

1893/1.

- S O M M A I R E -

Centre de Recherche Economie	
A. G. P. - pour l'Économie Industrielle	
O. N. I.	
DOCUMENT	
DATE D'ACHAT	14/10/1991
N° D'ORDRE	6175

Introduction.	1.	pages
		3
<u>CHAPITRE PREMIER :</u>		
- Structure de coûts de branche et conditions de la reproduction élargie :	5	
Présentation.	5	
1.1.- Composition de la valeur ajoutée :	5	
1.1.1.- Les consommations de fonds fixes :	12	
1.1.2.- Les rémunérations des salariés :	14	
1.2.- Déterminants de la valeur ajoutée et efficacité économique :	19	
<u>CHAPITRE DEUXIEME :</u>		
- "Surcoûts" et surprofits de branche :	31	
Présentation.	31	
2.1.- Considérations théoriques :	31	
2.2.- Quantification des "surcoûts" analyse comptable :	38	
2.2.1.- Calcul du surcoût global :	39	
2.2.2.- Calcul du surcoût global par comparaison à une structure-type définie de façon endogène :	41	
2.2.3.- Calcul du surcoût global par comparaison à une structure-type définie de façon endogène :	45	
<u>CHAPITRE TROISIEME :</u>		
- Les limites de l'accumulation de branche :	49	
Présentation.	49	
3.1.- Quantification des surcoûts :	49	
analyse économique :	49	
3.2.- Le caractère inflationniste :	59	
des prix des ouvrages de BTP		

1er ca.

2.

3.2.1.- Structure des coûts et prix de revient :	60
3.2.2.- Mode de calcul des coûts et prix de revient :	62
3.2.3.- Généralisation du raisonnement et conclusion :.	66

CONCLUSION GENERALE :

69

INTRODUCTION :

La présente étude a pour objet l'efficacité économique de branche. La problématique théorique y est sous-tendue par des données comptables et statistiques traitées d'un point de vue critique. La préoccupation centrale de ce travail n'est cependant pas limitée à l'analyse de la situation de branche. Elle s'inscrit dans une recherche plus vaste portant sur l'accumulation du capital en Algérie en rapport avec le statut (productif et improductif) du travail.

L'étude est organisée en trois chapitres :

- Le premier traite de la structure des coûts et de la reproduction élargie de branche. L'analyse y est développée montre le divorce existant entre les conditions de production - répartition de la valeur et les conditions de production - reproduction des valeurs d'usage au sein de la branche. Les unes et les autres donnent naissance à des procès séparés que n'intègre pas une dynamique endogène d'accumulation propre aux systèmes productifs nationaux entièrement constitués.

- Le deuxième traite de la quantification des "surcoûts" de branche (ou des "surprofits" de branche) et propose un mode de traitement analytique à même d'en révéler la nature et l'origine.

- Le troisième chapitre envisage les limites de l'accumulation de branche en partant de la réinterprétation dans les termes de la théorie économique des résultats des calculs du "surcoût" global et de sa structure, développés dans le second chapitre. L'analyse conduit à mettre en lumière le caractère inflationniste du mode de calcul des prix des ouvrages de BTP (dont proviennent les surprofits de branche) et à dévoiler le rapport véritable liant l'accumulation de branche à la production de valeur des autres branches, notamment de la branche exportatrice. Aux facteurs de matériels de blocage de la reproduction élargie de branche évoqués au chapitre premier (disponibilité des matériaux et matériels de construction et de la force de travail qualifiée y correspondant) s'adjoint un facteur de nature différente (transformation de la valeur en capital productif) mais indissociable des précédents.

Dans ces conditions l'on ne peut que comprendre la situation de crise dans laquelle est plongé le secteur BTP à la faveur des restrictions financières induites par la réduction depuis 1986 du pouvoir d'achat extérieur des exportations algériennes d'hydrocarbures, et les difficultés de la relance qui ne dépend ni des facteurs déterminant l'offre (telles l'organisation et la productivité du travail si souvent incriminées) ni des facteurs déterminant la demande (telle la solvabilité exprimée en dinars) à quoi est souvent réduite l'équation économique. Ces difficultés sont bien plutôt liées à la désarticulation de l'appareil productif national dont le maintien en activité est entièrement dépendant de la seule branche exportatrice qui en assume le financement.

Tirant les conséquences de cet état de faits, nous tentons en conclusion de formuler, à la lumière de l'évolution antérieure des grands agrégats de branche, les tendances lourdes qui, à l'heure des réformes économiques, ne manqueront pas de marquer de leur sceau la situation à venir du BTP en Algérie.

CHAPITRE PREMIER : STRUCTURE DE COUTS DE BRANCHE ET CONDITIONS DE
DE LA REPRODUCTION ELARGIE.

Présentation :

L'objet du présent chapitre est l'étude critique des conditions de la reproduction élargie de branche. Cette étude ne saurait être réduite à des considérations générales sans un examen détaillé de la structure des coûts de branche tels que fournis par les comptes économiques.

La catégorie centrale (empirique) de "valeur ajoutée" est d'abord soumise à une analyse quant à sa composition en "consommations de fonds fixes", "rémunérations des salariés" et "impôts liés à la production" d'une part (qui constituent des éléments apparents de coût de toute activité productive) ; et en "résultat d'exploitation", (qui en constitue le résidu comptable). Les différences notables apparaissant dans la composition de la valeur ajoutée entre les secteurs juridiques (public et privé) sont ensuite étudiées dans leur genèse même en remontant à la source des dépenses constitutives de chacun de ces éléments de coût c'est à dire aux déterminants de la valeur ajoutée.

La question de l'efficacité économique s'impose à l'examen critique ainsi entrepris de la formation et de la répartition de la valeur ajoutée. Cette notion y est définie en rapport à celle de la reproduction réelle élargie de branche qui est au coeur de notre recherche. L'analyse concrète permet en effet de dégager les limites de la reproduction réelle élargie de branche, limites dont les comptes économiques ne rendent compte que de façon biaisée : comme étant de nature financière.

L'analyse théorique de la reproduction élargie de branche est cependant elle-même partielle dans la mesure où il n'est pas fait cas des conditions d'accumulation : pour des raisons méthodologiques, cet aspect de l'étude est renvoyé au chapitre deuxième ci-après.

