent dans la restauration.

Les activités de production matérielle ont la faculté de déduire de leurs impôts le montant de la TUGP ou de la TUGPS (taxe unique) versée sur leurs intrants. La réforme fiscale, qui entre en vigueur en 1992, supprime la TUGP et la TUGPS et les remplace par le régime de la taxe sur la valeur ajoutée ; ce faisant, l'Algérie rapproche son système fiscal de celui de la Tunisie et du Maroc.

La taxe compensatoire

Cette taxe instituée en 1982 sert à financer le fonds de compensation qui prend en charge le soutien des prix des denrées de base (céréales, laits, etc).

La para-fiscalité

D'une manière générale, on peut inclure dans les taxes para-fiscales les prélèvements forcés, affectés à des organismes économiques, sociaux ou professionnels qu'ils soient de droit public ou privé. La fusion des caisses de sécurité sociale et d'allocations familiales a donné naissance en 1986 à un organisme unique, la caisse nationale des assurances sociales des accidents du travail et des maladies professionnelles (CNASAT), qui prélève sous forme de cotisations sociales 29 pour cent de la masse des salaires, dont 24 pour cent sont à la charge des employeurs, le reliquat étant pris sur le salaire des travailleurs. Au total les divers prélèvements fiscaux et parafiscaux (en dehors d'éventuelles taxes douanières) que subit l'entreprise individuelle sont les suivants :

Impôt sur les bénéfices : progressif avec un maximum de 25 %

Versement sur les salaires : 6 % de la masse salariale

TAIC (taxe sur l'activité industrielle et commerciale) : 2.55 % du chiffre d'affaires

Taxe foncière : 40 % de la valeur locative après abattements

Taxe d'assainissement : variable

Impôt complémentaire sur les revenus : progressif

TUGP / TUGPS (taxe unique) : 20 % dans le textile, 8-10 % dans la mécanique, 5 et 30 % dans la restauration

Assiette : le chiffre d'affaires

Taxe compensatoire : variable selon les produits

Parafiscalité : 29 % de la masse salariale

4. Le système des prix et la qualité

Le contrôle des prix est une caractéristique permanente de l'Algérie depuis son indépendance ; ce dernier a été réaménagé lors du plan quadriennal 1970-73 et dans les années 80 lorsque le «Fonds de compensation des prix» fut mis en place, mais ces réaménagements ne modifient pas fondamentalement le caractère administré de

tout le système des prix. Toutefois le marché de pénurie chronique caractérisant l'Algérie mine structurellement la politique de contrôle des prix.

Un marché libre de fait s'est constitué, représentant une grande partie des transactions ; à partir de 1981 il a été entretenu et renforcé par la libéralisation du commerce agricole, les révisions de prix dans le secteur industriel public et l'orientation par les pouvoirs publics des agents économiques privés vers le marché parallèle des devises pour leur approvisionnement en véhicules particuliers, en intrants (matières premières et demi-produits) et en biens d'équipement. Dans le cadre de la réforme économique, une nouvelle législation est entrée en vigueur en 1989, tendant à libéraliser fortement le système des prix et à unifier certains marchés. Le principe de la libération des prix est introduit par la loi 89-12 du 5 juillet 1989 adoptée en application du premier accord «stand by» du 30 mai 1989 ; celle-ci a connu un début d'application par le biais de la promulgation de textes réglementaires en avril 1990 dont l'objet essentiel a été de répartir les biens et services ou les catégories de biens et services selon les différents nouveaux régimes de prix ; cette répartition n'était pas figée puisque le ministère chargé du Commerce, invoquant la souplesse dans les mécanismes de régulation, a prévu qu'un bien ou un service puisse à tout moment, selon le besoin, changer de régime de prix.

Les prix réglementés

Cette catégorie n'est pas monolithique et se caractérise par trois formes d'intervention centrale et qui sont :

1. Les prix garantis. Ce sont des prix fixés en valeur absolue au niveau du producteur pour une dizaine de biens dont les pouvoirs publics cherchent à encourager la production et la substitution à l'importation ;
2. Les prix plafonnés. Ces prix maximum intéressent aussi une dizaine de produits et ont pour but de soutenir le pouvoir d'achat de la population (pain, huiles végétales, etc) ou l'activité productive (comme pour l'électricité) ;
3. Les marges plafonnées. Cette mesure devait au départ toucher environ les deux tiers des produits (répartis par grandes familles) ; quand ces marges s'appliquent à des producteurs (ou à des importateurs), ces derniers doivent déposer auprès du service des prix un dossier retraçant la structure de leurs prix de revient ; ce service pourra "vérifier la sincérité et la teneur de ce dossier". La branche textile relevait de ce régime d'avril 1990 à septembre 1991.

Les prix déclarés

Les entreprises dont les produits fabriqués localement ou importés relèvent de ce régime de quasi-liberté, sont astreintes à une déclaration simplifiée retraçant divers renseignements à caractère général (comme le nom de l'entreprise, la nature et les

caractéristiques du produit, etc) et le prix à la production ou à l'importation envisagé. Toute manipulation de ce prix par l'entreprise est soumise à la règle de la déclaration. Des contrôles ex-post ont lieu pour constater le respect ou le non-respect de ces déclarations. La branche textile est maintenant soumise à cette réglementation tout comme les activités de services (restauration et entretien mécanique).

La protection du consommateur

La loi 89-02 relative aux règles générales de la protection du consommateur stipule que tout produit, bien ou service, offert à la consommation doit présenter une garantie contre tout risque susceptible de porter atteinte à la santé et/ou à la sécurité du consommateur ou de nuire à son intérêt matériel. Des sanctions très sévères sont prévues en cas de manquement à cette règle : non seulement les produits non conformes peuvent être confisqués et même détruits mais l'entrepreneur encourt la clôture de son établissement, le retrait de l'autorisation d'exercer, des réparations civiles et même des peines pécuniaires et d'emprisonnement.

5. La distribution

Si l'activité de commercialisation est utile sur le plan social, et pas seulement par les emplois qu'elle crée directement, elle n'en constitue pas moins une source de coût, souvent important, qui pèse sur le prix du produit vendu, et le niveau de ce coût dépend des conditions de fonctionnement de cette branche ; il est d'un grand intérêt pour l'économie et la société de réduire le poids des frais de distribution. Cet argument a été avancé en Algérie lors des années 1960/70 pour justifier l'étatisation d'une partie ou de la totalité des circuits de commercialisation selon le secteur et dans un contexte où la pénurie et le marché parallèle s'étendaient rapidement. Mais l'étatisation du secteur des services, au lieu d'éradiquer ces deux phénomènes, les a amplifiés, et dans la pratique le commerce, à des prix illicites, est le fait en Algérie soit du commerce formel, soit du commerce souterrain.

En Algérie les pouvoirs publics ont tenté à maintes reprises de remodeler les structures commerciales mais ils se sont heurtés à l'opacité et à la complexité qui caractérisent le secteur des services. Certes des entreprises publiques à vocation productive ou strictement commerciales ont reçu pour mission de distribuer différents biens au stade de gros ou de détail (par exemple les fruits et légumes, les tissus et les pièces détachées qui intéressent le secteur traditionnel) ; mais il n'en reste pas moins que le volume global des échanges domestiques effectué par le secteur public est relativement faible et ce volume est appelé à décliner compte tenu des encouragements accordés au secteur privé ces dernières années. Ce constat signifie que l'État, en dépit de l'existence d'entreprises publiques commerciales nombreuses, n'est pas en mesure de maîtriser l'évolution des prix en situation d'offre de biens inadéquate et rigide ; c'est pourquoi l'assouplissement des contrôles des services du ministère du Commerce et surtout la compression de l'offre ont engendré depuis 1986 une extension considérable de la pratique des prix illicites, notamment dans la branche du commerce formel. Cependant l'intervention de l'État a aujourd'hui façonné

les structures du commerce domestique. Du point de vue du degré d'intégration de ces structures au secteur public on peut distinguer :

1. un circuit «court», totalement intégré pour quelques rares produits ; la distribution est alors effectuée par des organismes publics jusqu'au stade de détail (cas de produits pétroliers),
2. un circuit partiellement intégré, de type dualiste puisque secteur public et secteur privé coexistent aux différents niveaux de circulation des marchandises ; c'est un circuit «long» comportant plusieurs intermédiaires,
3. un circuit non intégré quasiment privé, c'est le circuit le «plus long» où interviennent beaucoup d'intermédiaires, formels et informels.

Le commerce privé

Le secteur privé domine la distribution des produits de consommation courante ; il est marqué par le caractère individuel (parfois familial) des entreprises, leur faible dimension et leur concentration géographique dans les grandes villes où elles s'adonnent principalement à la vente de produits alimentaires. La prolifération de ces entreprises de petite taille a rendu très difficile pour l'administration le contrôle effectif des quantités commercialisées, des prix pratiqués et des revenus dégagés. En fait c'est le lieu du marché «libre» qui, à ses débuts dans les années 70, a été globalement le résultat de la pénurie chronique et de la contradiction imposée à ces entreprises entre des coûts élevés d'approvisionnement et des marges de distribution dérisoires (fixées par l'État).

a) Le commerce de détail privé

Structurellement, le commerce de détail demeure entre les mains du secteur privé qui y contrôle 87 à 91 pour cent du chiffre d'affaires. Le nombre des détaillants, qui s'est fortement accru au cours des années 80 est très élevé comparativement au nombre d'habitants. Cet état de fait s'explique par trois faits objectifs :

1. traditionnellement le petit commerce a été un exutoire pour des personnes dépourvues d'emploi et possédant un faible capital ;
2. plus récemment en raison d'une pénurie chronique, le commerce en tant qu'activité de distribution de biens à des prix virtuellement «libres» et donc de gains faciles, en raison d'une pénurie chronique, a attiré beaucoup d'agents économiques ;
3. l'inefficacité (approvisionnements irréguliers et incertains, faible diversification et absence de qualité de produits, service médiocre, etc) dans la gestion des «grandes surfaces» sous tutelle étatique.

b) Le commerce de gros privé

Par définition le grossiste est censé acquérir des biens en quantités importantes auprès des producteurs et /ou des importateurs voire même auprès d'autres grossistes ; ainsi il rassemble des marchandises de sources diverses pour les stocker et répondre à une demande continue des détaillants (ou de demi-grossistes ou d'autres grossistes). Ce faisant il épargne le stockage, par nature coûteux, aux détaillants. En principe il n'a pas de lien direct avec le consommateur. Mais dans le cas de l'Algérie il lui arrive fréquemment d'effectuer des transactions avec les producteurs du secteur traditionnel (notamment dans la branche textile).

En Algérie la majorité des entreprises privées de gros avaient leur siège dans les centres urbains (surtout Alger et Oran). Néanmoins à la fin des années 70 la nationalisation du commerce de gros (inscrite dans la Constitution de 1976) est devenue un but important de la politique économique ; c'est la période où l'État a développé dans certains secteurs des entreprises dotées du monopole de commercialisation (pour les produits importés ou fabriqués par le secteur public), laminant de ce fait les entreprises privées de commerce de gros. Certaines ont toutefois survécu en raison de leur lien en amont avec le secteur privé productif (par exemple dans la branche textile). De plus le processus de restructuration de l'économie amorcé en 1981 avec la libéralisation de la commercialisation des fruits et légumes des domaines autogérés, a incité le commerce de gros privé à se reconstituer d'abord en aval de l'agriculture. Avant la nationalisation de ce dernier on comptait un grossiste pour 43 détaillants (contre un ratio de 1/130 en France au même moment) ; ce ratio dénote, comme pour le commerce de détail, la faible taille et le caractère individuel ou familial de ces activités.

Le commerce public

L'État est toujours présent dans le secteur du commerce et pour la plupart des produits.

a) Le commerce de détail public

Certaines entreprises d'État commercialisent directement auprès de l'utilisateur final une partie variable de leur production ou de leur importation (par exemple les pièces détachées de la branche mécanique) mais leurs unités commerciales coexistent toujours avec des circuits commerciaux privés, lieu de formation d'un marché parallèle en cas de rupture ou d'insuffisance de l'approvisionnement. Dans les années récentes l'aggravation de la pénurie et l'inflation ont encouragé les opérations spéculatives.

Dans le domaine des denrées de grande consommation (alimentation, droguerie, quincaillerie, etc), l'État agit par l'intermédiaire des grandes surfaces ; il s'agit de la chaîne des Nouvelles Galeries algériennes et des Aswak qui relèvent des autorités régionales. Trois objectifs primordiaux ont été assignés à ces organismes publics de commercialisation :

1. privilégier les sources d'approvisionnement locales quand ceci est possible ;
2. agir sur les circuits commerciaux en vue de les raccourcir en éliminant le stade de gros ; l'objectif était donc l'organisation suivante : production/importation - organisme de vente au détail - population ;
3. servir de référence dans la pratique des prix pour contrebalancer les effets de toute tentative de rétention des marchandises par le commerce privé dans une situation de pénurie réelle ou artificielle.

Au départ, l'État a doté les plus anciennes grandes surfaces, comme les Nouvelles Galeries algériennes, de monopoles en vue d'atteindre leurs objectifs (monopole d'importation de certains biens et exclusivité de la distribution pour d'autres biens comme les détergents fabriqués par le secteur public). Les responsables politiques ont pensé supprimer ainsi le stade de gros et favoriser une baisse du niveau des prix (puisque la réglementation interdit le cumul des marges de gros et de détail). En pratique, les Nouvelles Galeries algériennes (restructurées en entreprises régionales), allégeant notamment la lourdeur de leurs charges salariales et leur mission de quasi-service public, ont été autorisées à cumuler marges de gros et de détail, remettant en cause un des fondements officiels de l'étatisation du commerce. Globalement, les grandes surfaces ont connu une croissance anarchique due à leur implantation là où il y avait pléthore de détaillants privés ou bien dans des zones où la densité de population n'exigeait pas un tel investissement. Elles connaissent d'ailleurs des problèmes de gestion aigus (sous-qualification du personnel, sureffectifs, approvisionnements difficiles, vente de biens de qualité médiocre ou à marge réduite, etc). C'est pourquoi des projets de reconversion d'une partie de ces grandes surfaces ont été formulés récemment, soit en commerce d'intrants agricoles, soit en marchés de fruits et légumes, soit en centres d'activités artisanales, soit enfin en centres d'activités socio-culturelles.

Finalement, pour le consommateur, le seul avantage de l'existence des grandes surfaces d'État est d'y trouver un grand nombre de produits (sans toutefois être assuré de s'y procurer les biens dont il a immédiatement besoin) ; sa demande a des chances d'être plus facilement satisfaite en matière de produits de grande consommation (sucre, beurre, détergents, etc) moins disponibles dans le secteur privé, auquel les entreprises publiques de production ou d'importation les vendent plus parcimonieusement, quand le secteur privé ne fuit pas volontairement ces biens à faible marge commerciale. Évidemment la disponibilité de certains produits dans les grandes surfaces d'État ne découle nullement d'une gestion appropriée : c'est un avantage artificiel dont elles bénéficient et qui résulte de l'économie administrée où le secteur public producteur ou importateur remplit plus une fonction de distribution selon des critères administratifs que de commercialisation suivant les principes du marché. Lorsque les micro-entreprises peuvent satisfaire leurs besoins en intrants auprès des points de vente au détail publics, elles les préfèrent au secteur privé, moins respectueux de la réglementation des prix.

b) Le commerce de gros public

L'introduction de l'État dans le commerce de gros a résulté de deux séries de préoccupations :

1. l'une socio-économique, liée à la conviction que le secteur public est le rempart contre la spéculation ;
2. l'autre idéologique, liée à la volonté politique de cantonnement de la bourgeoisie locale dans des limites étroites.

C'est dans cette double perspective que sont apparues dans les années 70 des entreprises publiques à vocation commerciale, achetant en grandes quantités des marchandises auprès des producteurs publics et des monopoles de commerce d'importation (quand elles n'en assurent pas elles-mêmes les achats à l'étranger). Dans une certaine mesure, ce commerce de gros public a couvert les besoins en intrants et surtout en équipements des entreprises traditionnelles.

Ces entreprises, pour asseoir leur puissance, ont toujours revendiqué l'exclusivité pour la commercialisation de la production des firmes d'État, mais cette revendication n'a jamais été totalement satisfaite. Au début de la précédente décennie, le principe (largement controversé auparavant) de la séparation de la fonction de production et de la fonction de commercialisation au sein du secteur public a triomphé dans le contexte de la restructuration de l'économie. Cette période a vu l'éclosion de nouvelles entreprises commerciales à dimension nationale ou régionale, érigées d'abord en débouché unique et obligatoire pour la production des firmes d'État. Mais des problèmes sont nés de cet agencement bureaucratique, et notamment :

1. le non-paiement des producteurs par les entreprises commerciales, celles-ci estimant que la production des premiers était invendable ;
2. le non-enlèvement des marchandises par les entreprises de commercialisation obligeant les producteurs à stocker alors que leur production est dans certains cas recherchée par les utilisateurs ;
3. la rupture de tout lien entre la demande, le marché, d'une part, et le producteur d'autre part, ce dernier ne faisant alors aucun effort d'adaptation vis-à-vis du produit ou de la compression des coûts.

Cette situation a incité les responsables politiques à autoriser les producteurs à vendre une partie de leur production en dehors du circuit préétabli des organismes publics, favorisant la réapparition de commerces en gros privés. Cette marge de manoeuvre du secteur productif a été amplifiée par le processus de son autonomisation. Cependant il existe des liens et des réseaux de solidarité au sein du secteur d'État qui font qu'en dépit de l'autonomie, les producteurs sont enclins à servir en premier lieu les organismes publics de commercialisation.