1.1. - Composition de la valeur ajoutée.

Le tableau ci-après indique la structure de la valeur de la production brute et de la valeur ajoutée de la branche éclatées en secteur

L'évolution des principaux agrégats depuis 1974 révèle une forte dégradation de la situation financière des entreprises publiques de BTP. On y constate qu'entre 1974 et 1980, l'excédent d'exploitation (qui représentait 20 % de la valeur ajoutée) s'est progressivement érodé jusqu'à se transformer à partir de 1979 en déficit. Ce n'est qu'à partir de 1981 qu'une reprise est amorcée avec un excédent représentant moins de 3 % de la valeur ajoutée.

Ces résultats contrastent avec ceux des entreprises privées dont l'excédent annuel d'exploitation est allé croissant et représente 30 à 48 % de la valeur ajoutée (sauf pour 1978 où il fut de l'ordre de 21 %). Quant aux montants en valeur de cet excédent, ils sont non seulement croissants d'une année à l'autre, mais proprement effarants (1/2 milliard de dinars en début de période, 3,6 milliards à la fin de la période analysée ici, soit une multiplication par 6,5 en 14 ans)(2).

En termes de valeur ajoutée, qui est la catégorie comptable la plus significative du point de vue économique (3), la situation est cependant toute différente. Les entreprises du secteur public ont une valeur ajoutée 1,5 à 2,5 fois plus importante que celle du secteur privé selon les années (4).

(1) - Pour le secteur privé dont les résultats de 1974 à 1984 n'apparaissent pas dans les comptes économiques nous avons procédé par soustraction du total, des valeurs concernant le secteur public.

(2) - Ce résultat ne tient pas compte de la dépréciation du dinar.

(3) - La valeur ajoutée est l'expression comptable qui désigne la valeur du produit créé par le travail social au cours d'une année.

(4) - En termes courants, la comparaison reste significative pour une même année.

- Evolution des principaux agrégats économiques -

(en 10³ DA)

Rubrique Année	Secteurs ju- ridiques	Production brut	Consommations Productives	Valeur ajoutée	Consommations de fonds fixes	Rémunération des salariés	Impôts liés à la production	Résultats d'exploit- tations
1974	Total	7.494,2	3.522,0	3.972,2	213,1	2.216,3	491,3	1.051,0
	dont secteur public	4.005,9	1.592,5	2.413,4	199,4	1.474,3	249,9	489,8
1975	Secteur Privé	3.488,3	1.929,5	1.558,8	13,7	742,0	241,9	561,2
	Total	8.902,8	4.468,3	4.434,5	354,9	2.554,4	571,8	953,4
1976	dont secteur public	4.790,7	2.093,5	2.697,2	282,3	1.925,2	377,0	112,7
	Secteur Privé	4.112,1	2.374,8	1.737,3	072,6	629,2	194,8	840,7
1977	Total	10.559,7	5.061,4	5.498,3	520,1	3.184,8	698,3	1.095,1
	dont secteur public	6.571,1	3.056,9	3.514,2	407,4	2.390,0	412,6	304,2
1978	Secteur Privé	3.988,6	2.004,5	1.984,1	112,7	794,8	285,7	790,9
	Total	13.456,6	6.648,9	6.807,7	697,2	4.106,0	1.017,3	987,2
1979	dont secteur public	9.090,7	4.427,3	4.663,4	593,3	3.313,9	731,0	25,2
	Secteur Privé	4.365,9	2.221,6	2.144,3	103,9	792,1	286,3	962,0
1978	Total	15.791,0	6.607,0	9.184,0	957,7	6.763,0	988,1	475,2
	dont secteur public	10.609,1	4.067,1	6.542,0	822,6	5.040,6	777,4	98,6
1979	Secteur Privé	5.181,9	2.539,9	2.642,0	135,1	1.722,4	210,7	573,8
	Total	22.830,3	9.115,8	3.714,8	1.686,7	1.056,6	9.679,0	1.292,2
1979	dont secteur public	14.198,0	5.292,6	8.905,4	1.334,7	606,7	7.090,3	126,3
	Secteur Privé	8.632,3	3.823,2	4.809,4	352,0	449,9	2.558,7	1.418,5

- Suite du tableau n° 1 -
- Evolution des principaux agrégats économiques -

(en 10³ DA)

Rubrique Année	Secteurs ju- ridiques	Production brute	Consommations Productives	Valeur ajoutée	Consomma- tions de fonds fixes	Rémunération des salariés	Impôts liés à la produc- tion	Résultats d'exploitations
1980	Total	27.377,8	10.851,0	16.526,3	2.045,3	11.654,0	1.249,0	1.578,5
	dont secteur public	17.603,3	6.415,1	11.188,2	1.656,8	8.796,8	752,4	(-) 17,8
1981	Secteur privé	9.774,5	4.435,9	5.338,1	388,5	2.857,2	496,6	1.596,3
	Total	32.484,8	12.395,3	20.089,5	2.301,9	14.065,1	1.403,3	2.319,2
1982	dont secteur public	21.111,1	7.287,1	13.824,0	1.845,9	10.711,8	874,5	391,8
	Secteur privé	11.373,7	5.108,2	6.265,5	456,0	3.353,3	528,8	1.927,4
1983	Total	38.554,4	14.177,7	24.376,7	2.573,5	17.171,5	1.683,9	2.947,8
	dont secteur public	25.550,9	8.586,0	16.964,9	2.034,1	13.204,7	1.058,4	667,7
1983	Secteur privé	13.003,5	5.591,7	7.411,8	539,4	3.966,8	625,5	2.280,1
	Total	46.613,5	18.087,4	28.526,1	3.023,0	20.153,1	1.965,2	3.384,8
1983	dont secteur public	31.564,8	11.470,9	20.093,9	2.409,3	15.640,2	1.253,6	790,8
	Secteur privé	15.048,7	6.616,5	8.432,2	613,7	4.512,9	711,6	2.594,0

Source : "Comptes économiques" - Ministère de la Planification - fascicule pour 1983, la source est la revue statistique - OMSIN - hors série septembre 1987.

- Evolution des principaux agrégats économiques -

(en 10³ DA)

Rubrique Année	Secteurs ju- ridiques	Production brute	Consommations Productives	Valeur ajoutée	Consomma- tions de fonds fixes	Rémunérations des salariés	Impôts liés à la production	Résultats d'exploita- tions
1984	Total	54.573,4	20.885,2	33.688,2	4.607,8	21.359,4	3144,1	4.576,9
	dont secteur public	37.599,0	13.918,1	23.680,9	3.982,6	15.683,7	2.428,9	1.585,7
	Secteur Privé	16.974,4	6.967,1	10.007,3	625,2	5.675,7	715,2	2.991,2
1985	Total	60.293,4	23.270,7	37.022,7	4.901,2	21.509,4	3.815,2	6.796,9
	dont secteur public	40.701,0	15.014,9	25.686,1	4.058,1	15.106,9	2.986,9	3.534,2
	Secteur Privé	19.592,4	8.255,8	11.336,6	843,1	6.402,5	828,3	3.262,7
1986	Total	71.696,1	27.379,9	44.316,2	5.711,6	24.677,5	4.433,1	9.494,0
	dont secteur public	49.997,4	18.565,7	31.431,7	4.439,3	17.887,7	3.383,7	5.721,0
	Secteur privé	21.698,7	8.814,2	12.884,5	1.272,3	6.789,8	1.049,4	3.773,0
1987	Total	68.308,9	25.709,1	42.599,8	5.458,2	23.581,0	4.318,0	9.242,6
	dont secteur public	46.937,9	16.959,9	29.978,0	4.275,8	16.809,3	3.301,0	5.591,9
	Secteur privé	21.371,0	8.749,2	12.621,8	1.182,4	6.771,7	1.017,0	3.650,7

Tableau n° 2 :

- Répartition de la valeur ajoutée - (en %) -

Année	1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980	
	SP	S _p												
Rubriques														
Année Secteur juridique														
Consommations de fonds fixes	8,2	0,9	10,4	4,2	11,6	5,6	12,7	4,8	12,6	5,1	15	7,3	14,8	7,3
Rémunération des salariés	61,1	47,6	71,4	36,2	68	40	71	36,9	77	65,2	79,6	53,8	78,6	53,5
Impôts liés à la production	10,4	15,5	14	11,2	11,7	14,4	15,7	13,4	11,9	8	6,8	9,3	6,8	9,3
Résultat d'exploitation	20,3	36	4,2	48,4	8,7	40	0,6	44,9	-1,5	21,7	-1,4	29,6	-0,2	29,9
Légende :	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
SP : Secteur public														
S _p : Secteur privé														

Sources : Comptes économiques - Direction Générale de la Statistique - Ministère de la Planification.

N.B. : Pour la colonne 1983, les chiffres ayant servi au calcul ont été tirés de la revue "Statistiques" publiée par l'O.N.S. - n° hors-série - Septembre 1987.

Dans ces conditions il importe de rechercher les causes des médiocres performances financières des entreprises publiques et de la tendance constatée à l'érosion de leurs résultats d'exploitation.

Pour ce faire nous nous proposons de poursuivre l'analyse du tableau des agrégats en termes courants en examinant en détail les postes de répartition de la valeur ajoutée.

L'évolution des trois principaux agrégats de répartition de la valeur ajoutée (en pourcentage et par secteurs juridiques) à savoir :

- Les consommations de fonds fixes,
- Les rémunérations des salariés,
- Les impôts liés à la production,

permet de dégager l'évolution (en pourcentage) du résultat d'exploitation (voir tableau n° 2 ci-après). On constate que si pour les impôts liés à la production les pourcentages sont relativement homogènes entre les secteurs public et privé avec une tendance à la baisse à partir de 1978 (1), pour les deux autres postes et jusqu'en 1984, le tableau révèle un écart considérable. Ce sont donc ces deux postes de dépense qui retiendront en premier lieu notre attention.

1.1.1. - Les consommations de fonds fixes. (2)

Elles représentent 8 à 16,8 % de la valeur ajoutée dans le secteur public contre moins de 1 % à un peu plus de 9,4 % dans le secteur privé selon les années. Cela s'explique certainement par les niveaux d'équipement différents dans les deux secteurs. Il n'est pas sans intérêt de rappeler à ce propos que la quasi-totalité des entreprises privées sont des entreprises à caractère artisanal employant moins de 20 salariés. En effet, pour l'année 1982 par exemple (et à fortiori pour les années antérieures), 6.274 entreprises sur les 7.207 recensées, soit plus de 87 %, entraient dans cette catégorie. 5.501 d'entre elles, soit plus de 75 % n'employaient pas plus de 9 salariés.

(1) - Exceptées les années 1984 et 1985 où, dans le cas du secteur public, il semble y avoir eu un relèvement de la part des impôts dans la valeur ajoutée.

(2) - Les données ci-après, tirées des enquêtes annuelles du CNAT, se rapportent aux entreprises de Bt, Tp et hydraulique. Selon ces mêmes enquêtes l'activité Bt y prédomine (87 % des entreprises) ce qui nous permet de supposer que les calculs auxquels nous nous sommes livrés ne sont pas fondamentalement altérés si l'on considère, comme c'est notre propos, la seule branche Bt.

Dans le secteur public, on ne recensait que 23 entreprises de moins de 20 salariés qui furent d'ailleurs en situation transitoire, étant issues de la restructuration organique d'entreprises de plus grande taille. A l'inverse du secteur privé, les entreprises du secteur public sont en majeure partie des entreprises de grande taille : sur les 843 entreprises nationales, régionales et locales recensées, 592, soit plus de 70 % employaient plus de 1.000 salariés et 76 d'entre elles en employaient plus de 1.000. Au vu des statistiques relatives aux consommations de fonds fixes dans le secteur public on peut supposer que la taille des entreprises mesurée par le niveau d'équipement est tout aussi importante.

Cette supposition est corroborée par l'examen des chiffres relatifs à l'investissement dans les deux secteurs.

A la fin de l'année 1982 par exemple, la valeur globale de l'investissement dans le secteur privé pour les entreprises de plus de 20 salariés était de l'ordre de 2 milliards de dinars contre 18 milliards dans le secteur public, soit 9 fois ce montant (1).

L'investissement moyen par tailles regroupées d'entreprises s'établit comme suit au 31/12 de la même année.