Pour finir, il est évident qu'en Algérie c'est le stade de distribution de détail qui

intéresse le plus le secteur traditionnel cherchant à s'approvisionner aux prix officiels ou proches des prix officiels. Toutefois les dysfonctionnements de l'économie inhérents au modèle de développement mis en oeuvre engendrent une pénurie structurelle dans les circuits officiels de distribution ; il est alors difficile pour les petites entreprises d'y trouver les intrants et l'équipement nécessaires à leur fonctionnement. Ce dernier sera tributaire du marché parallèle, libre (sans être nécessairement licite), où opèrent des distributeurs privés. Au cours de la dernière décennie il s'est produit une restructuration de l'économie qui s'est accélérée en 1987-1988 pour s'ériger en réforme économique ; dans ce nouveau contexte, trois mesures touchant la distribution ont été prises :

1. les prix ont été libérés, de sorte que les prix officiels se rapprochent de ceux du marché parallèle ou s'alignent sur eux (comme dans la restauration) ;
2. le commerce de gros est d'abord stimulé dans le secteur public par la séparation des fonctions de production et des fonctions de distribution ; il y a donc eu création de nouvelles entreprises commerciales indépendantes. Le commerce de gros privé est également réhabilité dans l'agriculture, d'abord en 1981 puis dans l'ensemble des branches ;
3. le secteur privé est encouragé et connaît un premier essor dans les services (commerce et restauration) ;
4. enfin, sous la pression d'une crise de change de plus en plus aiguë, l'introduction puis la généralisation des importations sans paiement favorise une élasticité relative plus forte de l'offre de biens (notamment d'intrants dans les branches mécaniques et textile) ainsi qu'une poussée à la hausse des prix.

Ces bouleversements dans le secteur de la distribution affectent directement le fonctionnement de la micro-entreprise à trois niveaux :

- la source d'approvisionnement : il est de plus en plus indifférent d'acheter ses intrants auprès d'un organisme public ou d'une entreprise privée ;
- le coût moyen des approvisionnements, qui s'élève fortement du fait de la dévaluation du cours officiel du dinar, de la dépréciation de son cours parallèle, de la libéralisation des prix et du commerce d'importation ;
- la disponibilité des intrants : il y a une moindre rigidité de l'offre, en particulier pour les biens importés. Mais ceci ne signifie nullement que la pénurie structurelle ait disparu et que l'intrant demandé soit partout et toujours disponible.

La concurrence

Jusqu'ici, ce problème n'a pas été pris directement en charge, même si on

accepte la promulgation en septembre 1988 d'un décret abolissant les monopoles de production et de distribution sur le marché domestique (lorsqu'ils n'ont pas été institués par des lois). Les services du ministère chargé du commerce envisagent cependant d'élaborer une loi sur les règles de la concurrence dont certaines sont d'ailleurs énumérées dans la loi sur les prix dans sa partie relative aux pratiques commerciales. Évidemment cette loi sera orientée principalement vers le marché domestique, où le système des monopoles du commerce extérieur n'a pas été totalement démantelé.

Des mesures d'accompagnement ont été prises dans le cadre de conceptions globales cohérentes pour rendre plus effective ces tendances anti-monopolistes. Parmi ces décisions, on peut citer à titre indicatif :

1. l'abandon par l'État des grands projets d'investissements au profit d'investissements répétitifs de petite dimension ;
2. la suppression des entraves aux investissements privés considérés comme non prioritaires. Aujourd'hui les investissements sont totalement libres et peuvent bénéficier d'incitations diverses s'ils sont effectués dans une branche dite prioritaire.

6. Le financement bancaire

Dans leurs relations avec le système bancaire, les entreprises traditionnelles peuvent être intéressées par des crédits bancaires en dinars pour financer leurs opérations courantes et leurs équipements ; elles peuvent également avoir besoin (quoique bien plus rarement) d'accéder à des ressources en devises, sous forme de «cash» ou de crédits.

Le crédit à l'exploitation

L'article 30 de la loi de finances pour 1970 institue un plan de financement de l'exploitation qui incite l'entreprise à programmer ses achats, sa production et ses ventes en termes physiques et financiers. Ce plan est censé être approuvé par la banque commerciale en fonction de sa situation de trésorerie, de l'opportunité du crédit, et des facultés de l'entreprise à le rembourser. Dans la pratique, cette procédure obligatoire d'accès au crédit à court terme ainsi que la sous-liquidité permanente des banques commerciales défavorisent systématiquement les petites entreprises. En effet ces dernières :

1. s'avèrent incapables de fournir la documentation comptable et extra-comptable faisant apparaître clairement leur besoin de financement ainsi que leur fiabilité et la sécurité du prêt ;
2. entrent en compétition avec le secteur public productif, comme demandeur de capitaux. Or les banques commerciales — qui ne mobilisent qu'une partie de

l'épargne domestique — n'arrivent à satisfaire la consommation des crédits par les firmes d'État (marquées par d'importants déficits financiers récurrents) qu'au prix d'un appel exagéré à l'Institut d'Emission, dont la politique devient plus rigoureuse sous la pression l'accord «stand-by» du 3 juin 1991 ;

3. et considèrent aujourd'hui que les taux d'intérêt débiteurs sont devenus prohibitifs. L'évolution du taux de réescompte, du coût de l'argent est significative de ce point de vue.

TAUX DE RÉESCOMPTE			
1972-1986	1986-1989	juin 1991-sept. 1991	Depuis sept. 1991
2.75 %	5 %	10,5 %	11.5 %

C'est pourquoi le secteur privé en général, et ses petites entreprises en particulier, n'ont pas d'alternative à la solution de l'autofinancement.

Les prêts à l'investissement

Jusqu'à la réforme économique engagée en 1987-1988, les banques commerciales n'ont pu exercer le contrôle d'opportunité des investissements que dans le secteur privé, puisque dans le secteur public les investissements et leurs financements étaient déterminés centralienne. En d'autres termes, les petites entreprises (ou le secteur informel au sens de notre étude) sont alors le lieu privilégié de la décision bancaire décentralisée en matière d'investissement. Outre le fait que les banques exigeaient des petites entreprises une étude de « faisabilité » de leur projet d'investissement ainsi qu'un plan de financement, c'est à dire des documents difficiles à réunir, les banques commerciales :

1. avaient tendance à sous-estimer l'importance (sociale notamment) de la petite entreprise, à la considérer comme non prioritaire, par rapport aux grands desseins d'industrialisation rapide inscrits dans les plans de développement reposant quasi uniquement sur le secteur d'état ;
2. étaient confrontées à un manque aigu de liquidités, y compris pour financer l'investissement impératif du secteur public.

Il est donc aisé de conclure qu'en matière d'accès aux crédits bancaires domestiques, le secteur privé en général et le secteur traditionnel plus spécialement sont victimes de l'effet d'éviction ; en effet les faibles ressources d'épargne des banques et leur complément, le financement monétaire, étaient destinés au seul secteur productif d'État. Le seul avantage des petites entreprises, par rapport aux

firmes publiques dans leur rapport avec le système bancaire est d'ordre bureaucratique et se résume à la liberté de domiciliation, à laquelle n'ont accédé les entreprises publiques qu'en 1988 lorsque leur statut commercial et leur autonomie ont été instaurées. En revanche, alors que l'actif des firmes d'État est toujours réputé incessible et insaisissable, celui des entreprises privées (se trouvant le cas échéant, en difficulté de remboursement d'un prêt bancaire) peut, sur décision judiciaire, être saisi et aliéné au profit du créancier, de la banque.

Le crédit extérieur

Dans le secteur des paiements extérieurs, pendant longtemps, les entreprises du secteur privé, quelle qu'en soit la taille, ne pouvaient obtenir ni devises, ni prêt extérieur. A la fin des années 80, avec le processus de libéralisation économique, certaines entreprises privées (mais de taille moyenne) obtiennent exceptionnellement des licences d'importation avec paiement leur permettant d'effectuer leurs importations d'équipements ou d'intrants par le biais de règlements «cash» ou d'opérations de crédit externe montées par les banques commerciales d'État. En pratique cette libéralisation du contrôle des changes et des paiements extérieurs effectuée en 1991-92 intéresse peu le secteur traditionnel.

7. L'encadrement du commerce extérieur

Comme la plupart des économies sous-développées poursuivant une politique de croissance «autonome», l'Algérie a pris dès 1963 les mesures traditionnelles de contingentement, d'élévation de barrières douanières et de contrôle des changes. Mais la socialisation de l'économie et la mise en place d'une planification centralisée des investissements et de la production du secteur public dominant devaient en toute logique, induire un contrôle étatique sévère des importations, principal poste en dépenses de la balance des paiements.

Les monopoles d'État

Au début des années 70, la socialisation de l'économie pousse les pouvoirs publics à attribuer aux entreprises publiques le monopole des opérations de commerce extérieur ; la distribution des licences d'importation n'est alors qu'un régime dérogatoire. Mais l'aggravation des pénuries et l'allongement des circuits de distribution qui en résultent incitent les pouvoirs publics, en 1973, à instaurer un programme général d'importation, en fait un système de quotas, arrêté annuellement par le gouvernement.

De plus, la loi de finances pour 1977 institue au profit du seul secteur privé des importations sans paiement définies comme «celles qui ne donnent lieu, pour le prix d'achat des marchandises ni à paiement en devises, ni à versement en dinars au compte d'un résident ou d'un non-résident» ; ces importations sont alors soumises à une autorisation délivrée parcimonieusement par le ministère du Commerce.

La nationalisation du commerce extérieur

En février 1978, la loi 78-02 vient bouleverser l'organisation du commerce extérieur et en marquer durablement les contours en nationalisant toutes les transactions pour achats et ventes de biens et services à l'extérieur. A partir de cette date et pendant une décennie au moins toutes les tentatives d'assouplissement des modalités d'échange, même en matière d'exportation, se heurtent aux règles posées par cette loi.

En août 1988, une nouvelle loi est votée pour «réaménager» le monopole d'État sur le commerce extérieur. Ce texte est cependant timide dans la mesure où il ne fait qu'intégrer à la législation antérieure les différentes circulaires prises en 1980-85 par le ministère du Commerce pour définir la notion d'intermédiaire et réglementer l'ouverture de bureaux de représentation des firmes étrangères. Cette timidité s'explique par le fait que le monopole d'État est inscrit dans la constitution de 1976. Le principe de ce monopole est abandonné en 1989 lorsqu'intervient la révision constitutionnelle.

La libéralisation du commerce d'importation

Celle-ci se fait progressivement. Dans les années 80, les importations sans paiement du secteur privé sont totalement libérées ; compte tenu du coût des devises, de leur capacité de production et de leurs moyens financiers, les micro-entreprises bénéficient peu, directement, de cette mesure. En revanche, certaines d'entre elles ont «loué» leur carte d'immatriculation au registre du commerce et prêté leur nom à des titulaires de capitaux considérables s'adonnant à des importations de biens destinés au commerce souterrain. En 1988, une première décision de libéralisation des formalités de change et de commerce extérieur est prise au profit d'entreprises publiques qui sont alors dotées de budgets en devises. En 1990, c'est au tour des concessionnaires d'entreprises étrangères et de firmes de droit algérien d'être autorisées à importer des biens pour les revendre en l'état. Enfin, en 1991, un décret institue la liberté du commerce extérieur. Consécutivement, la banque centrale décide qu'excepté les importations sans paiement d'intrants et d'équipements effectués par les industriels et les artisans privés, tous les achats à l'étranger doivent transiter par «le marché» des changes officiel. Cependant la banque centrale contraint les importateurs avec paiement à effectuer des dépôts préalables équivalents à 100 pour cent de leurs achats et à se procurer des financements extérieurs, alors que le lourd service de la dette extérieure a réduit la crédibilité du pays. Ces exigences excluent les petites entreprises de l'accès direct à l'importation par le biais du marché officiel des changes. Elles n'ont pas d'autre solution, en cas de besoin, que d'autofinancer les achats à l'étranger en recherchant des devises sur le marché parallèle.

La libéralisation du commerce d'exportation

Au cours des années 80, le régime des licences et des autorisations d'exportation s'assouplit au profit des secteurs privé et public . Ce régime est aboli en

1991 et il est remplacé par la liberté d'exporter pour le secteur public et le secteur privé. Cette décision conclut une décennie de mesures diverses (exemptions fiscales, allongement du délai de rapatriement des recettes, introduction de mécanismes d'assurances, dévaluations, droit de rétention des devises, etc) visant à promouvoir les exportations hors hydrocarbures.

8. Conclusion : le mode opératoire

Les entreprises en Algérie disposent de quatre atouts majeurs :

1. l'existence d'un marché préalable solvable substantiel ; l'économie algérienne, étant marquée par la pénurie, est un marché d'offreurs ;
2. une disponibilité de la main-d'oeuvre conforme à la forte intensité en travail éventuelle d'une petite et moyenne industrie. Elle est cependant exigeante et, de plus, sa qualification n'est pas toujours convenable ;
3. la présence d'une forte protection. Elle s'exprime principalement à travers un système implicite de quotas. Sur ce dernier se greffent des droits de douane qui peuvent être élevés (sauf pour les biens d'équipement) ;
4. la possibilité de dégager un taux de profit important (du moins pour le secteur privé) avec une propension à respecter la législation sociale et la réglementation des prix plutôt faible.

Aujourd'hui, le développement du secteur privé en Algérie orienté vers le marché intérieur implique que soient prises en charge les questions touchant à l'accès aux infrastructures, au financement bancaire, à l'équipement productif et aux matières premières.

Les infrastructures

Pour l'implantation de leurs unités de production, les entrepreneurs privés ont besoin de terrains ou de locaux commerciaux. Ces dernières années beaucoup de communes ont individualisé sur leur territoire des « zones industrielles » où des lots de terrain sont distribués au secteur privé ; comme ces terrains se trouvent en dehors des agglomérations, ils n'intéressent presque pas les entreprises traditionnelles. Malgré le grand effort accompli en la matière, il n'en reste pas moins qu'il n'est pas facile d'obtenir l'attribution d'un lot d'implantation — davantage réservé aux projets déclarés « prioritaires » — à moins de choisir une localisation inappropriée à l'intérieur du pays. Quant aux locaux commerciaux, dans les villes (qui intéressent le secteur traditionnel) ils sont rares, leur disponibilité étant tributaire des efforts privés et publics de construction, qui n'ont connu un certain encouragement que depuis une dizaine d'années seulement ; de plus l'accès à ces locaux reste très onéreux.

Le financement

Depuis la loi sur l'investissement privé de 1988, il n'y a plus de restriction sur le montant de celui-ci. Très fréquemment, l'entrepreneur privé a la capacité d'autofinancer son projet d'investissement ; il est même rare qu'il sollicite un prêt bancaire pour une telle opération. Lorsqu'il le fait, il n'y a plus légalement (comme avant la loi de 1988) de limite maximum à l'intervention de la banque. En pratique, il est à noter que celle-ci ne «joue pas le jeu» du financement de l'investissement privé pour les raisons suivantes :

1. l'attitude hostile à l'égard du secteur privé (et donc des entreprises traditionnelles) n'a pas disparu ;
2. le banquier peut estimer qu'étant donné les incertitudes quant aux approvisionnements de l'entreprise privée, financer son investissement à moyen terme peut s'avérer être une décision trop risquée ;
3. les banques, qui ne parviennent pas à réduire la surliquidité de l'économie, manquent de ressources et sont confrontées à une demande forte de crédits de la part des entreprises publiques.

En matière d'exploitation, le secteur privé s'autofinance également mais il lui arrive de présenter des demandes de crédit à la banque. En ce qui concerne le financement de la gestion courante du secteur privé industriel, la banque est moins hésitante et elle en étudie l'opportunité pour des périodes courtes et des montants limités. Il n'est pas extraordinaire que la banque consente alors des crédits d'exploitation (découverts ou facilités de caisse) à des entreprises privées d'une certaine taille. Ceci demeure dans l'ensemble un phénomène nouveau.

L'équipement productif

Dans le domaine de l'acquisition d'équipements productifs, plusieurs situations se présentent :

1. lorsque l'équipement est fabriqué localement (camions, grues, bétonnières, etc) il y a généralement une liste d'attente et les délais de livraison sont souvent longs et indéterminés. Rappelons qu'à ce niveau le secteur public est toujours servi en priorité même s'il s'agit du dernier arrivé ; le secteur privé n'est donc pas traité sur un pied d'égalité avec le secteur d'État ;
2. lorsque l'équipement provient de l'étranger (machines à coudre ou à tricoter) deux voies avec «paiement officiel» sont ouvertes :
 - i) présenter une commande aux organismes d'État importateurs ; mais ici encore la liste d'attente peut être longue et le matériel livré peut en dernière analyse ne pas satisfaire sur le plan technique l'exigence du secteur privé. Cette voie a tendance à perdre son importance d'antan

dans le cadre de la «libéralisation» ;

- ii) acheter directement à l'étranger, à condition d'obtenir un crédit extérieur et de déposer l'équivalent du prix de l'équipement en monnaie locale auprès d'une banque locale.

Enfin l'entrepreneur privé peut acheter des devises sur le marché parallèle et financer ainsi l'achat de ses équipements à l'étranger.