Tableau n° 3 : Montant de l'Investissement par secteur juridique et taille d'entreprises

(U 10³ DA)

Code	Secteur juridique Taille	Secteur Public		Secteur Privé
		Entreprises Nationales et Régionales	Entreprises Locales	
3	20 à 99	12.759	2.043	1.287
4	100 à 199	15.051	2.989	2.205
5	200 à 499	43.207	6.921	3.794
6	500 et +	145.498	32.490	15.733

Source : CNAT - op. cité.

Il apparaît que pour des tailles d'entreprises équivalentes, l'investissement est beaucoup plus important dans le secteur public. Même dans le cas des entreprises locales, le rapport est de 1,3 à 2,10 en faveur du secteur public.

(1) - Toutes les données précédentes proviennent de l'enquête, CNAT dont les résultats sont consignés dans le document intitulé : "Structure du secteur BTP pour 1982".

Il est donc tout à fait naturel que les consommations de fonds fixes y soient beaucoup plus importantes malgré les taux d'amortissement apparemment plus élevés pratiqués dans le secteur privé (↑). Le tableau suivant indique l'état des amortissements relatifs aux seuls équipements de production dans les entreprises de plus de vingt (20) salariés à la fin de 1982.

Tableau n° 4 : Etat des amortissements des équipements de production à fin 1982.

(U. 10³ DA)

Secteur Juridique Nature des Investissements	Secteur Public	Secteur Privé
Equipements de Production	5.389	1.048

Source : CNAT - op. cité

N.B. Une différence notable apparaît ici entre les chiffres fournis par le CNAT et ceux du MPAT concernant les consommations de fonds fixes. Outre une éventuelle différence de contenu des catégories "amortissements" et consommations de "fonds fixes" il convient de ne pas perdre de vue que les chiffres du CNAT ne concernent que les investissements productifs.

Comme pour les investissements, le rapport des montants d'amortissements pratiqués dans les secteurs public et privé est de 1 à 5, ce qui ne manque pas de se répercuter sur le coût des ouvrages réalisés par les entreprises publiques.

Ici se pose naturellement la question de l'efficacité des investissements dans le secteur public, question que nous aborderons ultérieurement une fois précisée la notion d'efficacité économique.

1.1.2.- Les rémunérations des salariés.

Cette rubrique représente le plus important poste de dépense tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Mais la part de la valeur ajoutée de l'un et l'autre secteurs qui se résout en salaires est loin d'être proportionnelle.

(1) - Alors que le montant cumulé de l'investissement privé ne représente en 1982 que moins de 9 % du montant cumulé de l'investissement public, les consommations de fonds fixes en représentent plus du 1/4 (voir tableau 2 et 3).

En effet, si dans le secteur public cette part est jusqu'en 1984 supérieure aux 2/3 (sauf pour 1974 où elle est de l'ordre de 61 %) et atteint même près de 80 % en 1983, dans le secteur privé elle est inférieure à 50 % durant les années 1974 à 1977 et à peine supérieure à cette proportion depuis (sauf pour 1978 où elle s'établit à 65 %). (1)

L'écart entre les deux proportions est jusqu'en 1983 assez considérable : de l'ordre de 24-25 % en moyenne avec pour 1975 et 1978 respectivement 35,2 et 11,8 %. A partir de 1984, il est inférieur à 10 % et tend même à se résorber complètement (2,4 % en 1987).

Cette situation s'explique, comme précédemment à propos des consommations de fonds fixes, en premier lieu par l'importance des effectifs employés par les entreprises du secteur public comparativement à celles du secteur privé. Ainsi, pour les entreprises employant plus de 19 salariés, les effectifs se répartissent comme suit entre les secteurs publics et privés : 361.464 pour le premier nommé et seulement 67.703 pour le second(2).

Il est vrai qu'en ce qui concerne ce dernier, le chiffre relatif aux seules entreprises employant plus de 19 salariés n'est pas significatif. Il convient en effet de tenir compte également de l'effectif employé dans les entreprises de moins de 20 salariés, soit un total de 23.521 qui se répartit comme suit :

- entreprises de 1 à 9 salariés : 13.785.
- entreprises de 10 à 19 salariés : 9.736.

L'effectif total employé dans le secteur privé (3) s'établit par conséquent à 91.224 salariés permanents soit 20,25 % de l'effectif de la branche employé à titre permanent. Cette proportion doit être néanmoins rectifiée, compte-tenu de l'emploi de travailleurs occasionnels.

(1) - On notera que la part des salaires dans la valeur ajoutée du secteur privé connaît une stabilité remarquable à partir de 1979 sauf en 1984 et 1985 où elle a connu un léger relèvement.

(2) - Il s'agit de statistiques pour 1982.

(3) - Pour la même année 1982.

Pour l'année 1982 que nous prenons ici comme année de référence (1), l'enquête du CNAT, indique, pour les entreprises de plus de 20 salariés :

- secteur public : 133.029 travailleurs occasionnels,
- secteur privé : 30.571.

Soit, pour le secteur privé, moins de 1/5ème du total des travailleurs occasionnels (18,7 %).

Si, comme l'indique l'enquête du MTFF (2) le salaire moyen mensuel et le salaire horaire moyen sont plus élevés dans le secteur public, on conçoit que la part des salaires dans la valeur ajoutée soit plus élevée dans le secteur public. Selon cette enquête en effet, l'écart des salaires entre les deux secteurs juridiques est de 363 DA pour le salaire mensuel moyen.

Ainsi donc les performances médiocres (en termes de résultats financiers) des entreprises publiques de bâtiment s'expliqueraient - elles par l'importance de deux postes de répartition de la valeur ajoutée, à savoir les consommations de fonds fixes et les rémunérations des salariés.

Cette idée semble corroborée par le fait qu'à partir de 1985 où la part des salaires dans la valeur ajoutée du secteur public est réduite de près de 20 points par rapport à 1982, le résultat d'exploitation est supérieur en valeur absolue à celui des entreprises privées.

Cette conclusions doit néanmoins être menacée. Compte-tenu du caractère fragmentaire des statistiques ayant servir à l'établir et d'autres paramètres encore (telle la comparaison des salaires moyens de branche au sein du secteur public), elle ne peut être considérée que comme un résultat intermédiaire de l'analyse.