Les matières premières

On retrouve une situation semblable à celle des achats d'équipements : l'approvisionnement est soit local, soit en provenance directe de l'étranger.

a) L'approvisionnement local

Fréquemment, l'entrepreneur privé transmet sa commande au producteur ou à l'importateur public. Il est plutôt exceptionnel que ces organismes honorent en totalité sa demande en quantité et en nature ; ils lui attribuent en règle générale un «quota» limité qu'il acquiert au prix officiel.

Dans certains cas, l'achat de matières premières s'opère auprès de producteurs privés ; il en est ainsi par exemple dans la branche de l'habillement. Même quand il y avait une politique des prix administrés dans le secteur, les relations s'effectuaient sur une base marchande. Il faut souligner que même dans ce contexte le fabricant privé d'intrants doit, tôt ou tard, avoir recours au secteur public en aval (par exemple le tisserand qui a besoin de fil, la filature de laine, etc) avec tous les problèmes décrits précédemment pour de tels approvisionnements. On comprend alors qu'en fin de compte les biens finals (par exemple les chemises ou les vestes) soient relativement coûteux.

b) L'approvisionnement externe

Depuis 1991 l'importation est libre, à condition de respecter la réglementation qui prévoit que l'importateur doit obtenir un financement extérieur et déposer la contrepartie en dinars de ses achats à l'étranger auprès d'une banque. Depuis quelques années les pouvoirs publics ont admis qu'un entrepreneur privé puisse se procurer sans limite et sans autorisation préalable des matières premières et des produits semi-finis, pour ses besoins propres (et non pour la revente), "sans paiement", c'est à dire en achetant des devises sur le marché parallèle du dinar.

II. PRÉSENTATION DES ENTREPRISES

Un questionnaire court a été adressé à 297 entreprises, dont 270 ont été retenues pour la constitution de l'échantillon définitif ; par ailleurs, 32 chefs d'entreprise, dont sept de l'échantillon précédent, ont répondu à un questionnaire long, comportant essentiellement des questions ouvertes. Ces entreprises sont établies dans la capitale et cinq wilayates, départements environnants représentant une bonne partie de l'Algérois, du centre Nord du pays. La répartition géographique et sectorielle de ces entreprises est décrite dans le tableau¹.

L'enquête a été menée en milieu urbain, soit à Alger, soit dans des villes de petite ou moyenne taille, comme l'indiquent les données ci-dessous.

Villes concernées par l'enquête et nombre d'habitants :

Wilaya d'Alger		Wilaya de Blida	
Alger	1 500 000	Blida	127 000
Birkhadem	32 200	Boufarik	45 000
Dar-El-Beida	14 000		
Wilaya de Bouira		Wilaya de Boumerdès	
Bouira	45 000	Boumerdès	19 000
Ain-Besseem	18 300	Rouïba	21 000
Wilaya de Tizi-Ouzou		Wilaya de Tipaza	
Tizi-Ouzou	90 000	Ain Benian	22 000
Beni Yenni	7 000	Chéraga	27 000
Ain El Hamam	18 000	Zeralda	15 000
		Douaouda	9 800
		Fouka	22 000
		Cherchell	20 000

Les dirigeants des micro-entreprises sont presque tous de sexe masculin ; quelques rares femmes dirigent néanmoins des ateliers de confection dans la branche textile. La plupart (59 pour cent) de ces entreprises n'ont pas changé de propriétaire depuis trois ou quatre ans, et quand un tel changement s'est produit, il y a plus ou moins longtemps, il est intervenu au sein de la même famille dans une proportion de 35 pour cent seulement.

Tableau 1 - Répartition des entreprises enquêtées, par secteur et par département.

	Enquête simple			Total	Enquête détaillée			Total
	Textile	Mécanique	Restauration		Textile	Mécanique	Restauration	
Alger	36	19	114	170	8	5	5	18
Tipaza	6	14	7	29	3	3	-	6
Blida	8	11	1	20	1	1	-	2
Tizi-Ouzou	1	5	2	8	1	4	1	6
Bouira	17	9	9	35	-	-	-	-
Boumerdes	2	8	1	12	-	-	-	-
Total	70	66	134	270	13	13	6	32

Source : Résultats de l'enquête.

Tableau 2 - **Changement de propriété au cours des quatre dernières années, par secteur**¹.

	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total (en %)
Oui	18	19	36	73	27
Non	47	39	73	159	58.9
Sans réponse	5	8	25	38	14.1
Total	70	66	134	270	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

Pour Alger, l'échantillon des entreprises "informelles" enquêtées a été pris au hasard sur le répertoire élaboré par l'Office national des statistiques à partir de différentes sources et en particulier les bulletins d'annonces légales, les déclarations des employeurs aux organismes sociaux, les quotidiens nationaux, ses propres enquêtes, etc ; en dehors d'Alger, dans les villes petites et moyennes ces listes ont été moins utiles dans la mesure où l'emplacement des activités textile, mécanique et de restauration est plus connu : les enquêteurs se sont adressés au hasard aux chefs d'entreprise qui ont bien voulu répondre à leurs questions. C'est dire qu'à **l'exception d'une entreprise de confection, les entreprises étudiées sont toutes déclarées ; c'est pourquoi, en considérant notre échantillon, on parlera plutôt de micro-entreprises que d'entreprises "informelles"**. Il faut ajouter que, compte tenu des branches retenues pour l'enquête, il aurait été difficile de rencontrer des activités souterraines, sauf dans le textile. En effet les branches mécaniques et restauration, en rapport direct avec le grand public, ne peuvent fonctionner qu'au grand jour et sous la "menace" permanente d'un contrôle d'existence légale ; en revanche, dans la production textile, l'activité souterraine est possible ; dans la confection, par exemple, il existe beaucoup d'entreprises "informelles" non déclarées, à caractère familial ou non.

Conformément au critère proposé pour cette étude, le secteur informel est formé d'entreprises individuelles ou de sociétés utilisant au plus dix actifs, dont l'intensité capitalistique n'est pas élevée et le niveau d'instruction du patron (ou du gérant) est moyen, voire nul. Les micro-entreprises de notre échantillon, même si elles ont presque toutes une existence légale, répondent à ces critères. Ainsi, la plupart (67 pour cent) des entreprises ayant répondu à la question relative à l'emploi utilisent au plus cinq actifs, comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau 3 - Nombre d'entreprises selon le nombre d'actifs, par secteur¹.

Effectif	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total en pourcentage cumulé
1	2	1	2	5	1.9
2	11	5	7	23	10.4
3	13	8	21	42	26
4	7	11	29	47	43
5	11	24	30	65	67.4
6	4	11	19	34	80
7	4	3	5	12	84.4
8	2	1	8	11	88.5
9	5	1	2	8	91.5
10	1	-	-	1	91.9
Plus de 10	10	1	11	22	100
Total	70	66	134	270	

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Réponses multiples ; les actifs comprennent le patron et tous ses employés (salariés, apprentis, aides familiaux, tâcherons).

La taille retenue pour les entreprises de notre échantillon rend possible les investigations et les enquêtes dans la frange la plus importante du secteur privé puisque, selon l'Office national des statistiques, les micro-entreprises (employant moins de 10 salariés) représentaient 78 pour cent du total des entreprises et 35 pour cent de l'emploi dans la branche textile. Il faut aussi observer que cette dernière occupe une place prééminente dans l'industrie privée locale, comme le montre le tableau 4.

L'insertion de cette branche dans la présente étude et le fait que les micro-entreprises y représentent environ 19 pour cent de la production brute permettent d'avoir une bonne connaissance du secteur industriel privé algérien.

Tableau 4 - Indicateurs du poids de la branche textile dans le secteur privé algérien en 1987, en pourcentage.

Masse salariale brute	29.4
Production brute	23.4
Consommation intermédiaire	24.2
Valeur ajoutée	24.1
Résultat brut d'exploitation	11.2

La définition du secteur informel retenue dans le cadre de ce projet de recherche correspond largement à celle de l'artisanat que donne la loi 88-16 du 10 mai 1988, qui a pour but de supprimer le maximum de barrières à l'entrée des petites entreprises sur le marché. D'après l'article 3 de ce texte, est considérée comme artisan toute personne ayant les qualifications requises, propriétaire ou gérant-locataire de l'outil de travail, exerçant une activité de production, de transformation, d'entretien, de réparation, de prestation de services et assurant personnellement la direction, la gestion et la responsabilité de son activité. Il peut exercer cette dernière seul ou avec l'aide de sa famille ou de quelques employés ; dans tous les cas de figure, il ne peut utiliser plus de sept personnes, les handicapés, les aides familiaux et les apprentis non compris ; en intégrant ces catégories de personnel, ce nombre peut s'élever jusqu'à douze personnes. Quant aux investissements de l'artisan, ils sont plafonnés à un million de dinars (soit environ deux cent mille francs français, au cours moyen de change du dinar en 1988). Cette loi exclut de son champ d'application les activités de production effectuées à domicile (généralement de manière souterraine) par la famille et qui peuvent, pourtant, représenter un réel travail d'artisanat (comme c'est le cas pour la confection manuelle de tapis à Tlemcen, dans le M'Zab, en Kabylie, etc).

III - LE MARCHÉ DES BIENS ET DES SERVICES

1. Les approvisionnements en intrants

Pour acquérir des biens intermédiaires, les micro-entreprises s'adressent principalement à des détaillants dans les branches de la restauration et de l'entretien mécanique et à des grossistes dans la branche textile ; de ce fait, elles supportent les coûts de la superposition des intermédiaires (que le secteur moderne évite en traitant directement avec les producteurs et les grossistes) ; c'est le secteur commercial privé, comme le montre le tableau ci-dessous, qui joue le rôle déterminant de fournisseur d'intrants pour les micro-entreprises ; les grossistes et les détaillants publics tiennent, toutefois, de ce point de vue, une place non négligeable.

Tableau 5 - **Origine des biens intermédiaires, par secteur**¹.

	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total (en % de l'échantillon global)
Industrie publique	12	8	15	35	13
Industrie privée / artisanat	10	9	2	21	7.8
Office d'importation	9	23	1	33	12.2
Grossiste public	23	10	49	82	30.4
Grossiste privé	34	12	48	94	34.9
Détaillant public	5	9	21	35	13
Détaillant privé	23	43	71	137	50.7
Récupération	-	21	-	21	7.8
Licence d'importation	3	2	6	11	4.1
Importation sans paiement	15	18	11	44	16.3
Sans réponse	-	(2)	(6)	(8)	(3)
Total	134	155	224	513	-

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues ; réponses multiples.
Taux de réponse : 97 %.

En revanche, les petites entreprises, même dans la branche textile, ont peu de liens en amont avec l'industrie locale, les offices d'importation d'État ou plus directement le marché international (au moyen d'importations avec ou sans paiement). De même, et de façon paradoxale, malgré la pénurie des pièces détachées neuves, l'activité de maintenance mécanique s'appuie rarement sur la récupération de pièces d'occasion dont le marché n'existe d'ailleurs pas, contrairement à ce que l'on observe

dans les pays industrialisés. Comme dans beaucoup de pays sous-développés, les propriétaires de véhicules automobiles, même si ces derniers sont très vieux et très usés, déploient des efforts remarquables — y compris en important d'Europe des pièces d'occasion — pour faire entretenir leurs précieux moyens de transport. Ce comportement des personnes physiques et morales à l'égard de leurs véhicules, est lié à un environnement où les services publics de transport sont insuffisants, où l'industrie automobile ne concerne que les cars et les camions (vendus en priorité et sur la base d'une liste d'attente au secteur public), et où il y a des freins institutionnels à l'importation de véhicules automobiles. Ceci explique amplement l'absence d'un marché de pièces détachées d'occasion, en Algérie.

2. L'achat d'outillage

L'activité textile se procure les équipements soit auprès des organismes d'importation d'État, soit auprès des commerçants en gros, publics et privés. Comme le montre le tableau 6, une proportion non négligeable de cet équipement provient d'importations sans paiement (citées par 16.3 pour cent des entrepreneurs de l'échantillon), fondées sur l'achat de devises sur le marché parallèle directement par l'utilisateur, le producteur ou bien indirectement par un intermédiaire (qui effectue, dans un deuxième temps, une opération de revente en l'état en toute illégalité) ; étant donné le coût de la devise sur le marché parallèle, ces importations sans paiement de biens d'équipement ont lieu, en général, par lots isolés, de façon fractionnée, et sont alors assimilées à des importations de biens de consommations durables, sur lesquels pèsent des droits de douane élevés. La branche restauration s'équipe plutôt auprès de l'industrie locale et privée et aussi au moyen d'achats sans paiement à l'étranger, tandis que l'activité de maintenance mécanique est tributaire pour son outillage des commerçants locaux (qui ne font que revendre en l'état des produits d'importation pour l'essentiel).

Grosso modo, quand les intrants et/ou l'outillage sont disponibles localement, les micro-entreprises ne cherchent nullement à recourir aux achats à l'étranger ; de plus, à qualité égale, elles préfèrent le produit national au produit importé. Elles sont donc des agents importants d'intégration des activités de production et de ce fait, la densification de ce secteur peut favoriser un processus d'industrialisation et de développement.

Tableau 6 - Origine des biens d'équipement, par secteur¹.

	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total (en % de l'échantillon global)
Industrie publique	13	6	36	55	20.4
Industrie privée/artisanat	3	2	20	25	9.3
Office d'importation	21	8	13	42	15.6
Grossiste public	8	3	15	26	9.6
Grossiste privé	5	4	18	27	10
Détaillant public	-	3	6	9	3.3
Détaillant privé	3	18	6	27	10
Récupération	7	9	3	19	7
Licence d'importation	3	2	6	11	4.1
Importation sans paiement	15	18	11	44	16.3
Sans réponse	-	(2)	(6)	(8)	(3)
Total	78	73	134	285	-

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues ; réponses multiples.
Taux de réponse : 97 %.

3. Les prix d'achat

Les micro-entreprises effectuent leurs achats aux prix officiels ou aux prix non officiels, selon le cas. L'activité de maintenance mécanique bénéficie en partie des prix officiels sans doute parce que l'une des sources importantes de ses approvisionnements est encore une firme publique (l'Entreprise nationale des véhicules particuliers) qui continue à exercer seule le monopole d'importation, en attendant que les concessionnaires de firmes étrangères agréés en 1990-91 dans le cadre du processus d'ouverture économique (Peugeot, Renault, Daewo et Mercedes) mettent en place leurs réseaux propres de service après vente. Cette entreprise publique ne possédant pas de "point de vente" sur le territoire recourt à des "agents de distribution agréés" qui, dans l'ensemble, observent les prix contrôlés des pièces détachées lorsqu'ils sont approvisionnés, c'est-à-dire lors d'un arrivage de produits semi-finis de tel ou tel constructeur de véhicules ; en dehors de ces périodes particulières, caractéristiques d'un approvisionnement discontinu, la pratique de prix non officiels est plutôt la règle.

Tableau 7 - Prix d'acquisition des biens intermédiaires, par secteur¹.

Acquisition aux :	Textile		Mécanique		Restauration		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Prix officiels	13	18.6	9	13.6	58	43.3	80	29.6
Prix non officiels	28	40	23	34.8	24	17.9	75	27.8
Les deux	24	34.3	30	45.5	43	32	97	35.9
Sans réponse	5	7.1	4	6	9	6.7	18	6.7
Total	70	100	66	100	134	100	270	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues et pourcentage des réponses par secteur.

En ce qui concerne les intrants des branches textile et restauration, leurs prix sont globalement libres, de sorte que la distinction prix officiels/prix non officiels a perdu de son importance en 1991-92 ; néanmoins, cette distinction n'est pas tout à fait obsolète, car :

1. La branche textile obéit au régime des prix déclarés aux termes duquel le producteur ou l'importateur annonce, au préalable, son prix aux services extérieurs du ministère du Commerce, et doit s'y tenir (jusqu'à modification) ; ce régime, où les modifications de prix n'étaient autorisées que tous les six mois et sont, depuis septembre 1991, possibles tous les trois mois, n'est rien d'autre que celui de la liberté. En pratique, cependant, le producteur de tissu, par exemple, peut encaisser un prix supérieur à celui qu'il a déclaré à l'administration en espérant être taxé sur la base de ce dernier.
2. Dans le domaine alimentaire, en dehors de la plupart des denrées locales (viandes, fruits, légumes, etc) dont les prix sont totalement libres, certains produits, importés en partie ou en totalité, sont soumis à des contrôles, à un régime de prix fixe (beurre, lait, sucre, semoule et farine, légumes secs, etc) tandis que d'autres biens manufacturés localement (pâtes, boissons, etc) relèvent du régime des prix déclarés. Dans ces deux cas de figure (denrées importées ou biens agro-industriels locaux), les prix effectifs prévalant sur le marché divergent couramment des prix officiels, particulièrement en période de pénurie.

4. L'inélasticité de l'offre et le mode de règlement

Le niveau ou la nature des prix dominant les différents marchés est d'ailleurs dépendant de l'état des approvisionnements, de l'offre, la demande étant souvent intense, du moins pour les produits et les services courants. Les patrons des branches textile et entretien mécanique, deux activités fortement extraverties, subissent sévèrement la situation de "pénurie généralisée" d'intrants qui caractérise l'économie algérienne depuis la fin des années 60 et qui s'est aggravée en 1986 à la suite du "contre-choc" pétrolier et de l'émergence de la crise de la dette extérieure.

Tableau 8 - Difficultés d'approvisionnement en biens intermédiaires, par secteur¹.