Ainsi du fait que les salaires moyens (horaire et mensuel) indiqués ne concernent pas les travailleurs occasionnels, les proportions réelles dans lesquelles la valeur ajoutée se résoud en salaires se trouvent quelque peu faussées, faussant du même coup les termes de la comparaison précédemment établie entre secteur public et privé.

- (1) - L'année 1982 est l'année où a été réalisée la restructuration organique des entreprises de BTP décidée par le gouvernement.
- (2) - Voir document "les salaires dans le secteur public", "Ministère du travail et de la formation professionnelle Juin 1983.

Nous avons indiqué précédemment en effet la proportion des travailleurs occasionnels employés - durant l'année 1982 - dans le secteur privé par rapport à l'ensemble des travailleurs de cette catégorie. Il convient de compléter ces informations par celles relatives à la masse salariale distribuée aux travailleurs occasionnels. Celle-ci se répartit comme suit entre les deux secteurs.

- secteur public :	2.991,327	MDA
- secteur privé :	817,346	MDA
TOTAL :	<u>3.808,673</u>	MDA

Par rapport au total de 3,808 MDA, la part du secteur privé s'élève à 21,5 % (à comparer avec les 18,7 % des travailleurs occasionnels employés dans ce secteur).

Cela signifie que le salaire moyen versé aux travailleurs occasionnels est plus élevé dans le secteur privé.

Or les statistiques ci-dessus ne concernent dans le cas de ce dernier, que les entreprises de plus de 20 salariés. La majeure partie (87 %), des entreprises privées étant de taille inférieure, le nombre de travailleurs occasionnels employés par elles doit être de loin supérieur à celui indiqué par l'enquête du CNAT pour les entreprises de plus de 20 salariés. Toutes proportions gardées, la masse salariale distribuée doit l'être d'autant. Plus encore, compte-tenu de leur caractère artisanal et d'autres paramètres (rythme d'activité variable selon les saisons et la conjoncture locale etc...), ce sont les entreprises de taille inférieure à 20 salariés qui doivent faire le plus appel à la main-d'oeuvre occasionnelle qui y trouve d'ailleurs des avantages particuliers (déplacements réduits, possibilité de cumul d'un emploi permanent, etc...), en sus d'un salaire conséquent (travail à la tâche, négociation du salaire sous contrainte pour le patron, etc...).

En conséquence, l'écart de salaires moyens indiqué existant entre les deux secteurs juridiques ne peut être mesuré par la simple différence entre les salaires moyens tels que fournis par l'enquête du MTFP. Si donc la part de la valeur ajoutée du secteur public qui se résout en salaires est plus élevée que celle du secteur privé, c'est plus en raison du nombre de travailleurs qui y sont employés qu'à cause du niveau du salaire moyen. Cela signifierait que la productivité apparente du travailleur du secteur public est inférieure à celle obtenue par le travailleur du secteur privé. S'agissant de

de la productivité apparente (mesurée par le rapport) $\frac{VA}{\text{nombre de travailleurs}}$

cela n'est pas du tout étonnant étant donnée le système des prix en vigueur à la faveur duquel s'opère un transfert de valeur du secteur public vers le secteur privé et étant donné également le mode de gestion prévalant dans le secteur public caractérisé par une disproportion entre les deux catégories de travailleurs : productifs et improductifs (1).

Un autre élément est à prendre en considération dans l'analyse : selon l'enquête sus-mentionnée du MTFP les salaires moyens (mensuel et horaire) versés par les entreprises publiques de B.T.P. au cours des trois années consécutives couvertes par l'enquête (1980 à 1982) sont les plus faibles de tout le secteur public sauf en 1980 où le salaire mensuel moyen de la branche s'est trouvé légèrement supérieur à celui de la branche "tourisme" (1748 DA contre 1745 DA mois)(2).

Il en résulte le paradoxe selon lequel le salaire moyen étant, dans la branche, le plus faible de tout le secteur public, la part de la valeur ajoutée qui se résout en salaire y est, après la branche matériaux de construction la plus élevée : 77,8 % en 1982. Malgré ce taux excessif un excédent net d'exploitation de 667 MDA y est dégagé plaçant la branche en 3ème position après "eau et énergie" et "transport et télécommunications" du point de vue des "performances" financières (3).

Ainsi les entreprises publiques de BTP, tout en étant moins performantes que les entreprises privées, de la même branche, seraient-elle plus efficaces que leurs homologues des autres branches d'activité ?

Ce paradoxe incite à une grande prudence vis-à-vis des statistiques officielles et des catégories comptables dans lesquelles elles se présentent. Dans ces conditions, on ne peut tirer de conclusion définitive quant à "l'efficacité", ou à "l'inefficacité" des entreprises publiques de BT sans

(1) - Voir les développements ultérieurs.

(2) - l'éventail des rémunérations mensuelles moyennes par secteur (technique), toutes CSP confondues est le suivant, avec comme borne supérieure le salaire moyen dans les entreprises du secteur de l'énergie et des industries pétrochimique :

1980	1748 DA	-	2.660 DA
1981	2000 DA	-	2.940 DA
1982	2023 DA	-	3.005 DA

(3) - Pour des raisons évidentes, nous n'avons pas inclus dans cette analyse la branche hydrocarbures.

procéder à une analyse approfondie des déterminants de la valeur ajoutée et du mode de sa répartition ; en un mot, des conditions de la production et de la reproduction élargie dans la branche.

1.2. - Déterminants de la valeur ajoutée et efficacité économique.

Il convient de préciser d'ailleurs d'emblée ce que l'on entend par "efficacité" et de s'interroger sur la pertinence de sa mesure en termes financiers et comptables. Car si l'efficacité se mesure par le rapport entre le résultat d'une activité et les dépenses qu'elle a suscitées, l'expression monétaire de ce rapport n'en épuise pas le contenu.

Par efficacité économique il convient d'entendre la capacité d'un système productif national à produire les conditions matérielles et sociales de sa reproduction élargie, ce qui se traduit en principe par l'accroissement du taux d'accumulation du capital social. Ceci n'est possible certes que si "le résultat est sans cesse croissant par rapport à la dépense" mais résultat et dépense ne se réduisent pas à des grandeurs financières telles que rendues par la comptabilité. Leur contenu est le travail social dont l'expression monétaire est constamment fluctuante. Appliquée à l'analyse concrète, cette définition appelle les remarques suivantes :

1°) - Les conditions matérielles et sociales de la reproduction élargie peuvent être produites sans que cela donne lieu à accumulation. Il en résulte un "gaspillage" de valeurs sociales dont l'expression monétaire est le "surcoût".