	Textile		Mécanique		Restauration		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Disponibilité	19	27.1	14	21.2	39	29.1	72	26.7
Non disponibilité	43	61.4	37	56	75	56	155	57.4
Sans réponse	8	11.4	15	22.7	20	14.9	43	15.9
Total	70	100	66	100	134	100	270	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues et pourcentage des réponses par secteur.

Dans la restauration, dont le fonctionnement est très lié à l'agriculture locale, la pénurie a quasiment disparu depuis la libéralisation de la commercialisation agricole en 1981 et aussi la privatisation de la gestion des anciens "domaines socialistes" en 1987-88 ; mais il n'en demeure pas moins que cette branche est confrontée de temps à autre à l'absence temporaire sur le marché de biens de consommation alimentaires importés dont certains (sucre, huile de table, farine, semoule, légumes secs, lait, concentré de tomate, etc) avaient jusqu'en juin 1992 des prix fixes et subventionnés. C'est en partie l'insuffisance et la rigidité structurelles de l'offre (accompagnées parfois de mesures directes de rationnement des ventes de tissus, de riz, etc, prises par les firmes d'État) qui empêchent les micro-entreprises d'accumuler des stocks d'intrants ; la branche restauration est à cet égard la moins affectée dans la mesure où elle parvient à stocker des produits non périssables et d'usage courant (épices, huile de table, boissons, etc). Si la pénurie est souvent citée comme la cause de la non constitution de stocks, même de sécurité, il ne faut point occulter le fait que la cherté des intrants, l'insuffisance de trésorerie et l'exiguïté des locaux sont également des facteurs de limitation des possibilités de stockage. La pénurie et l'excès de demande, qui induisent des marchés d'offres, sont la source :

1. de l'atténuation de la concurrence entre les fournisseurs des micro-entreprises ;

2. de l'absence d'intrants de qualité.

A cet égard toutefois le rôle toujours important des monopoles d'importation publics, qui préfèrent conclure des marchés avec les firmes étrangères qui offrent les conditions les plus avantageuses en termes de prix, est également responsable de la qualité médiocre des intrants (café, pièces détachées, fils et tissus, etc) achetés sur le marché mondial.

Sur ces marchés d'offres, le règlement des fournitures se fait le plus souvent en espèces : 56 pour cent des chefs d'entreprise interrogés déclarent régler ainsi leurs achats (voir tableau 9). L'usage du chèque — à moins qu'il ne soit certifié — n'est pas véritablement répandu au sein du secteur privé (35 pour cent des réponses) à cause de la volonté de ce dernier de dissimuler ses revenus ; de surcroît, compte tenu des lenteurs et de l'imperfection de la répression des chèques sans provision, le secteur privé (comme les firmes d'État) accepte difficilement — et en dépit de la réglementation qui a toujours cherché à banaliser et répandre le recours à la monnaie scripturale — le paiement par chèque ordinaire, sauf s'il entretient des rapports particuliers avec le tireur. Pénurie et défaut de concurrence ne sont pas étrangers à une telle exigence.

Tableau 9 - **Mode de paiement**¹.

Espèces	56 %
Chèques certifiés	9 %
Chèques ordinaires	35 %
Total	100 %

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Pourcentage de réponses obtenues.

Au total, il n'est pas possible de donner un tableau homogène et constant des circuits et des modes d'acquisition de l'outillage et d'approvisionnement en intrants par le secteur des micro-entreprises. Certains biens, lorsqu'ils existent auprès des firmes publiques, sont accessibles à des prix officiels, du moins pour les entreprises immatriculées au registre du commerce. En cas d'indisponibilité sur le marché officiel, les micro-entreprises tentent toujours de les obtenir auprès de commerçants et d'industriels privés au prix du marché, qui sont en fait des prix de pénurie. En d'autres termes, l'offre d'outillage et d'intrants, surtout industriels, demeure insuffisante, d'où la pression sur le système des prix domestiques ; cette défaillance de l'offre est essentiellement la conséquence des limitations en devises imposées aux budgets des organismes publics d'importation et à la distribution de licences d'importation au secteur privé. Avant et depuis la réforme économique lancée en 1987/88, l'accès aux devises a été et demeure le facteur déterminant de l'évolution de l'offre domestique. La seule exception à une telle conclusion concerne les denrées agricoles locales (autres que les céréales) dont les prix sont libres et qui, en fonction des productions

saisonniers, sont disponibles sur le marché.

5. La commercialisation auprès du secteur privé local

Il est exceptionnel que les micro-entreprises aient des activités ambulantes ; pratiquement toutes (84 pour cent) disposent d'étals comme l'indiquent les données suivantes :

Tableau 10 - **Mode de distribution, par secteur**¹.

	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total (en % de l'échantillon global)
Vente à l'étal	49	52	126	227	84.1
Commerce ambulant	2	1	5	8	3
Vente directe	18	3	.	21	7.8
Sur commande	7	5	7	19	7
Autres	1	4	2	7	2.6
Sans réponse	.	(6)	(1)	(7)	(2.6)
Total	77	65	140	282	-

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues ; réponses multiples.
Taux de réponse : 97.4 %.

Ces entreprises vendent leur production :

1. auprès des consommateurs finals (ne résidant pas nécessairement dans le même quartier que le producteur) en ce qui concerne les branches restauration et entretien mécanique ; quant aux patrons dans l'industrie textile, ils ne vendent leurs produits aux utilisateurs finals que lorsqu'ils possèdent un magasin, un point de vente, ce qui n'est pas fréquent ;
2. auprès des commerçants en gros et/ou en détail appartenant au secteur privé, voire dans quelques cas aux supermarchés d'État, pour ce qui touche les ateliers textiles. Contre toute attente, neuf pour cent seulement des fabricants de produits textiles (soit sept cas sur 77 réponses exprimées) déclarent travailler sur la base de commandes fermes liées à des modèles ou des échantillons ; très souvent, le producteur fabrique des marchandises (habits, tissus, etc) à partir d'une consultation de commerçants ou de leur intention (sans engagement ferme) d'en acheter des quantités déterminées.

En dehors de la branche restauration, la clientèle des micro-entreprises est fidèle et concentrée. Malgré la pénurie sévissant en amont des trois branches étudiées, les entrepreneurs, qui ignorent tout réseau publicitaire, estiment qu'ils rencontrent un problème de commercialisation et que la demande est insuffisante ou instable. Cette analyse des marchés n'est pas surprenante aujourd'hui : sous l'effet des politiques d'ajustement structurel (contrôle des salaires, libéralisation des prix, forte dépréciation du dinar, réduction des subventions aux entreprises publiques, et depuis juin 1992 à la plupart des produits alimentaires importés, etc) il y a eu une érosion drastique du pouvoir d'achat de la population. C'est donc dans ce contexte macro-économique qu'une contraction de la demande domestique est intervenue :

1. dans la branche restauration, à la suite des hausses de prix consécutives à l'augmentation rapide du coût unitaire des produits alimentaires (amplifiée par l'abandon quasi-total du soutien des prix des denrées de base importées) ;
2. dans la branche textile (où les marchés de friperie ont quasiment disparu) à cause de la majoration des prix d'une part, et de la concurrence des produits étrangers introduits en Algérie, formellement ou informellement, au moyen d'importations sans paiement, d'autre part ; de ce point de vue, le degré de protection de l'économie a été réduit et c'est dans la branche textile qu'une telle évolution est la plus perceptible, entraînant la substitution de biens étrangers aux biens locaux et même la disparition de certaines entreprises. Néanmoins, il est à noter que cette tendance à l'ouverture a été remise en cause par un arrêté du ministère de l'Economie du 14 mars 1992, suspendant l'importation de certains tissus et vêtements ; cette décision a été critiquée publiquement par des centaines de distributeurs et d'industriels (dont beaucoup du secteur informel) qui redoutaient "la fermeture des ateliers et le licenciement des salariés", le développement du "marché informel" et la "flambée des prix" et rejetaient l'action des "groupes de pression" qui préconisent le retour à la protection du marché.

Dans la branche de maintenance mécanique (qui n'a pas échappé à une forte hausse du coût unitaire des importations de pièces détachées suite à la dépréciation du dinar), la demande a été assez inélastique par rapport aux prix ; ce phénomène s'explique aisément : en Algérie, l'insuffisance des moyens de transports publics fait des véhicules automobiles un actif excessivement précieux ; aussi, la multiplication par plus de cinq du coût des pièces détachées en 1988-92 a relativement peu affecté la demande de services de maintenance mécanique. Dans l'activité de restauration, l'insécurité liée à l'instabilité politique apparue depuis 1988 et le Ramadan (mois de jeûne musulman) sont aussi cités comme causes de variation à la baisse de la demande intérieure.

Au total, du point de vue de la production et de la commercialisation des micro-entreprises, il y a lieu de dire que deux phénomènes apparemment contradictoires co-existent :

1. un excès de demande ; ce dernier a toutefois diminué à la suite des mesures d'ajustement structurel mais aussi de considérations psycho-sociologiques

découlant de l'instabilité politique et de craintes quant à la pérennité de l'emploi ;

2. une pénurie d'intrants qui empêche la production des micro-entreprises de s'adapter quantitativement et qualitativement à la demande ; cette pénurie est tellement sévère que dans les branches de la production matérielle (par exemple le textile), beaucoup d'entreprises privées ont cessé toute activité depuis 1986-87 tandis que les entreprises publiques et privées en fonctionnement ont une capacité de production fortement sous utilisée.

6. Les marchés publics

Rares sont les micro-entreprises qui soumissionnent aux appels d'offres et aux adjudications du secteur public (collectivités locales, entreprises d'État, etc) dont le volume et le montant des marchés offerts par lots uniques (et non par lots fractionnés) est, en règle générale, considérable par rapport aux capacités de production des micro-entreprises ; comme l'indique le tableau qui suit, seuls 6.3 pour cent des entrepreneurs interrogés considèrent qu'il y a des avantages notoires à être lié à ce secteur par un contrat de travaux, de fournitures de biens ou de prestations de services.

Tableau 11 - **Avantages d'un marché public, par secteur**¹.

	Oui	Non	Sans réponse	Total
Textile	5	15	50	70
Mécanique	5	23	38	66
Restauration	7	46	81	134
Total	17	84	169	270
Total (en %)	6.3	31.1	62.6	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

Toutefois, quelques unes des micro-entreprises de notre échantillon ont obtenu un marché public, souvent malgré la concurrence ; 33 pour cent d'entre elles ont bénéficié, grâce à leurs relations, à la qualité de leur travail ou à des prix compétitifs, d'un marché de gré à gré. Pour les chefs d'entreprises interrogés, les avantages d'un lien conventionnel en aval avec le secteur public sont multiples. Ces avantages, érigés en même temps en objectifs, sont : nouer des rapports d'affaires avec des personnalités du secteur public, stabiliser une portion plus ou moins étendue de la demande, majorer le taux et le volume des profits, accéder plus facilement aux

organismes publics situés en amont, distributeurs des intrants et des équipements nécessaires, jouir de paiements assurés, etc. Parmi les facteurs qui expliquent le manque d'intérêt du secteur des micro-entreprises pour la soumission à des marchés publics, il y a lieu de relever, outre ses faibles capacités de production, la complexité des démarches et des règles bureaucratiques découlant du code des marchés publics (qui, depuis janvier 1988, n'est plus applicable par les firmes d'État), les retards de paiement, les délais stricts de livraison, la sévérité des normes de qualité, la déclaration aux services fiscaux du montant du marché et du nom de son titulaire, le manque d'intrants et l'hostilité des institutions bancaires. Globalement, ce sont les effets de la taille, la lenteur et l'opacité des procédures relatives aux soumissions sur marchés publics ainsi que le manque d'appuis qui détournent les micro-entreprises de la quête de "gros" contrats avec le secteur d'État. De plus, la plupart d'entre elles soulignent qu'elles n'ont pas connaissance des opportunités d'obtenir des marchés publics et qu'elles en ignorent les supports publicitaires. D'ailleurs, seulement 4.4 pour cent des entreprises enquêtées disent avoir recours aux services d'un conseil juridique (voir tableau 12) ; pourtant, ce dernier est susceptible d'aider les chefs d'entreprise à mieux s'informer sur les marchés publics, à y soumissionner régulièrement et à négocier des contrats équilibrés tenant compte de leurs intérêts et de leurs possibilités. Parmi les petits patrons qui n'ont pas recours à un conseil juridique, beaucoup pensent néanmoins que de tels services pourraient leur être utiles, malgré leur coût.

Tableau 12 - **Recours à un conseil juridique, par secteur**¹.

	Non	Oui	Sans réponse	Total
Textile	55	6	9	70
Mécanique	41	2	23	66
Restauration	84	4	46	134
Total	180	12	78	270
Total (en %)	66.6	4.4	28.9	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

7. L'évolution des ventes et la réforme économique

Exclusion faite des fluctuations saisonnières du chiffre d'affaires des micro-entreprises, celles-ci prétendent avoir subi depuis le déploiement de la réforme économique en 1988-89 un recul de leur chiffre d'affaires de 10 à 50 pour cent, à cause d'un déclin de production, dû aux difficultés à se procurer des intrants, ou à la baisse du volume de la demande ; une minorité de chefs d'entreprises a, en revanche,

enregistré un gonflement (de 5 à 100 pour cent) du chiffre d'affaires, induit principalement par l'inflation, qui a atteint 20 pour cent en 1990 et 30 pour cent en 1991 selon les données officielles. D'ailleurs, pour la plupart des micro-entreprises, la réforme économique n'a nullement réussi à simplifier le fonctionnement de l'économie nationale et des entreprises (notamment dans le secteur des importations d'intrants, déterminantes pour leurs activités et le montant de leur chiffre d'affaires) ; ce bilan négatif serait dû à plusieurs facteurs plus ou moins convergents qui sont :

1. la persistance, au sein du secteur d'État toujours dominant, de mentalités forgées sous l'économie administrée et totalement inadaptées aux impératifs de l'économie de marché que le pays cherche à restaurer ; à titre d'exemple, en dépit d'une législation sur la monnaie de type classique, la réglementation bancaire, même récente, continue à procéder du dirigisme ;
2. la rigidité du système fiscal qui, malgré la réforme de 1991-92, maintient des prélèvements très élevés pour la production et incite à l'évasion fiscale ;
3. l'inexistence d'un système bancaire performant ; le système bancaire, en l'absence d'un programme clair et effectif de réhabilitation et de rentabilisation des firmes publiques, continue à diriger la quasi-totalité de ses ressources vers ces dernières, qui souffrent de déséquilibres financiers structurels ;
4. la pénurie chronique d'intrants et d'équipements, qui a été aggravée depuis 1987 par la compression des importations découlant de l'alourdissement du service de la dette étrangère.

8. Le marché extérieur

S'agissant des ventes à l'étranger, qui intéressent particulièrement la production textile et quelque peu la restauration (tourisme), presque tous les patrons interrogés s'accordent à observer :

1. la carence de l'État qui, malgré la pénurie de devises, n'a pas mis à leur disposition une assistance soutenue (fourniture d'intrants, information sur les marchés potentiels, etc) pour développer les opérations d'exportation ou de sous-traitance selon le cas,
2. leur propre impuissance à conquérir des débouchés extérieurs. Cette dernière (qui traduit leur absence d'intégration à l'économie mondiale) provient, selon ces entrepreneurs, de leur manque de connaissance des techniques du commerce international, de leurs capacités de production limitées, de l'absence d'appuis et de la persistance d'obstacles bureaucratiques (par exemple l'existence, jusqu'en 1991, de licences d'importation ou d'exportation), de l'insuffisance d'intrants, engendrant souvent une paralysie partielle de leurs ateliers, etc.

Cependant, les deux handicaps majeurs à l'exportation, du moins pour les

produits textiles, paraissent être le niveau élevé des coûts de production (que les petits entrepreneurs prétendent connaître) et la qualité défectueuse des produits finis. Cette dernière est imputée à la nature des intrants fabriqués localement ou importés traditionnellement par des organismes d'État. La libéralisation relative du commerce extérieur au profit du secteur privé au moyen des importations sans paiement — remise en cause en avril 1992 pour l'importation de certains tissus — a permis à une minorité de producteurs d'acquérir directement à l'étranger des intrants de qualité appropriée ; toutefois, de telles opérations, étant donné la cherté des devises - essentiellement le franc français — sur le marché parallèle, n'ont jamais pris l'ampleur indispensable à un décollage significatif des exportations : elles n'ont autorisé qu'une fabrication de produits de luxe en quantité restreinte et aisément commercialisés sur le marché intérieur. Quant au niveau élevé des coûts de production (découlant en partie de la faible productivité du travail et d'économies d'échelle limitées), il ne semble avoir représenté une barrière infranchissable à l'exportation qu'avant 1991 ; par la suite, la forte dépréciation (125 pour cent environ en 1990-1991) du cours du dinar, dans le cadre de l'accord "stand by" du 3 juin 1991, a sensiblement abaissé les prix en devises des biens (hors le secteur des hydrocarbures) ainsi que celui des services exportables.

Alors que la dépréciation du cours du dinar aurait pu être éminemment bénéfique pour le secteur touristique s'il y avait eu une stratégie cohérente dans ce domaine et une certaine stabilité politique, en revanche, du côté de la branche textile, aucune réponse significative à l'adaptation du taux de change n'a été enregistrée au plan des exportations. La faiblesse des structures de production et d'organisation de cette branche est attestée par la compétition effrénée, en termes de prix et de qualité, que lui livrent les produits étrangers (français, marocains, turcs, égyptiens, thaïlandais, etc) entrés en Algérie au moyen d'importations sans paiement. De plus, les chefs d'entreprises de cette branche attribuent à l'érosion de la valeur externe officielle du dinar et à l'institution en 1991 de taxes compensatoires sur leur production et leurs importations, leur incapacité à affronter cette nouvelle concurrence, dont ils réclament le contrôle aux pouvoirs publics par un retour à un protectionnisme plus rigoureux. Enfin, l'Algérie, contrairement à ses deux voisins, le Maroc et la Tunisie, n'a nullement soutenu ou promu les opérations de sous-traitance internationale, par exemple dans l'industrie textile ; le code des douanes (comportant des dispositions sur les importations temporaires) ne proscriit cependant pas ces opérations qui ont également besoin de tout un encadrement juridique institutionnel et financier qui fait encore défaut en Algérie.

9. La qualité et les prix de vente

Une des caractéristiques de l'économie algérienne est qu'il n'existe pratiquement pas de contrôle de qualité externe aux entreprises (sauf dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, ou des branches particulières comme celle de la bijouterie). Quelques petits entrepreneurs déclarent assurer, à partir de normes propres, le contrôle interne de qualité des tâches remplies par leur personnel, et déployer efforts et initiatives en vue d'améliorer la qualité de leurs produits et de les diversifier, pour défendre leur image de marque, satisfaire une clientèle exigeante ou

accroître leurs ventes. Les contrôles externes prévalant en Algérie ne portent que sur les prix (du moins tant que ceux-ci étaient soumis à une étroite surveillance) et, dans la restauration, sur l'hygiène ; c'est pourquoi la plupart des micro-entreprises ont confondu les contrôles des autorités locales (communales ou départementales), concernant davantage l'hygiène et les prix, avec un contrôle de qualité.

Beaucoup d'entrepreneurs dans le textile et la restauration considèrent que la qualité médiocre de leur produits ou de leurs services est adaptée au faible revenu de leur clientèle. Globalement, malgré l'absence totale d'incitation ou de pression à l'amélioration de la qualité, les micro-entreprises prétendent remédier, quand ceci est possible, aux lacunes de leurs produits ou de leurs services. La majorité des petits entrepreneurs ne serait d'ailleurs pas hostile à l'apport d'une assistance technique externe destinée à relever le niveau qualitatif de leur production, en particulier si elle émane d'experts ou de firmes étrangers. L'intérêt affiché pour un progrès possible dans la qualité s'explique par le fait que, tout spécialement dans les branches textile et restauration, la qualité est considérée, malgré la pénurie ambiante, comme un atout additionnel pour accroître les ventes et le chiffre d'affaires.

Toutefois, ces bonnes dispositions des petits patrons ne se sont pas globalement traduites dans les faits par une amélioration de la qualité des biens et services ; aussi, en application de la loi 89-02 dont l'article premier vise "la protection du consommateur à travers l'ensemble du processus de mise à consommation du produit et/ou du service eu égard à sa qualité et quel que soit le statut juridique de l'intervenant", un arrêté relatif à la "prévention d'hygiène et d'environnement" a été pris en mai 1992 par le wali d'Alger pour faire obligation, sous peine de fermeture, "à l'ensemble des commerçants et particulièrement ceux recevant le grand public tels café, restaurant, salon de thé, hôtel, bar, salon de coiffure, de tenir leur fonds de commerce dans un état de propreté irréprochable et si nécessaire procéder à tous travaux d'aménagement et de réfection afin de garantir toutes les conditions de sécurité et de santé publiques" et de rappeler également que les "employés exerçant au sein des commerces recevant le public doivent porter une tenue vestimentaire correcte". Cette mesure fait suite à une dégradation extrême des conditions d'hygiène et de salubrité dans les petites entreprises de restauration, les cafés et les bars.

Néanmoins, la "pénurie généralisée" ambiante amène les entrepreneurs à reconnaître que "tout se vend", même quand la qualité laisse à désirer. La concurrence domestique n'est pas très forte et ne pousse pas les entrepreneurs à améliorer la qualité de leurs produits ou à baisser leurs prix, en partie à cause de la persistance d'une demande globale excédentaire ; c'est sans doute cette dernière qui explique l'absence générale de préoccupation en matière de qualité et fait que les petits entrepreneurs ne cherchent pas à s'informer sur leurs concurrents potentiels, puisque ces derniers ne représentent pas un danger pour eux. Seuls les producteurs de la branche textile évoquent la concurrence déloyale des biens importés sans paiement par des personnes physiques ou des sociétés qui, par leurs relations dans l'administration, échappent, en partie ou totalement, à la taxation.

Peut être à cause des modifications rapides et récentes dans la politique des prix, un nombre non négligeable de petits entrepreneurs ne connaissent pas le régime

des prix auquel est soumise leur branche : 11.5 pour cent d'entre-eux croient qu'ils sont toujours assujettis au régime des marges plafonnées (coût de production plus des marges maximum), alors que le régime de la liberté des prix a été largement étendu en septembre 1991 aux trois activités ayant fait l'objet de l'enquête. A la question de savoir quelle était leur attitude en matière de fixation des prix, certains entrepreneurs ont soutenu que leurs prix étaient fixes ou relevaient de la fixité, comme pour se défendre de participer à l'inflation, au renchérissement du coût de la vie, un phénomène socialement très sensible, et qui a engendré, début 1992, une réaction de l'administration des prix dans le sens d'un redéploiement des contrôles. Les autres chefs d'entreprise concernés (67 pour cent) savent que la plupart des prix sont maintenant libres, sous réserve d'une déclaration préalable à l'administration du commerce pour les producteurs de biens matériels (en l'occurrence, la branche textile), de l'affichage des prix pour la restauration, de l'usage des factures à l'achat et à la vente, etc. Toutefois, 83 pour cent des entrepreneurs déclarent appliquer scrupuleusement la réglementation des prix (voir tableau 13, page suivante), marquée par une libéralisation de plus en plus significative mais non totale ; ils omettent toutefois de parler des pratiques d'achat et de vente sans facture, pourtant courantes dans le secteur privé.

Ce comportement des entrepreneurs en matière de prix, relativement uniforme partout, est d'autant plus compréhensible que la surveillance de l'administration du commerce, bien qu'épisodique, ne s'est pas relâchée avec la réforme économique et qu'à l'unanimité, ils prétendent n'être jamais informés à l'avance des opérations de contrôle des prix dans leur quartier ou dans leur cité. Toutefois, 52.6 pour cent des entreprises de notre échantillon — tous secteurs confondus — disent n'avoir jamais eu de contrôle de prix (voir tableau 14) ; une partie d'entre elles est de création récente et n'a pas été confrontée, à ce jour, aux opérations de contrôle. C'est dans le secteur de la mécanique que les contrôles sont de loin les plus fréquents : plus de 80 pour cent des entrepreneurs de ce secteur ont déjà été contrôlés, contre 15 pour cent à peine dans la restauration.

Tableau 14 - **Contrôle des services d'hygiène et des prix, par secteur**¹.

	Contrôle(s)		Pas de contrôle		Sans réponse		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Textile	42	60	23	32.9	5	7	70	100
Mécanique	54	81.8	9	13.6	3	4.5	66	100
Restauration	20	14.9	110	82.8	4	3	134	100
Total	116	43	142	52.6	12	4.4	270	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues et pourcentage de réponses par secteur.

Tableau 13 - Respect du régime des prix, par secteur et par région¹.

	Alger			Tipaza			Blida			Tizi-Ouzou		Bouira			Bourmerdes			Total		
	Oui	Non	SR	Oui	Non	SR	Oui	Non	SR	Oui	Non	Oui	Non	SR	Oui	Non	SR	Oui	Non	SR
Textile	30	3	3	6	-	-	7	1	-	1	-	14	2	1	1	1	-	59	7	4
Mécanique	10	8	1	9	4	1	6	3	2	3	2	7	-	2	6	-	2	41	17	8
Restauration	105	4	5	7	-	-	1	-	-	1	1	9	-	-	1	-	-	124	5	5
Total	145	15	9	22	4	1	14	4	2	5	3	30	2	3	38	1	2	224	29	17
Total (en %)																		83	11	6

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.
SR : Sans réponse.

Avant la réalisation du régime des prix, la fixation de prix ou de marges commerciales inadéquats poussaient les micro-entreprises à vendre leurs biens et services à des prix illicites ; si la libéralisation économique a amenuisé le poids de cette cause dans les cessions à prix "anormal", en revanche les achats et donc les reventes — avec ou sans transformation de biens — sans factures pour échapper à l'impôt sont encore un élément déterminant des prix illicites.

Plus de 30 pour cent des petits patrons "ignorent la loi" et ne savent pas quelles sanctions ils encourent en cas de non observation de la réglementation des prix, ainsi que le montre le tableau 15. Les autres pensent, en général, qu'ils s'exposent par la pratique de prix illicites, à des amendes, à la fermeture définitive de l'entreprise, à la confiscation de la marchandise, à des poursuites pénales, à la suspension temporaire des activités et/ou à la confiscation des équipements.

Tableau 15 - **Sanctions encourues suite au non-respect de la réglementation des prix, par secteur¹.**

	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total (en % de l'échantillon global)
Ne sait pas	22	18	44	84	31.1
Amende	32	39	73	144	53.3
Poursuites pénales	18	10	23	51	18.9
Fermeture définitive	11	6	47	64	23.7
Fermeture limitée	10	5	22	37	13.7
Confiscation de marchandise	6	4	16	26	9.6
Confiscation de matériel	2	3	14	19	7
Autre	-	1	1	2	0.7
Sans réponse	(6)	(7)	(10)	(23)	(8.5)
Total	101	86	240	427	-

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues ; réponses multiples.

Taux de réponse : 91.5 %.

L'ensemble de ces peines traduit effectivement des dispositions de la loi 89-12 relative aux prix (adoptée et promulguée en application de la conditionnalité du premier accord "stand by" du 30 mai 1989). Toutefois, il n'est pas évident que les chefs d'entreprise interrogés aient une idée exacte des sanctions réprimant les violations de la réglementation des prix au sens strict. En effet, la loi 89-12 institue une simple amende (d'un maximum de 3 000 dinars) en cas de non publicité sur les prix ; à l'inverse, l'usage de prix illicites est sévèrement réprimé, à la fois par un emprisonnement (de deux mois à cinq ans selon les "gains illicites") et par une amende égale au double (au minimum) et au quintuple (au maximum) des gains "anormaux" réalisés ou anticipés. De plus, si la vente à des prix illicites est accompagnée de manoeuvres spéculatives susceptibles de troubler la stabilité du marché, la loi 89-12 prévoit la saisie des marchandises et même des moyens matériels (par exemple un véhicule de transport) ayant été utilisés pour commettre l'infraction, à moins que ces moyens matériels n'appartiennent à un tiers de bonne foi. C'est dire que les dirigeants des micro-entreprises ont une connaissance plutôt confuse des dispositions légales réprimant le non-respect des règles sur les prix, qui sont une question socio-politique très controversée en Algérie. En revanche, ils ne connaissent nullement les sanctions civiles et pénales lourdes (confiscation et/ou destruction de produits, interdiction d'exercer, amendes, etc) qu'ils encourent en application de la loi 89-02 relative aux règles de protection des consommateurs lorsque le produit ou le service commercialisé touche à la sécurité, à la santé ou aux intérêts des consommateurs ou des utilisateurs.

IV - LE MARCHÉ DU CAPITAL

1. L'investissement et son financement

La plupart des micro-entreprises sont installées dans des locaux fixes et indépendants du domicile ; c'est l'activité textile qui emploie le plus systématiquement des locaux fixes et dépendants du lieu de résidence. A l'inverse, les activités ambulantes sont rares et ne sont présentes que dans la restauration et l'entretien des automobiles quand l'entreprise assure le dépannage, ou le remorquage. D'après le tableau 16, les locaux sont le plus souvent la propriété personnelle (54 pour cent des cas) ou familiale (32 pour cent) de l'entrepreneur ; seule une petite proportion de ces locaux est louée ou utilisée dans le cadre d'une société de fait (respectivement 10 et 2.2 pour cent des cas).

Tableau 16 - **Mode d'occupation du local, par secteur**¹.

	Textile		Mécanique		Restauration		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Propriété personnelle	36	51.4	27	41	84	62.7	147	54.4
Propriété familiale	21	30	29	44	36	26.9	86	31.9
Location	10	14.3	7	10.6	10	7.5	27	10
Association avec le propriétaire	1	1.4	1	1.5	3	2.2	6	2.2
Sans réponse	2	2.9	2	3	1	0.7	4	1.5
Total	70	100	66	100	134	100	270	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues et pourcentage de réponses par secteur.

Il y a des explications au fait que les petits patrons sont souvent propriétaires de leurs locaux commerciaux : jusqu'en 1981, bon nombre d'entre eux étaient établis comme locataires dans des immeubles appartenant à l'administration ou aux offices publics de promotion immobilière ; à cette date, l'État, soucieux de se désengager de la gestion et de la maintenance de son très vaste patrimoine immobilier, et de sécuriser aussi les locataires en les faisant accéder à la propriété, a décidé de céder aux occupants ses biens immobiliers à vocation commerciale (ou d'habitation). Cette cession à grande échelle s'est opérée à des prix dérisoires déterminés par le service des domaines et logements, inférieurs à ceux prévalant sur le marché libre, dont la dimension était étroite. Contrairement à ce qui s'est passé dans le champ des immeubles à vocation d'habitation, où les occupants ont préféré conserver leur statut de locataires, la plupart des industriels et commerçants se sont portés acheteurs des

locaux où se déroulaient leurs activités. Cette forte propension des industriels et commerçants illustre leur volonté de stabiliser leurs activités et de couper tout lien de dépendance entre l'État-bailleur et eux ; ils ont d'autant plus cherché à s'autonomiser que la disponibilité des locaux à caractère commercial était très limitée, faute de constructions neuves en quantité adéquate, et que le marché libre de ces locaux était pratiquement inexistant. De plus, l'accès aux locaux neufs, procédant des importants programmes de construction ayant marqué la décennie précédente, est malaisé sinon impossible, affirment unanimement les petits entrepreneurs ; ils invoquent diverses causes, comme le manque de relations et d'appuis auprès des autorités locales, qui ont monopolisé, jusqu'en 1990, la cession de terrains à bâtir, ou auprès des promoteurs publics, le montant exagéré de la vente ou du "pas de porte", fixé selon un système d'enchères sous pli cacheté sans grande transparence et favorisant les groupes sociaux fortunés, etc.

Quant au fonds de commerce des micro-entreprises, il appartient également soit au chef d'entreprise, soit à sa famille. Les situations de gérance libre de fonds de commerce ou de sociétés (de droit ou de fait) sont plutôt exceptionnelles.

Par ailleurs, seules 3.7 pour cent des micro-entreprises disent avoir reçu des prêts bancaires pour s'établir, aménager leurs locaux et s'équiper en machines et outillages, comme l'indique le tableau suivant :

Tableau 17 - **Sources de financement, par secteur**¹.

	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total (en %)
Prêts famille/amis	23	25	46	94	34.8
Dons/héritage	13	7	28	48	17.8
Banque	2	5	3	10	3.7
Crédits "Emploi des jeunes"	1	1	-	2	0.7
Prêts sur gages	-	2	-	2	0.7
Autre ou autofinancement	4	9	7	20	7.4
Sans réponse	27	17	50	94	34.8
Total	70	66	134	270	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

Le financement des micro-entreprises repose surtout sur les ressources familiales (34.8 pour cent) ou les emprunts auprès d'amis (17.8 pour cent) ; l'existence de nombre de micro-entreprises est aussi dû à des héritages ou à l'épargne individuelle des patrons ou de familles vivant dans l'indivision. Quelques fois, les entreprises ont été fondées sous le statut de la commandite de fait où un

commanditaire avance les fonds à l'artisan avec lequel il partage pertes et profits. Les banques commerciales, elles, participent relativement peu au financement des frais d'aménagement du local (21 pour cent des entreprises enquêtées ; voir tableau 18), ou à celui de l'immobilisation ou de l'acquisition, le cas échéant, du fonds de commerce des micro-entreprises (23 pour cent des entreprises enquêtées). A la base de ce comportement, il y a certes l'insuffisance de garanties que peut représenter ce secteur mais aussi l'effet d'éviction qui frappe encore tout le secteur privé.

Certaines entreprises, en particulier dans la branche textile, ne possèdent pas la totalité des équipements requis par leurs activités de production, non par manque de capitaux (comme dans d'autres pays) mais du seul fait de l'indisponibilité de l'outillage recherché sur le marché local et des difficultés institutionnelles à l'importer directement (compte tenu du système des monopoles d'État du commerce extérieur qui n'a été assoupli véritablement que récemment, au bénéfice des importations sans cession de devises sur le marché des changes officiel). Dans pareille situation, les petits entrepreneurs compensent l'absence d'équipements par un supplément de main-d'oeuvre déclarée ou non déclarée, quand ceci est techniquement possible ; autrement, ils cherchent à emprunter temporairement l'outillage manquant ou plus aisément à adapter et limiter la nature de leur production ou de leurs prestations en fonction des équipements qu'ils possèdent.