2°) - Ces conditions peuvent ne pas être produites alors qu'on assiste à une accumulation. En ce cas, et pour autant que l'économie considérée n'accède pas à la production des conditions de sa propre reproduction élargie, le processus d'accumulation risque constamment de dégénérer en ce que nous appellerions - si une telle entorse à la langue française nous était permise - "un processus de **la cumulation**." (1) pour désigner la paradoxe de la situation caractérisée par une dynamique d'investissement ne reflétant pas la dynamique de la reproduction réelle élargie.

(1) - Ce terme à l'avantage sur le mot "cumul" d'introduire une certaine ambivalence par rapport à l'expression consacrée en économie politique "accumulation", ambivalence qui n'est pas seulement de l'ordre de la sonorité.

3°) - d'autres cas sont possibles qui ne nous intéressent pas ici tels que celui où une adéquation existe entre les processus de reproduction élargie et d'accumulation.

Dans les deux premiers cas les limites de l'analyse financière de l'efficacité des entreprises sautent aux yeux.

Il convient de préciser ce que l'on entend par "conditions matérielles et sociales de la reproduction élargie" et examiner les formes sous lesquelles elles se manifestent concrètement, tant à l'échelle nationale que de branche.

Par conditions matérielles de la reproduction élargie, nous entendons la mise à disposition des différentes branches de la production sociale des valeurs d'usage nécessaires à la mise en oeuvre du procès de travail. Ce sont les objets et moyens de travail ainsi que les forces de travail appropriées au dit procès en quantités et en qualité.

Dans le cas de la branche BTP les objets de travail ne sont autres que les divers matériaux de construction parmi lesquels le ciment et le fer rond à béton revêtent un caractère stratégique en raison de leur importance dans les ouvrages de BTP et parce qu'ils ne possèdent pas de substituts (1). Les moyens de travail comprennent tous les types de matériels utilisés dans la construction, depuis le petit outillage tels que marteau, truelle, etc... jusqu'aux gros engins de chantier tels que camions, pelle mécanique, grue, dumpers, etc..., en passant par les divers éléments formant systèmes de construction industrialisés (par exemple tables et banches, etc...). Les usines de préfabrication lourde forment elle-même aussi un moyen de travail intégré pour la branche bâtiment.

Quant à la force de travail, elle est une force combinée des collectifs de travailleurs de divers métiers et spécialités, ayant divers degrés de qualification (depuis la manoeuvre sans qualification aucune jusqu'à l'ingénieur et à l'architecte dont la tâche - savoir la conception de l'ouvrage - est un moment essentiel de l'acte de bâtir (2).

(1) - Au contraire de la brique par exemple qui peut être remplacée par la pierre et surtout par le parpaing lui-même fabriqué à base de ciment et d'agréments, ce qui renforce le caractère stratégique de ce matériau.

(2) - "Mais ce qui distingue d-s l'abord le plus mauvais architecte de l'abeille la plus expecte, c'est qu'il a construit la cellule dans sa tête avant de la construire dans la ruche, le résultat auquel ce travail aboutit, préexiste idéalement dans l'imagination du travailleur. K. Marx, le capital LIT, p. 181 - éd. sociales 1972.

L'analyse de l'efficacité économique dans la branche BTP passe par l'examen des conditions concrètes de mise à disposition des entreprises de ces matériaux et matériels ainsi que de la "main - oeuvre". Ces conditions renvoient à la disponibilité de ces éléments du procès de travail, elle-même conditionnée par la double capacité du système économique à les produire et à les distribuer. L'ensemble des interactions qui se créent de la sorte entre les différentes branches de la production sociale délimitent concrètement l'étendue et les possibilités matérielles et techniques de la reproduction réelle élargie. Mais elles n'en constituent pas une garantie de réalisation : la reproduction élargie est aussi tributaire en effet de la nature et du type de rapports de production prévalant dans la formation sociale considérée.

Aussi l'efficacité économique n'est-elle pas qu'une détermination technique ; les rapports de production, en lui insufflant un contenu social, la soumettent à leur propre rationalité et la différencient ainsi d'elle-même selon le système de rapports qui y opère.

Il n'est évidemment pas dans notre intention de traiter en profondeur - surtout dans le cadre d'une étude sectorielle - cette question, dont l'importance n'a d'égal que sa complexité. Il est néanmoins nécessaire de ne pas perdre de vue cette dimension du problème, même dans le cadre d'une étude sectorielle.

En conséquence nous tenterons dans ce qui suit, d'aller au-delà d'une analyse factuelle - par ailleurs indispensable - de l'activité de la branche pour la résituer dans la logique qui préside à l'activité économique d'ensemble.

Par conditions de mise à disposition des entreprises des matériels, matériaux et main-d'oeuvre, nous n'entendons pas seulement la disponibilité des éléments du procès de travail. Bien que les documents et études consacrés au logement évoquent assez souvent l'insuffisance des équipements et des autres éléments de ce procès, il ne nous semble pas qu'il faille y voir la cause essentielle des rendements médiocres de la branche comme cela ressort des études et documents en question (1).

(1) - Voir les rapports sectoriels élaborés par l'ex. Ministère de l'Urbanisme, de la construction et de l'habitat, notamment le rapport au gouvernement de juillet 1977.

Il convient plutôt de résituer leur indisponibilité même (toute relative d'ailleurs) dans un schéma explicatif des difficultés de leur production, et d'en analyser les effets sur la reproduction élargie afin d'appréhender la nature des "blocages" dont souffre la production dans la branche.

Au regard de la reproduction élargie, il nous paraît indispensable de distinguer entre la production locale des moyens de production (notamment ceux servant à la fabrication des moyens de production) et leur importation⁽¹⁾ : en réalisant et perpétuant un "cloisonnement" entre le procès de production des moyens de production et les autres procès de production, l'importation mène constamment à l'impasse la reproduction. Il faut chaque fois, pour relancer la production, trouver un "point d'ancrage" au premier des deux procès ce qui n'est possible que parce qu'existent des "disponibilités" en devises qui ne sont pas la forme courante en laquelle se réalise la valeur des marchandises produites localement.