A l'exception de la branche textile, les micro-entreprises emploient pleinement leur équipement ; ce dernier est, le plus souvent, neuf à son acquisition. En dehors d'une partie de l'outillage des branches restauration et entretien mécanique, qui est d'origine locale, tout l'équipement des micro-entreprises provient de quatre pays essentiellement : la France, l'Italie, l'Allemagne et le Japon. Cet équipement, importé généralement par des organismes d'État, ne répond pas toujours aux spécificités techniques souhaitées ou formulées par les entreprises lors de leurs commandes ; ce décalage est dû au fait que l'importateur public négocie avec ses partenaires étrangers sur la base de cahiers des charges, à caractère général, élaborés par ses services, et d'appels d'offres qui le poussent à opter pour le fournisseur qui propose les conditions les plus avantageuses ou, dans certains cas, les crédits les plus attractifs.

Les règles de l'échange international, du moins au niveau des importations, sont donc fixées par le centre (ministères du Plan, du Commerce et des Finances ou Banque d'Algérie) et appliquées passivement par les monopoles d'État sur le commerce extérieur et les banques ; les entreprises privées, quelle que soit leur taille, dépendent alors pour leur équipement — et leurs intrants — de la manière dont, dans le cadre des prescriptions du centre, l'office d'importation aura rédigé son cahier des charges où il précise spécificité et quantité des biens à acheter. Bien que, depuis 1991, les textes réglementaires aient assoupli ce cadre général, les conditions posées par la Banque Centrale au libre accès de toutes les entreprises au commerce extérieur sont telles que dans les faits le secteur privé et, plus particulièrement les petites entreprises, sont exclues de l'importation directe par le biais du marché des changes officiel.

Tableau 18 - Obtention de prêts bancaires ou non bancaires, par secteur et par région¹.

	Alger			Tipaza			Blida		Bouira		Tizi-Ouzou		Boumerdès		Total		
	Oui	Non	Sans réponse	Oui	Non	Sans réponse	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Sans réponse
<i>Aménagement du local</i>																	
Textile	4	30	2	1	5	-	-	8	7	10	-	1	-	2	12	56	2
Mécanique	3	13	3	3	10	1	3	8	2	7	1	4	3	5	15	47	4
Restauration	26	87	1	2	5	-	-	1	2	7	-	2	-	1	30	103	1
Total	33	130	6	6	20	1	3	17	11	24	1	7	3	8	57	206	7
Total (en %)															21.1	76.3	2.6
<i>Equipement</i>																	
Textile	7	28	1	1	5	-	2	6	4	13	-	1	1	1	15	54	1
Mécanique	3	12	4	2	11	1	3	8	3	6	1	4	4	4	16	45	5
Restauration	26	80	8	3	3	1	-	1	2	7	-	2	-	1	31	94	9
Total	36	120	13	6	19	2	5	15	9	26	1	7	5	6	62	193	15
Total (en %)															23	71.5	5.6

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

2. Le financement de l'exploitation courante

Les banques commerciales sont également absentes du financement de l'exploitation des micro-entreprises. Il est rare d'ailleurs que ces dernières sollicitent un crédit bancaire. En effet, seules 54 entreprises sur les 242 qui ont répondu à la question se sont adressées aux banques commerciales pour en obtenir un prêt, et moins de la moitié (25) de ces demandes ont reçu une réponse positive. Mais ces données ne sont pas significatives car les prêts en question ont été consentis à des "petites" entreprises de taille relativement importante et/ou présentant de solides garanties. En général, les entreprises requièrent le paiement au comptant en contrepartie de leurs produits ou de leur prestation de services. Dans l'activité textile, et même dans la maintenance mécanique, lorsque la réparation est onéreuse, il arrive que la micro-entreprise réclame des acomptes, ou des arrhes, à sa clientèle ; de même, il n'est pas extraordinaire qu'elle consente — du moins dans la branche textile et même la branche mécanique — des délais de règlement pouvant aller de quelques jours à un an à certains de ses clients, commerçants en gros ou en détail, et consommateurs finals sélectionnés sur une base personnelle. Pourtant, l'entreprise elle-même, de façon asymétrique, ne jouit de telles facilités que parcimonieusement auprès de ses fournisseurs et est contrainte de payer au comptant ses approvisionnements. D'ailleurs, beaucoup de petits entrepreneurs estiment que l'intervention des organismes professionnels, la réforme des procédures judiciaires de recouvrement des créances et une politique appropriée de contrôle de la demande globale devraient être mis en oeuvre pour rétablir et réhabiliter les instruments du crédit fournisseur, comme le billet à ordre, qui ont disparu lors de l'étatisation de l'économie dans les années 60, avec l'irruption de la pénurie généralisée.

L'absence des cinq banques commerciales, dont le réseau est pourtant géographiquement dense, dans le financement des micro-entreprises est due en partie au fait que les petits patrons, même s'ils utilisent en général des comptes bancaires et recourent parfois à la thésaurisation, ne sollicitent pas de prêts auprès de leur banque. Il leur arrive néanmoins d'affronter des difficultés de trésorerie qu'ils surmontent en empruntant auprès d'amis ou de la famille, et en employant divers expédients, comme le recouvrement anticipé de créances, la recherche d'avances auprès des clients, l'échange de produits finis contre des intrants, l'accélération et l'intensification des cadences de travail, etc. Le marché informel du crédit n'étant ni bien organisé, ni bien développé, la plupart des chefs d'entreprises ne paraissent pas en connaître l'existence ; quant à ceux qui y opèrent, comme prêteurs et emprunteurs, ils ne lui reconnaissent qu'une vertu, celle de promouvoir des formes de solidarité sociale, tout en lui attribuant d'importants inconvénients comme la cherté de ses services, leur précarité et leur risque.

C'est le préjugé défavorable selon lequel les banques ne prêtent qu'aux "riches" et aux grandes entreprises qui incite les patrons des micro-entreprises à se passer des concours d'une banque, alors qu'ils ne doutent pas de leur propre solvabilité. Cet état de fait explique que les micro-entreprises, comme tout le secteur privé, soient un apporteur net de ressources d'épargne aux banques. Cet apport de ressources se fait par des dépôts et des souscriptions de bons de caisse anonymes, utilisés en Algérie pour faire fructifier des fonds considérables jusque là thésaurisés, pour exporter

illégalement des fonds et alimenter le marché parallèle du dinar, et enfin pour se prémunir contre toute velléité des pouvoirs publics d'échanger les billets de banque en circulation pour "identifier les grandes fortunes". Les dirigeants de micro-entreprises contestent la position des banquiers qui voient en eux une clientèle à faible rentabilité, à hauts risques et ne présentant pas de garanties appropriées ; 56.7 pour cent se considèrent comme solvables, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 19 - **Solvabilité de l'entreprise, par secteur**¹.

	Oui	Non	Sans réponse	Total
Textile	44	8	18	70
Mécanique	33	18	15	66
Restauration	76	24	34	134
Total	153	50	67	270
Total (en %)	56.7	18.5	24.8	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

D'après les petits entrepreneurs, le système bancaire est excessivement bureaucratique puisqu'il exige que soient joints à toute demande de prêts les quitus de l'administration fiscale et des organismes sociaux, les comptes de l'entreprise, une copie de l'extrait du registre du commerce, le titre de propriété des murs et/ou du fonds de commerce, etc. Pour les micro-entreprises, ces exigences des banques procèdent moins du souci quant au coût opératoire, aux frais de gestion relatifs au dossier de crédit, que d'une grande méfiance à leur endroit, d'une surestimation du risque qu'elles représentent et d'une rigidité des mentalités de l'économie administrée, discriminatoires à l'égard du secteur privé (préférence pour les produits et opérations répétitifs, habituels). Les entreprises des branches restauration et entretien mécanique ajoutent que les banques commerciales ont, de surcroît, un penchant pour les entreprises de production de biens matériels et une aversion pour les activités de services.

3. Les conditions des banques

Peu familiers avec les techniques bancaires, la plupart des petits patrons interrogés rappellent que les banques ont besoin de sûretés réelles (nantissement de l'outillage et/ou du fonds de commerce, hypothèque des biens immobiliers ou fonciers, etc) pour consentir des crédits et qu'ils ne sont pas disposés à se soumettre à une telle condition et à prendre le risque d'aliénation, de perte de leur patrimoine ou de leur outil de production. Plus clairement, ils avouent craindre l'endettement bancaire. Cette peur est quelque peu accentuée par le fait que, si on écarte la banque islamique

algéro-séoudienne "Al Baraka-Algérie", de création récente, toutes les banques commerciales souffrent d'une crise structurelle de liquidités et ne parviennent pas à mobiliser les sommes colossales thésaurisées par la population. De plus, elles ont une longue tradition de spécialisation sectorielle (habitat, agriculture, etc) et d'éviction quasi systématique du secteur privé dans leurs opérations de prêts ; ces habitudes continuent à prévaloir, bien qu'aujourd'hui les banques soient "autonomes" et donc moins "administrées", et que les concours au secteur privé soient plus sûrs, plus rentables et sans risque d'immobilisation. Il n'y a pas, en Algérie, de banque de type "populaire" spécialisée dans le financement de l'artisanat et de la petite entreprise. On comprend donc que les petits entrepreneurs se cantonnent dans l'autofinancement, position confortée depuis 1990 par le renchérissement du coût du crédit (en application du programme "stand by" du 3 juin 1991) qui reste toutefois négatif en termes réels. Le secteur des micro-entreprises, qui est mal informé de la libéralisation du commerce extérieur et de l'allègement du contrôle des changes sur les transactions commerciales, fonctionne donc en marge du système et des mécanismes bancaires ; il n'y est intégré que par ses apports en ressources, déposées en comptes ou transformées en bons de caisse, le plus souvent anonymes. A titre d'exemple, les petites entreprises (de moins de 20 travailleurs) de la branche textile ont enregistré, selon les données officielles de l'Office national des statistiques, une capacité de financement de 31 millions de dinars en 1987 et il est évident qu'une bonne portion de ce montant a renforcé les dépôts de ces entreprises auprès des banques.

V - LE MARCHÉ DU TRAVAIL

1. L'embauche et la stabilité de l'emploi

Les dirigeants des micro-entreprises recrutent leur personnel sans contrat écrit, pour une durée indéterminée, et en principe après une période d'essai. Ce personnel se compose le plus souvent de travailleurs permanents salariés et plus rarement d'apprentis. La législation sur l'apprentissage et son encadrement sont différents de celles des pays voisins (Tunisie et Maroc) et en Algérie, les conditions du marché du travail ont longtemps été meilleures et les opportunités de s'impliquer dans l'économie souterraine plus fortes. C'est pourquoi l'apprentissage, encouragé par l'État, et qui ne concerne que des jeunes pour une durée limitée (contrairement à la Tunisie) reste un exutoire peu attractif : en 1987 dans l'ensemble de la population occupée, les apprentis ne constituent que 0.73 pour cent, contre près de 64 pour cent pour les salariés permanents. Une constatation s'impose : l'emploi indépendant ou la micro-entreprise dépourvue de salariés ou d'apprentis est plutôt rare mais l'essentiel des entreprises étudiées (80 pour cent ; voir tableau 3) n'a pas plus de six employés ; plus précisément, la moyenne pondérée de l'effectif du personnel (patron exclu) dans les micro-entreprises est de 4.2 employés et de 3.3 salariés, résultats comparables à ceux de la Tunisie ou de la Thaïlande. Si l'on considère à présent l'emploi salarié et les apprentis (voir tableau 20, page suivante), on peut faire les remarques suivantes : plus de la moitié des entreprises de notre échantillon ont trois salariés ou moins ; d'autre part, 64.4 pour cent d'entre elles n'emploient pas d'apprenti, et parmi celles qui en emploient, la moitié n'en emploie qu'un seul.

Cette tendance du secteur privé en général à employer moins de dix personnes est confirmée par les études de l'Office national des statistiques ; d'après ce dernier, dans l'industrie privée, la taille moyenne de l'entreprise est de six à sept salariés.

Tableau 21 - Répartition des entreprises privées de moins de 20 salariés, par classe d'effectif.

Classe d'effectif	Entreprises		Effectif	
	Nombre	%	Nombre	%
0	1 847	13.1	0	0
1 - 4	6 589	46.8	13 779	20.2
5 - 9	3 193	22.7	20 353	29.2
10 - 19	2 452	17.4	34 026	50.6
Total	14 081	100%	68 158	100%

Tableau 20 - Répartition des entreprises par nombre de salariés et d'apprentis, selon les secteurs.

Nombre de salariés	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Plus de 10	n.d.	Total
Textile	4	13	11	7	11	3	3	1	4	1	3	6	3	70
Mécanique	7	4	7	14	15	5	1	-	-	-	1	-	12	66
Restauration	6	15	25	24	28	17	8	6	1	-	1	1	2	134
Total	17	32	43	45	54	25	12	7	5	1	5	7	17	270
Total (en % cumulé)	6.3	18.2	34.1	50.8	70.8	80.1	84.5	87.1	89	89.4	91.3	93.9	6.3	100
Nombre d'apprentis	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Plus de 10	n.d.	Total
Textile	55	9	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	3	70
Mécanique	27	18	5	1	-	1	-	-	1	-	-	-	13	66
Restauration	92	11	15	4	3	2	1	1	-	-	-	-	5	134
Total	174	38	22	6	3	3	1	1	1	-	-	-	21	270
Total (en % cumulé)	64.4	78.5	86.6	88.8	89.9	91	91.4	91.8	92.2	92.2	92.2	92.2	7.8	100

Source : Résultats de l'enquête.
n.d. : non disponible.

En ce qui concerne l'emploi des jeunes de moins de quinze ans (sévèrement puni par la loi), la grande majorité des petits patrons interrogés affirment sans hésiter refuser leur embauche. Cette catégorie de main-d'oeuvre n'est toutefois pas très disponible en Algérie où les enfants, obligatoirement scolarisés à l'âge de six ans révolus, reçoivent un enseignement minimal dans "l'école fondamentale" d'une durée de neuf ans ; en 1987, le taux de scolarisation pour les enfants de 6 à 14 ans a atteint 81.5 pour cent pour l'ensemble du pays.

Malgré la petite taille de ces entreprises, leurs salariés, d'origine rurale et urbaine, et non adhérents au syndicat unique, ne proviennent de la famille du patron que dans de rares cas ; sur 147 entreprises ayant répondu à la question sur la filiation de leur personnel, seules 22 (soit 15 pour cent) reconnaissent que leur famille leur fournit plus de la moitié (3.4 pour cent) ou la totalité (11.6 pour cent) de leurs employés.

Tableau 22 - Lien de parenté entre employeurs et employés, par secteur¹.

Branche	Lien de parenté (pourcentage)						Total
	Aucun	Tous	Moitié	Moins de la moitié	Plus de la moitié	n.d.	
Textile	31	6	1	6	-	26	70
Mécanique	15	3	3	14	-	31	66
Restauration	29	8	6	20	5	66	134
Total	75	17	10	40	5	123	270
Total (en % des réponses disponibles)	51	11.6	6.8	27.2	3.4	-	

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

n.d. : non disponible ; taux de réponse : 54.4 %.

Cette situation ne signifie pas l'absence de pesanteurs socio-culturelles dans le secteur des micro-entreprises. En effet, dans ses critères de recrutement, l'entrepreneur privilégie, aux côtés de la qualification des travailleurs, les liens familiaux et communautaires (village d'abord et région d'origine ensuite) ; il est donc loin d'échapper aux contraintes tribalistes et régionalistes.

Les dirigeants de micro-entreprises soutiennent généralement que leur personnel, recruté en général sans qualification, est stable :

1. soit parce qu'il y perçoit des salaires intéressants,
2. soit parce que leurs relations de travail sont excellentes,

3. soit parce que les employés y trouvent une formation sur le tas à moindre frais,
4. soit parce que les alternatives d'emploi sont inexistantes et que le renchérissement du coût de la vie les lie d'autant plus à leur poste de travail qu'il n'y a pas encore en Algérie de mécanisme d'allocation-chômage (dont l'établissement est envisagé dans le cadre du programme de réhabilitation des firmes d'État).

Quelques chefs d'entreprise, notamment dans la branche restauration, notent que leur personnel est plutôt instable par manque de sérieux ou de qualification, ou par désir de trouver un travail plus rémunérateur ; dans l'activité textile, le mariage des salariées est une cause courante de l'instabilité du personnel, l'ouvrière cherchant fréquemment à se constituer un trousseau de mariage.

2. Les déclarations aux services sociaux et fiscaux

La grande majorité des petits entrepreneurs interrogés sont personnellement affiliés aux organismes sociaux et cotisent donc au titre de leur assurance sociale, de leur assurance vieillesse et des allocations familiales. Par ailleurs, ceux qui déclarent à ces organismes tout leur personnel forment moins de la moitié (46.6 pour cent des réponses exprimées ; voir tableau 23) de l'échantillon des entreprises étudiées ; certaines d'entre elles, pour faire l'économie des charges sociales jugées excessives, omettent d'enregistrer une partie de leur personnel auprès de la Caisse nationale des assurances sociales des artisans et des travailleurs (CNASAT). C'est la faiblesse des contrôles des organismes sociaux qui explique ce comportement de la part de micro-entreprises qui prennent ainsi le risque d'une "taxation" d'office.

Tableau 23 - Répartition des entreprises selon la proportion d'employés déclarés, par secteur¹.

Branche	Aucun	Tous	Moitié	Moins de la moitié	Plus de la moitié	n.d.	Total
Textile	7	37	8	1	6	11	70
Mécanique	5	13	5	4	16	23	66
Restauration	13	46	14	6	25	30	134
Total	25	96	27	11	47	64	270
Total (en % des réponses disponibles)	12.1	46.6	13.1	5.3	22.8	-	

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.
n.d. : non disponible ; taux de réponse : 76.3 %.

Cependant, après l'institution en 1974 de la "médecine gratuite", le défaut de déclaration des travailleurs aux organismes sociaux ne les prive pas d'une protection médicale auprès des institutions publiques de santé.

De plus, la plupart des micro-entreprises font spontanément le versement de l'impôt forfaitaire sur les salaires, qui est sûrement un frein à la création d'emplois ; cet impôt est calculé à partir du nombre de salariés déclarés aux organismes sociaux pour éviter toute contradiction en matière de déclaration à l'administration fiscale d'une part, et aux organismes sociaux d'autre part. Il semble y avoir une forte corrélation positive entre la taille des entreprises (selon l'effectif du personnel) et le pourcentage d'employés faisant l'objet d'une déclaration à ces organismes ; c'est dire que plus l'entreprise emploie de personnes, plus elle a tendance à en faire état aux organismes sociaux et aux services fiscaux. Ce phénomène s'explique en partie par le fait que plus l'entreprise est grande, plus elle recrute des travailleurs qualifiés, qui négocient plus fermement le taux de leur rémunération, leur degré de protection sociale et leurs conditions de travail.

3. La rémunération et les indemnités de licenciement

La majorité des chefs d'entreprise interrogés privilégie le critère de qualification pour déterminer le taux de rémunération des employés, mais seulement un peu plus de la moitié d'entre eux déclarent respecter le taux minimal garanti (53.8 pour cent des réponses exprimées ; voir tableau 24) ; 46.2 pour cent admettent donc ne pas le respecter et reconnaissent que leur personnel est sous-payé.

Tableau 24 - Répartition des entreprises selon la proportion d'employés percevant moins du salaire minimum, par secteur¹.

Branche	Aucun	Tous	Moitié	Moins de la moitié	Plus de la moitié	n.d.	Total
Textile	20	8	5	4	-	33	70
Mécanique	26	2	3	4	5	26	66
Restauration	39	13	7	16	6	53	134
Total	85	23	15	24	11	112	270
Total (en % des réponses disponibles)	53.8	14.6	9.5	15.2	6.7	-	

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.
n.d. : non disponible ; taux de réponse : 58.5 %.

Il est toutefois important de noter que moins de 20 pour cent des petits entrepreneurs savent que le salaire minimum garanti, qui a subi plusieurs relèvements en compensation partielle des majorations de prix induites par le programme d'ajustement structurel, a atteint 3 000 dinars en janvier 1992 et 3 500 dinars en juillet de la même année.

Le respect du salaire minimum par de nombreuses micro-entreprises (plus de la moitié) s'explique aisément. Tout d'abord, en Algérie, c'est le secteur public qui, par son extension et sa prééminence dans l'économie algérienne, a été le principal créateur d'emplois, puisqu'il représente 70 pour cent des emplois en milieu urbain. De plus, de 1962/63 aux années 80, il a absorbé une grande partie de la main-d'oeuvre, à laquelle il versait déjà en 1987 un salaire moyen de 2 500 dinars, un montant que n'atteindra le salaire minimum légal qu'en juillet 1991. Ensuite, à partir des années 70 est apparue en Algérie une économie souterraine, de plus en plus importante et aux gains faciles, rendant inattrayant le travail au taux de salaire institutionnel, aussi bien dans le secteur public que dans le secteur privé. En outre, les valeurs égalitaristes ont aussi incité les chefs d'entreprises du secteur privé à être, en général, scrupuleux dans le domaine de la rémunération de base du travail, sauf pour le paiement des heures supplémentaires. Bien que le déploiement des politiques d'ajustement structurel ait entraîné l'arrêt des recrutements dans le secteur public, réduit les activités souterraines et effacé le discours socialiste, le secteur privé continue pour l'instant à afficher, globalement, la même politique des salaires. Enfin, spécificité de l'Algérie dans la région, l'attitude des sections sociales des tribunaux, systématiquement biaisée en faveur des travailleurs, est un facteur susceptible d'inciter l'employeur à respecter les taux de salaires réglementaires, sauf si son personnel a sa confiance et consent à une rémunération moindre ; les peines, en cas de non-respect du taux minimum de salaire, sont essentiellement pécuniaires et comprennent la régularisation rétroactive de la situation de l'employé, alourdie par des dommages et intérêts et des amendes. Ce facteur institutionnel joue de façon plus contraignante lors du départ, litigieux ou non, d'un travailleur ; dans ce cas, en effet il est opportun que l'employeur verse une indemnité au travailleur pour éviter un procès long et coûteux où il risque, de toutes façons, d'être condamné, compte tenu des tendances "ouvriéristes" des juridictions sociales et que le nouvel esprit réformateur, libéral, n'a pas encore touchées.

Il reste toutefois que certaines micro-entreprises ont une autre attitude pour justifier le non-respect des prescriptions légales dans le champ du salaire ; les arguments proposés sont la faiblesse du chiffre d'affaires et la lourdeur des salaires, l'absentéisme, la passivité et la non qualification des salariés, d'où une productivité médiocre ; à ce rapport salaire/productivité s'ajoutent aussi, pour expliquer le niveau des rémunérations des travailleurs, l'absence de contrôle de l'inspection du travail, voire même le consentement de l'employé ou la méconnaissance de la réglementation.

Aux salaires, souvent payés mensuellement et comportant fréquemment une partie fixe et une partie variable, s'additionnent des pourboires versés par la clientèle dans les branches restauration et entretien mécanique. De plus, la plupart des chefs d'entreprise interrogés déclarent verser des gratifications à leur personnel au moment

des grandes fêtes religieuses et les font bénéficier d'avantages divers, comme la formation sur le tas, le transport, les repas, l'hébergement sur le lieu de travail, la flexibilité des horaires de travail et des avances sur la rémunération, en cas de besoin.

Plus de la moitié (54.4 pour cent) des petits patrons prétendent qu'en cas de licenciement, phénomène courant, des indemnités sont versées au travailleur concerné, et le montant de ces indemnités est fixé soit par référence à la réglementation soit sur la base d'un accord amiable entre les deux parties.

Tableau 25 - **Paiement d'indemnités de licenciement, par secteur**¹.

	Oui	Non	Sans réponse	Total
Textile	47	10	13	70
Mécanique	30	22	14	66
Restauration	70	32	32	134
Total	147	64	59	270
Total (en %)	54.4	23.7	21.9	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

4. La durée hebdomadaire de travail

Contrairement au salaire minimum, la durée de travail légale n'est nullement observée par les micro-entreprises. En dehors d'une minorité (13.3 pour cent) qui semblent appliquer la règle des 44 heures de travail hebdomadaire et une proportion plus forte (32.2 pour cent) qui pratique une durée inférieure — de 40 heures en moyenne — toutes les autres font faire à leurs employés jusqu'à 60 heures de travail par semaine (ce qui interdit de fait à ces derniers de s'adonner à d'autres activités au noir). C'est dans la branche restauration que ces manquements sont patents, comme l'indiquent les données du tableau 26.

Il y a lieu de noter que moins de la moitié des petits entrepreneurs savent que la durée légale de travail hebdomadaire est de 44 heures ; la plupart pensent qu'elle se situe entre 48 et 52 heures.

Tableau 26 - **Durée du travail hebdomadaire, par secteur**¹.

	Moins de 44 heures	44 heures	Plus de 44 heures	Total
Textile	21	22	27	70
Mécanique	24	13	29	66
Restauration	42	1	91	134
Total	87	36	147	270
Total (en %)	32.2	13.3	54.4	100

Source : Résultats de l'enquête.
 Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

Une proportion non négligeable mais minoritaire des entreprises (37.8 pour cent) indemnisent leurs salariés pour les heures de travail supplémentaires ; mais dans leur majorité, comme le montre le tableau suivant, elles reconnaissent ne pas dédommager leur personnel pour la durée excessive de travail hebdomadaire qu'elles leur imposent.

Tableau 27 - **Règlement des heures supplémentaires, par secteur**¹.

	Oui	Non	Sans réponse	Total
Textile	25	30	15	70
Mécanique	37	26	3	66
Restauration	40	60	34	134
Total	102	116	52	270
Total (en %)	37.8	43	19.3	100

Source : Résultats de l'enquête.
 Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

Du point de vue du paiement des heures supplémentaires, les trois branches étudiées ont un comportement similaire, mais c'est encore la branche restauration qui évolue le plus en marge du code du travail.

5. L'hygiène et la sécurité

La loi 90-11 permet aux entreprises de moins de 20 travailleurs d'élaborer, en tenant compte de la loi et des conventions collectives, un règlement intérieur, précisant à l'endroit des travailleurs les règles d'organisation technique du travail, d'hygiène, de discipline, de sécurité, etc. Malgré cela, aucune micro-entreprise ne recourt à cette facilité à la fois par ignorance des textes et par souci de flexibilité, pour ne pas limiter leur propre marge de manoeuvre. Ceci dit, au plan de l'hygiène et de la sécurité, la situation des micro-entreprises paraît convenable : la plupart des chefs d'entreprise ont assuré leur local, possèdent une pharmacie, un extincteur ainsi qu'une salle d'eau et l'eau courante.

Tableau 28 - Hygiène et sécurité : respect des obligations légales¹.

	Détection		Non détection		Sans réponse		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Eau courante	194	71.9	50	18.5	26	9.6	270	100
Salle d'eau	185	68.5	63	23.3	22	8.1	270	100
Extincteur	213	78.9	47	17.4	10	3.7	270	100
Pharmacie	194	71.9	64	23.7	12	4.4	270	100
Assurance du local	229	84.8	25	9.3	16	5.9	270	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenue et pourcentage de réponses par secteur.

Bien que ce tableau apparaisse comme favorable, il ne faut cependant pas occulter le fait que les équipements d'hygiène et de sécurité sont simples, et souvent vétustes, voire insalubres.

Par ailleurs, la majorité des petits entrepreneurs de notre échantillon n'a pas souscrit, malgré les prescriptions légales, de police d'assurance couvrant civilement tout dommage causé à autrui par leurs activités, alors que cette police paraît *a priori* importante, au moins dans les branches restauration et entretien mécanique. Ces déficiences s'expliquent à la fois par l'ignorance des textes législatifs par les entreprises, ainsi que par leur négligence ou leur incapacité à faire face aux dépenses d'hygiène et de sécurité.

Au total, en matière de manquement à la réglementation du travail, il y a certes comme explication la méconnaissance des textes (31.9 pour cent des cas ; voir tableau 29) par les chefs d'entreprise mais aussi l'insuffisance des contrôles (20 pour cent) — notamment de la part des organismes sociaux — ainsi que la lourdeur des charges sociales (34.1 pour cent) et plus généralement les coûts élevés qu'impose le respect de la législation (27.4 pour cent).

Tableau 29 - **Causes de non-respect de la réglementation du travail, par secteur¹.**

	Textile	Mécanique	Restauration	Total des réponses exprimées	Total des réponses exprimées (en % de l'échantillon total)
Manque d'information	22	17	47	86	31.9
Absence de contrôle	15	21	18	54	20
Charges sociales élevées	24	14	54	92	34.1
Coûts élevés	12	12	50	74	27.4
Démarches complexes	2	4	1	7	2.6
Lourdeur gestion/suivi	4	5	13	22	8.1
Autres raisons	2	1	8	11	4.1
Sans réponse	(25)	(25)	(62)	(112)	(41.5)
Total	81	74	191	346	-

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues ; réponses multiples.
Taux de réponse : 58.5 %.

Il faudrait y adjoindre, en dépit de l'idéologie socialiste qui a longtemps prévalu, le manque paradoxal de sévérité des peines encourues en cas de non-observation de la réglementation du travail : ces peines, instituées par la loi 90-11 sur les relations de travail, se résument souvent à des amendes s'échelonnant, selon la nature de l'infraction, de 500 dinars (non-établissement ou falsification de fiches de paie) à 4 000 dinars (contravention en matière de tenue de livres et registres spéciaux du travail et en matière de conditions de travail des jeunes et des femmes) ; toutefois, le recours aux amendes, pour sanctionner le non-respect de la réglementation en matière de prix, de conditions du travail, etc, n'est pas dissuasif, car les revenus non déclarés des micro-entreprises permettent de couvrir aisément leur montant. Dans les relations de travail, le seul risque possible de sanction sévère ou dégradant, c'est à dire l'emprisonnement (si on excepte les situations prévues par la loi 90-04 d'entrave soit à la liberté du travail, soit à l'exercice du droit de grève, soit enfin aux procédures de conciliation des conflits collectifs) est lié à la récidive en ce qui concerne l'emploi des jeunes de moins de 15 ans. Il n'est pas alors étonnant que, compte tenu de la quasi-inexistence des contrôles de l'inspection du travail et des faibles sanctions pécuniaires associées aux manquements à la législation sociale, ces derniers soient courants, en particulier dans les activités où l'on trouve un emploi féminin dense ou des travailleurs non qualifiés.

VI - LES RAPPORTS AVEC L'ADMINISTRATION FISCALE

1. L'évaluation du système fiscal

En dehors d'une entreprise fonctionnant de façon souterraine, tous les patrons des micro-entreprises étudiées ont déclaré spontanément — et non après vérification — leurs activités à l'administration fiscale : cette déclaration d'existence remonte aux années 70 et 80. C'est dire qu'il s'agit d'activités relativement récentes qui se sont rapidement développées lors de la dernière décennie, quand a débuté la libéralisation économique, dont la promotion de l'artisanat et de la petite entreprise était une des premières composantes.

Les dirigeants des micro-entreprises, qui ignorent les tenants et aboutissants de la réforme fiscale de 1991-92, sont critiques à l'endroit du système fiscal et des services chargés de le mettre en oeuvre. Pour eux, la pression fiscale est exorbitante ; le système fiscal, par la multitude de ses prélèvements, est complexe et les rapports avec l'administration des impôts malaisés, cette dernière ne cultivant pas le dialogue. Bien que seulement la moitié des entreprises étudiées ait subi un jour un contrôle fiscal, elles considèrent pour la plupart que les services des impôts font preuve d'arbitraire, de peu d'objectivité et de suspicion systématique à l'égard des contribuables.

Ce constat ne les empêche nullement de préférer faire face à leurs obligations fiscales pour écarter, selon eux, les contrôles et les tracasseries administratives et aussi parce que l'impôt leur paraît utile pour faire fonctionner les services publics et financer le développement, c'est à dire soutenir l'offre et créer une partie de la demande. En dépit de cette conception "positive" de l'impôt, pour la plupart des petits entrepreneurs interrogés les services publics offerts sont insuffisants tandis que les dépenses de l'État ne sont pas décidées rationnellement et nécessitent davantage de contrôles d'opportunité. Enfin, de sévères reproches sont adressés à l'administration des impôts : bureaucratie, trafic d'influence, corruption, etc.

2. Les prélèvements fiscaux

Rares sont les entreprises qui sont exonérées de l'impôt : presque toutes contribuent au budget de l'État. La taxe sur l'activité industrielle et commerciale (TAIC) destinée aux collectivités locales, n'est acquittée que par 58.5 pour cent des chefs d'entreprise interrogés (voir tableau 30), alors que 83 pour cent d'entre eux payent la "taxe unique" (TUGP ou TUGPS), appelée à être remplacée en 1992 par la taxe à la valeur ajoutée. La taxe unique est fréquemment déterminée de façon administrative : cette situation exprime le fait que le montant du chiffre d'affaires des entreprises concernées n'est pas élevé et que leur degré d'organisation est faible. Dans la pratique, cette taxe est fixée administrativement, forfaitairement, à la demande des entreprises par l'inspection des impôts du chef lieu d'arrondissement ; cette dernière sollicite bien l'avis du contribuable sur le montant du forfait envisagé, mais il est

exceptionnel qu'elle en tienne compte. Le contribuable a, néanmoins, le choix entre le régime de l'évaluation administrative, du forfait et le régime du réel lorsque son chiffre d'affaires annuel est inférieur à un certain seuil, comme c'est le cas dans le secteur des micro-entreprises. Ce seuil est fixé à 600 000 dinars dans les services et à 900 000 dinars dans la production matérielle. Au delà de ces plafonds, les entreprises individuelles ou morales relèvent d'office du régime du réel, qui les oblige à tenir une comptabilité selon les règles légales pour établir leur chiffre d'affaires et leurs dépenses d'exploitation.

De même, la grande majorité des entreprises de l'échantillon enquêté est soumise à l'impôt sur les bénéfices. Quelques micro-entreprises (environ une sur quatre) bénéficient du régime du réel, mais, en majorité, elles sont tributaires de l'évaluation administrative ; ce régime ne dispense d'ailleurs pas du contrôle fiscal et donc de redressements éventuels en matière d'imposition, assortis de pénalités. De plus, la moitié seulement des micro-entreprises paie des impôts locaux constitués par la taxe d'assainissement et la taxe foncière ; seule une minorité d'entre elles (19 pour cent ; voir tableau 30) ignore l'existence de cette dernière ou en est exonérée. Enfin les rares petits patrons qui ont des sources de revenus autres que leur activité principale sont soumis à l'impôt complémentaire sur les revenus (ICR), qui est progressif. A moins d'avoir des difficultés de trésorerie, pour éviter de payer des pénalités de retard (de 10 pour cent au moins), la plupart des micro-entreprises s'acquittent à temps de leurs dettes fiscales.