Aussi l'analyse du procès de travail dans ses déterminations internes, c'est à dire l'étude du procès de production "domestique"⁽²⁾ ne peut-elle révéler complètement la nature véritable des "blocages" auxquels est confrontée l'activité productive et par suite l'économie nationale dans son ensemble. Par déterminations internes, nous entendons les conditions sociales concrètes dans lesquelles se déroule le procès de travail ; les modalités selon lesquelles les marchandises nouvelles créées se "dotent" de valeur ainsi que les modalités de transfert de cette dernière d'un secteur juridique à un autre, d'une branche ou filière de production à une autre ou d'une marchandise à une autre ; bref, toutes les conditions de création et de réalisation en dinars de la valeur y compris le procès de conversion des devises en dinars (change).

Il ne suffit pas de reconnaître par exemple une certaine inadéquation entre le niveau technologique des équipements employés et le niveau de qualification de la main-d'oeuvre et de s'arrêter au constat d'une maîtrise insuffisante des équipements. Encore faut-il en étudier les "ressorts" internes qui

(1) - On sait que l'importation ne porte pas exclusivement sur les moyens de production mais également sur les biens de consommation (courants et de luxe) - pour une appréhension rigoureuse des mécanismes de la reproduction élargie, il est nécessaire d'intégrer dans l'analyse l'importation des biens de consommation, ne serait-ce que parce qu'ils entrent partiellement dans la reproduction de la force de travail.

(2) - Ce qui ne préjuge en rien de la nature de la propriété des moyens de production ni du statut du capital en fonction (public, privé, national ou étranger). Le lecteur aura compris que ce qui est en question, ici, c'est moins la forme du développement (autocentré ou excentré) que sa cohérence interne, l'unité des éléments constitutifs de la combinaison productive-force de travail, moyens de production - qui en est le noyau.

en fondent la perpétuation. L'analyse du procès de travail dans ses déterminations externes nous paraît être une nécessité précisément de ce point de vue.

En tant que combinaison productive d'objets, moyens et forces de travail, le procès de travail se caractérise effectivement par une certaine "inadéquation" entre ses éléments. Celle-ci tire certes son origine d'une situation en partie héritée de la période coloniale (par exemple en ce qui concerne la faiblesse des qualifications en tant que celles-ci sont liées à la faiblesse - ou l'absence - d'instruction). Mais l'origine historique de la situation n'en explique pas la pérennité, un quart de siècle après l'indépendance.

Il nous semble qu'il faille voir dans le recours à l'importation des moyens de travail (mais aussi d'une partie des objets de travail ainsi d'ailleurs que des objets de consommation) au détriment de leur production locale l'élément d'explication essentiel de la perpétuation de l'inadéquation constatée.

En ce qui concerne les moyens de travail de la branche BTP, il est connu que jusqu'en 1979, l'Algérie ne produisait aucun des instruments indispensables tels que grues, dumpers, pelles mécaniques, etc... ni, à plus forte raison, d'usines intégrées de préfabrication lourde. Ce n'est que depuis cette date en effet que la production nationale a démarré - fort timidement d'ailleurs. Le tableau suivant fournit l'état de la production nationale en la matière jusqu'en 1982.

Tableau n° 5 : Evolution de la production nationale engins de BTP de 1979-1982

TYPES D'ENGINS	1979	1980	1981	1982
- Gones	243	306	350	357
- Dumpers	1.245	1.859	2.186	2.280

Source : rapport d'exécution du premier plan quinquennal - MPAT - Juillet 1985.

Depuis 1982, la gamme des types d'engins s'est quelque peu élargie et les quantités produites accrues comme le montre le tableau ci-après.

Tableau n° 6 : Evolution de la production nationale ~~engins~~ de BTP
de 1983-1986

Unité : nbre

TYPES D'ENGINS	1983	1984	1985	1986 (Prévision)
- Pelles	545	585	743	700
- Grues autoportées	129	151	267	300
- Grues BT.	380	433	476	475
- Bétonnières	4.305	4.152	4.441	4.190
- Dumpers	2.415	2.606	2.798	2.748
- Pondeuses à parpaings	520	511	729	575
- Transpalette	3.005	3.057	3.300	4.200
- Camions	841	1.061	1.200	1.300
- Moules	2.719	2.817	3.020	2.686
- Treuils	101	100	160	300
- Translation (syst.)	10	50	55	50
- Compresseurs	-	-	16	626
- Compacteurs	-	-	19	250

Source : Revue du CNAT : "construire n° 18 - 1987.

Jusqu'en 1982, le matériel de BTP était donc importé en totalité. Depuis cette date, la production nationale a, dans le cas des engins mentionnés ci-dessus, supplanté progressivement l'importation. Mais l'étroitesse de la gamme des matériels fabriqués localement ne permet pas de suppléer aux restrictions d'importation décidées par le gouvernement suite à la diminution des réserves du pays en devises. Or l'état physique du parc matériel existant ne permet pas de soutenir un rythme d'activité élevé. Si on tient compte d'autres caractéristiques liées à sa structure même, l'on ne peut s'attendre à un redressement notable de la situation quel que soit l'effort entrepris pour en rationaliser et intensifier l'exploitation.

En effet si l'on ne considère que le parc matériel des seules entreprises dépendant du Ministère de la construction, l'on dénombre plus de 300 marques représentant la quasi-totalité des constructeurs mondiaux et une multitude de types pour chaque marque. Un document du CNAT datant d'Avril 1987 fait état de 11 marques de bulldozer recensées et de 10 types de même puissance (130 à 150 CV). Cette diversité des matériels complique les problèmes déjà

ardus de la maintenance et de la gestion des pièces détachées, ce qui se répercute sur l'activité de chantier sous forme d'arrêts prolongés pour cause de panne d'engins etc... Selon le document précité, la structure du parc "dénote un déséquilibre dans le choix et l'harmonie des équipements". Le tableau ci-après ne mentionne que les déséquilibres existant entre les différentes catégories de matériel, alors que des disproportions entre les types d'engins **concourant** à une même opération sont également relevées :

- Nombre d'entreprises du secteur (ex. MUJH) : 89.
- Nombre d'entreprises dont l'inventaire matériel a été saisi et informatisé : 80.
- Nombre d'entreprises ayant procédé à la mise à jour de leur inventaire : ?
- Nombre d'unités matériels recensées : 31.293.
- Valeur extrapolée du parc (DA) : 6.216.328.413,95.