Pour être en mesure de justifier leur chiffre d'affaires déclaré, lors d'un éventuel contrôle des services fiscaux ou des organismes sociaux, les micro-entreprises tiennent en majorité (85 pour cent) une comptabilité se résumant souvent en un recensement des recettes et des dépenses. Bon nombre d'entre elles (72 pour cent) recourent à un bureau de comptabilité considéré, à tort, comme un bon rempart à l'endroit de l'administration fiscale. Malgré un tel recours à des hommes de l'art — comptables et experts-comptables — peu d'entreprises récupèrent sur leurs ventes la taxe unique payée sur les approvisionnements, du moins dans la branche textile, alors que cette récupération vise à compenser les niveaux des prix et de compétitivité dus à l'absence d'intégration verticale des activités de production matérielle ; l'opération est d'ailleurs proscrite dans le secteur tertiaire.

3. L'entreprise et le système fiscal

Globalement, les relations entre les micro-entreprises et l'administration des impôts ne sont pas bonnes, cette dernière rejetant systématiquement leurs réclamations, notamment pour la fixation administrative des forfaits, qui tient peu compte des déclarations de revenus des contribuables. Parmi les entreprises qui n'honorent pas, en partie ou en totalité, leurs obligations fiscales, très peu invoquent l'exemption, alors que la loi de finances 89-26 pour l'année 90 prévoit pour les nouvelles activités artisanales, définies par la loi 88-16, une exonération de l'impôt sur les bénéfices pendant une durée de trois ans en général et de six ans pour les activités touristiques, comme la restauration ; cette période est bien plus longue si l'activité est appelée à être exercée dans les "zones à promouvoir" (ZAP), les zones prioritaires, ou si elle consiste en un artisanat d'art, comme la confection de certains

Tableau 30 - Paiement des impôts, par secteur¹.

	TAIC			TUGP/TUGPS			BIC			Taxe foncière			Autres taxes locales			Total
	P	NP	SR	P	NP	SR	P	NP	SR	P	NP	SR	P	NP	SR	
Textile	51	10	9	66	3	1	61	4	5	35	12	23	16	32	22	70
Mécanique	38	16	12	46	11	9	58	5	3	31	16	19	24	15	27	66
Restauration	69	45	20	112	14	8	105	10	19	78	23	33	59	44	31	134
Total	158	71	41	224	28	18	224	19	27	144	51	75	99	91	80	270
Total (en %)	58.5	26.3	15.2	83	10.4	6.7	83	7	10	53.3	18.9	27.8	36.6	33.7	29.6	100

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

P : Paiement.

NP : Non paiement.

SR : Sans réponse.

vêtements traditionnels dans la branche textile. Une forte proportion des chefs d'entreprises, se référant à la complexité du système fiscal local, disent ne pas connaître l'ensemble des taxes auxquelles ils sont assujettis et s'en remettent en la matière à leur comptable. Enfin les petits entrepreneurs, pour se défendre, soutiennent, comme le souligne le tableau ci-dessous, que l'évasion fiscale est due principalement :

1. soit au poids jugé excessif de la charge fiscale (cité par 30.1 pour cent des petits patrons interrogés) ;
2. soit à l'ignorance des obligations fiscales (28.5 pour cent) ;
3. soit à la rareté des contrôles fiscaux (24.1 pour cent).

Tableau 31 - **Causes de non-paiement des impôts, par secteur**¹.

	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total des réponses exprimées (en % de l'échantillon total)
Exonération	8	3	28	39	14.4
Ignorance	14	17	46	77	28.5
Complexité des démarches	7	4	28	39	14.4
Sanctions/Contrôles faibles	12	9	44	65	24.1
Impôts excessifs	21	23	39	83	30.1
Impôts arbitraires	11	10	13	34	12.6
Autres	-	1	2	3	1.1
Sans réponse	(36)	(22)	(48)	(106)	(39.3)
Total	73	67	200	340	-

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues ; réponses multiples.

Taux de réponse : 60.7 %.

A titre indicatif, le tableau suivant décrit, pour des entreprises employant trois salariés, le degré de pression fiscale (taxes/chiffre d'affaires) pour différents niveaux de chiffre d'affaires.

Tableau 32 - Degré de pression fiscale, par secteur.

	Textile	Mécanique	Restauration
Chiffres d'affaires : 500 000 DA/l'an TUGP/TUGPS comprise Hors TUGP/TUGPS	17.6 7.4	16.0 8.2	27.0 7.0
Chiffre d'affaires : 1 500 000 DA/l'an TUGP/TUGPS comprise Hors TUGP/TUGPS	15.6 6.0	15.6 6.2	37.0 6.6
Chiffre d'affaires : 3 millions DA/l'an TUGP/TUGPS comprise Hors TUGP/TUGPS	15.4 5.4	13.4 8.7	24.3 4.3

Source : Résultats de l'enquête.

Les conséquences du non-respect de la loi fiscale ne sont pas clairement appréhendées par les patrons des micro-entreprises (voir tableau 33). Une minorité d'entre-eux (9.3 pour cent) n'en a pas connaissance. Les autres croient, de façon erronée, que les manquements aux obligations sont réprimés par des pénalités dérisoires (44.8 pour cent), par une fermeture temporaire des locaux voire leur saisie (25.6 pour cent), un accès difficile au crédit bancaire (22.2 pour cent) ou des difficultés à être retenu dans une soumission aux marchés publics (8.5 pour cent).

En réalité, s'il est vrai que la sanction se limite à 10 pour cent du montant des impôts dus en cas de retard de paiement, elle s'élève en revanche à 25 pour cent sur le défaut de déclaration suffisant de l'assiette imposable ; ce taux atteint, exceptionnellement, 100 pour cent dans les seuls cas de manoeuvre frauduleuse, toujours difficiles à établir. Le défaut de déclaration peut être établi par les inspections locales des impôts ainsi que par les services de recherche et de vérification de l'administration fiscale. Par ailleurs, en cas de non règlement des impôts dus et des pénalités qui leur sont attachés, l'administration fiscale peut se tourner vers la saisie du fonds de commerce et/ou du local, et, en cas de besoin et après décision judiciaire, à la contrainte par corps (quoique cette mesure soit exceptionnelle en Algérie). Il faut considérer que la dureté des sanctions encourues en cas de fuite devant l'impôt et la densité des contrôles de l'administration fiscale ne sont pas étrangères au comportement des micro-entreprises à l'égard de l'impôt. Naturellement, le chef d'entreprise s'estimant "surfiscalisé" peut user des voies de recours amiables ou judiciaires ; toutefois, en attendant que ces recours ne se prononcent sur le litige, le contribuable est tenu de payer ses dettes fiscales et, si elles sont élevées, la loi lui permet de demander un échéancier de règlement au receveur des impôts ou à sa tutelle, selon le montant des obligations fiscales impliquées.

Tableau 33 - **Conséquences du non-paiement des impôts, par secteur**¹.

	Textile	Mécanique	Restauration	Total	Total des réponses exprimées (en % de l'échantillon total)
Ne sait pas	3	11	11	25	9.3
Amendes/pénalités faibles	36	20	65	121	44.8
Fermeture temporaire/saisie	23	4	42	69	25.6
Accès difficile au crédit	16	6	38	60	22.2
Accès difficile aux marchés publics	2	5	16	23	8.5
Accès difficile aux services publics	-	1	4	5	1.9
Autres	-	-	2	2	0.7
Sans réponse	(23)	(35)	(54)	(112)	(41.5)
Total	80	47	178	305	-

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

Taux de réponse : 58.5 %.

4. L'amélioration du recouvrement fiscal

Pour accroître le rendement fiscal, les suggestions formulées par les chefs d'entreprise interrogés sont diverses. Pour certains d'entre eux, le Trésor public, apparemment laxiste, peut accroître ses rentrées fiscales en :

1. aggravant les sanctions et/ou en majorant le taux des pénalités ;
2. surveillant le mode de fixation des prix effectifs des entreprises (qui est très différent de celui apparaissant sur les factures) ;
3. renforçant le contrôle fiscal et en le rendant plus fréquent.

Pour d'autres, qui semblent juger que la pression est exorbitante, la réduction de l'évasion fiscale et l'adhésion à l'impôt nécessitent :

1. une diminution du taux global d'imposition et du nombre des prélèvements ;
2. une adaptation de l'impôt au chiffre d'affaires effectif de l'entreprise ;
3. une lutte contre les activités souterraines qui gênent la production de biens et

services du secteur officiel ;

4. une relance de l'activité économique des secteurs public et privé.

VII - CONCLUSION : LES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Les dirigeants des micro-entreprises seraient prêts à développer leurs activités de production à condition que trois obstacles majeurs soient levés. Ce sont, dans l'ordre décroissant d'importance :

1. le manque de matières premières, qui entraîne la sous-utilisation des capacités de production marquant l'ensemble de l'économie ;
2. l'inexistence en Algérie d'un réseau de producteurs et/ou de distributeurs d'équipements, à laquelle s'ajoute la persistance de barrières institutionnelles, provenant de la réglementation bancaire d'avril 1991 qui freinent l'achat, au taux de change officiel, d'équipements importés ;
3. la réticence du système bancaire à financer les micro-entreprises en prenant en considération leurs spécificités socio-culturelles. Ce système bancaire, en dehors de la nouvelle banque mixte algéro-séoudienne dont les activités débutent à peine, est toujours entièrement contrôlé par l'État ; les cinq banques commerciales qui la forment sont encore *de facto* spécialisées par branche d'activité et ne se livrent pas de concurrence.

Les difficultés à accéder à des locaux ou des terrains à vocation commerciale en milieu urbain gênent les velléités d'investissement et d'expansion des activités privées, en particulier celles des micro-entreprises.

En résumé, d'après les petits entrepreneurs de notre échantillon, l'asphyxie des activités de production est le fait :

- des sociétés d'État chargées de l'approvisionnement en matières premières et en équipement ;
- des autorités locales ou des entreprises publiques de promotion immobilière, en ce qui concerne la disponibilité des terrains ou des locaux commerciaux ;
- du système bancaire, marqué par les traces de l'économie administrée ;
- du système fiscal, dans une moindre mesure toutefois.

Parmi les entrepreneurs, certains s'imaginent qu'un trafic d'influence ou des appuis — qu'ils n'ont d'ailleurs pas — leur permettraient de venir à bout de ces barrières. Cette position reflète, en fait, le besoin plus général des micro-entreprises d'une assistance, organisée mais simple, pour l'éclairer sur ses droits et ses devoirs et renforcer sa capacité de négociation, qui est très faible, avec l'ensemble des institutions économiques (ministère des Finances, organismes sociaux, etc). L'organisation, ces dernières années, du secteur privé à travers les chambres de commerce et les associations patronales ne semble pas bénéficier aux micro-entreprises, qui restent mal informées et désarmées face à leur environnement et à

la réglementation économique.

La nature décourageante de l'environnement économique explique, en partie, qu'au cours des trois dernières années, dans l'ensemble des régions où l'enquête a eu lieu, peu de micro-entreprises aient accru l'effectif de leur personnel (12.6 pour cent ; voir tableau 34), élargi leurs capacités de production ou étendu, par des travaux de construction, leurs infrastructures (25.9 pour cent ; voir tableau 35).

Evoluant dans une économie en forte récession, depuis le "contre-choc" pétrolier de 1986, et engagés dans un programme de réforme économique inachevée, les petits entrepreneurs, en majorité, n'ont pas une vision claire du devenir de l'économie à moyen terme ; ils sont plutôt enclins au pessimisme et à ne pas envisager d'investissements nouveaux ni le développement de leurs affaires. Pour les patrons de la branche restauration, la libéralisation des prix des biens alimentaires, en amputant le pouvoir d'achat de la population, a réduit leurs ventes tout en rendant dures, voire insupportables, les conditions d'existence de la population, puisque l'inflation n'a pas éliminé la pénurie. Dans la branche mécanique, en dépit d'une extension, même ralentie, du parc automobile, la hausse du prix des pièces détachées (passée et anticipée du fait des adaptations du taux de change) ainsi que la poursuite du marasme économique, ne peuvent qu'empêcher une évolution favorable de ses activités. Selon les fabricants de produits textiles, enfin, l'amélioration de la conjoncture et la reprise économiques sont tributaires de la levée "d'hypothèques" comme l'approvisionnement en faibles quantités et qualité, la concurrence déloyale découlant des importations sans paiement (formelles ou informelles) de produits finis ainsi que l'instabilité politique. Très paradoxalement, alors que les chefs d'entreprises des deux branches de services, non exposées à la concurrence extérieure, ne soutiennent pas le processus de réforme économique, les fabricants de produits textiles s'insurgent contre le retard en matière d'ouverture sur le marché mondial et voient dans la libéralisation une source de progrès économique, à la condition toutefois que l'ouverture qu'elle est censée induire soit progressive et réfléchie, pour permettre les adaptations et les restructurations d'activités nécessaires, et qu'elle se traduise par une rupture avec les pratiques antérieures en matière d'importation, de condition du rétablissement, de la diversification et de l'élasticité de l'offre. Ces producteurs partagent l'idée selon laquelle la restauration de l'économie de marché, synonyme de concurrence et de compétitivité, et dont la nécessité est aussi appelée par le projet d'union douanière maghrébine, devrait conduire les pouvoirs publics à réduire la pression fiscale et les charges sociales, à restructurer le système bancaire, etc, et par conséquent à faciliter et encourager la "légalisation" des micro-entreprises en les sortant, si ce n'est de l'illégalité, du moins de la para-légalité.

Bien que la stimulation de la création de petites et micro-entreprises puisse servir à lutter, en période de réforme économique et d'ajustement structurel, contre le chômage et la pauvreté, aucun programme cohérent n'a été développé en Algérie dans ce domaine en dehors du "programme emploi des jeunes" : destiné à faciliter leur insertion, leur entrée sur le marché par le biais de coopératives de production, il n'a eu que des résultats très faibles, entre autres parce que les organismes censés participer au déploiement de ces programmes n'ont pas toujours "joué le jeu". De ce fait, ces dernières années, l'extension du secteur des micro-entreprises a eu lieu grâce

Tableau 34 - Petites entreprises : accroissement de l'emploi en 89-92, par secteur et par taille¹.

	0		1-4			5-9			10-19			20 et +	Total		
	Oui	Non	Oui	Non	SR	Oui	Non	SR	Oui	Non	SR	Non	Oui	Non	SR
Textile	1	1	8	32	2	3	13	-	2	5	2	1	14	52	4
Mécanique	-	1	6	39	3	-	15	1	1	-	-	-	7	55	4
Restauration	-	2	8	74	5	3	31	-	2	8	-	1	13	116	5
Total	1	4	22	145	10	6	59	1	5	13	2	2	34	223	13
Total (en %)	20	80	12.4	81.9	5.6	9.1	89.4	1.5	25	65	10	100	12.6	82.6	4.8

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

SR : Sans réponse.

Tableau 35 - Indicateurs de la dynamique des petites entreprises : investissement en 89-92, par secteur et par taille¹.

	0		1-4			5-9			10-19			20 et +		Total		
	Oui	Non	Oui	Non	SR	Oui	Non	SR	Oui	Non	SR	Oui	Non	Oui	Non	SR
Textile	1	1	8	32	2	3	13	-	3	4	2	-	1	15	51	4
Mécanique	-	1	8	38	2	1	14	1	1	-	-	-	-	10	53	3
Restauration	-	2	34	48	5	7	26	1	3	7	-	1	-	45	83	6
Total	1	4	50	118	9	11	53	2	7	11	2	1	1	70	187	13
Total (en %)	20	80	28.2	66.7	5.1	16.6	80.3	3	35	55	10	50	50	25.9	69.3	4.8

Source : Résultats de l'enquête.

Note : 1. Nombre de réponses obtenues.

SR : Sans réponse.

aux moyens propres des nouveaux chefs d'entreprises ou de leur famille ; cette extension n'a pas cependant été rapide à cause d'un climat politico-économique morose et des difficultés objectives (disponibilité des locaux, des équipements, etc) rencontrées par le secteur public et le secteur privé dans leur développement. En conclusion, il est possible de dire que les principales barrières au développement des micro-entreprises sont d'abord physiques et ont trait au manque structurel de locaux et d'équipement ; avec les dévaluations successives et l'assouplissement des mécanismes de prix est apparue en 1990/92 une nouvelle difficulté : le renchérissement du coût des infrastructures et des équipements, lorsqu'ils sont disponibles, ce qui explique que certains chefs d'entreprise, habitués à l'auto-financement, souhaitent que le système bancaire prenne davantage en considération leur existence et leur apport à l'économie. Quant aux obstacles institutionnels et réglementaires, ils continuent à perdurer soit parce que la réforme économique comporte des lacunes, soit parce que l'administration économique environnante (service des prix, impôts, douanes, etc) ne semble pas avoir saisi l'esprit et les enjeux de la libéralisation économique ; néanmoins, le secteur privé, y compris dans sa composante "informelle", a appris à vivre avec ces contraintes institutionnelles et à s'y ajuster, en dissimulant une partie, plus ou moins forte, de ses activités et de son chiffre d'affaires.

NOTES ET REFERENCES

1. La "pénurie généralisée", au sens de J. Kornaï (cf. Le socialisme ou l'économie de pénurie, édit. Economica, Paris) signifie que dans un système productif de type socialiste, certains produits sont temporairement introuvables sur le marché et que lorsqu'ils y apparaissent (pour quelque temps), ce sont d'autres produits qui y deviennent rares.