Tableau n° 7 : Structure du parc matériel des entreprises publiques de BT
(en quantité physique et valeur)

FAMILLES	NB	%	VALEUR (10 ³ DA)	%
A. Mat. de transport terrestre	16.320	52,15	2.966.916	47,71
B. Mat. de terrassement	3.218	10,28	1.086.451	17,48
C. Mat. de construction de routes et aérodromes	202	0,65	45.875	0,74
D. Mat. de concassage	111	0,35	108.683	1,75
E. Mat. de levage et manutent.	2.384	7,62	881.042	14,75
F. Mat. pour travaux à air comprimé	1.765	5,64	144.434	2,32
G. Mat. pour la fabrication transport et mise en place du béton	5.926	18,94	637.398	10,25
H. Mat. de production d'énergie	958	3,06	92.665	1,49
I. Mat. de stockage et d'évacuation	271	0,87	3.383	0,06
J. Mat. de coffrage métallique	61	0,19	128.745	2,07
K. Unités de production	77	9,25	121.736	1,96
TOTAUX	31.293	100	6.216.328	100

Source : CNAT - doc. précité.

Concernant le matériel de terrassement par exemple, l'étude du CNAT fait état d'un déficit en chargeurs, scrapers et, à un degré moindre, en niveleuses par rapport au nombre de bulldozers recensés. Par contre un excédent en pelles mécaniques est signalé. Les **ratios** sont les suivants : pour un bulldozer ; 15 pelles ; 2,1 chargeurs ; 1,5 rouleaux ; 0,75 niveleuses et 0,2 scrapers. Ces déséquilibres sont sans doute aggravés par l'état réel de la répartition du matériel entre les entreprises. Le déficit enregistré par une entreprise par rapport à l'un des ratios ci-dessus a pour corollaire un excédent de ce ratio dans une autre entreprise ce qui multiplie par 2 le déséquilibre constaté.

Un autre aspect du problème a trait à la vétusté des équipements. Le tableau ci-après indique pour chaque catégorie de matériel l'âge moyen et la durée de vie technique des engins, dont le rapport fournit l'indice de vieillesse.

Tableau n° 8 : Indice de vieillesse du matériel en fonction au 31/12.

CATEGORIES	Age moyen (an)	Durée de vie technique (ans)	Indice de vieillesse
A. Mat. de transport terrestre	6,25	8,25	0,75
B. Matériel de terrassement	6,50	6,50	100
C. Mat. de construction de routes et aérodromes	5,50	7,50	0,70
D. Mat. de concassage, broyage, criblage	7,00	12,00	0,58
E. Mat. de lavage et manutention	6,50	8,50	0,75
F. Mat. de travaux à air comprimé	6,00	6,00	1,00
G. Mat. de fabrication, transport et mise en place du béton	6,50	6,50	1,00
H. Mat. de production d'énergie	5,50	7,00	0,78
I. Mat. de stockage et d'évacuation des eaux	6,50	9,00	0,72
J. Mat. de coffrage métallique	5,00 7,00	5,00 10,00	1,00 0,70
K. Unités de production	5,50	12,00	0,41
Moyennes	6,30	7,60	0,82

Source : CNAT - op. cité.

Quant aux immobilisations, elles sont récapitulées dans le tableau ci-après :

Tableau n° 9 : Etat des immobilisations de matériel du 31/12

CATEGORIES	Matériel Disponible	%	Matériel non disponible	%	Matériel à réformer	%	TOTAUX
Mat. de transport terrestre	12.094	74	3.000	18	1.228	08	16.320
Mat. de terrassement	2.304	72	653	20	261	08	3.218
Mat. de construction des routes et aérodromes	168	83	25	12	9	05	202
Mat. de concassage	82	74	21	19	8	07	111
Mat. de levage et manutention	1.874	79	352	15	158	06	2.384
Mat. pour travaux à air comprimé	1.322	75	272	15	174	10	1.765
Mat. pour fabrication transport et mise en place du béton	3.900	66	1.323	22	703	12	5.926
Mat. de production et consommation d'énergie	776	81	144	15	38	04	958
Mat. de stockage et d'évacuation	251	93	19	07	1	0,4	271
Mat. de coffrage	53	87	5	08	3	05	61
Unités de production	72	94	4	05	1	1	77
TOTAUX	22.896	73	5.818	19	2.579	8	31.293

Source : CNAT - Doc précité.

Selon les données recueillies par le CNAT 80 des plus grandes entreprises publiques de construction disposent d'un matériel atteint à plus de 80 % d'obsolescence technique. Au déclassement par l'âge s'adjoignent d'autres facteurs de vieillissement prématuré du matériel : faiblesse de la maintenance ; usure sélective des engins sur (ou mal) utilisés ; insuffisance de l'entretien

quotidien ou préventif ; inadaptation des pièces de rechange disponibles en stock aux types de matériel ou à la nature des pannes, etc ...

Aussi ne doit-on pas s'étonner de ce que 27 % de tout le matériel composant le parc des 80 entreprises touchées par l'enquête CNAT soit en état d'immobilisation pour cause de pannes, dont 8 % en instance de réforme. Encore ces pourcentages ne dévoilent-ils pas toute la gravité de la situation caractérisée, comme le note R. Sidi Boumediène (1) par l'usure sélective des engins. Ainsi les taux d'immobilisation les plus importants concernent :

- Le matériel de béton (34 %),
- Le matériel de terrassement (28 %),
- Les scrapers (45 %),
- Les dumpers de béton et bétonnière (38 %),
- Les dumpers de carrière (39 %).

C'est-à-dire, essentiellement, le matériel intervenant directement sur chantier.

Ces chiffres ne font que décrire une situation, ils n'en désignent pas les causes. Or les moyens de travail sont un élément structurant du procès de travail (2). Leur importation ne développe pas les mêmes effets en matière d'apprentissage, de qualification de la main-d'oeuvre, de créativité et d'innovation ; d'entretien, de maintenance et de préservation des équipements etc... que leur production locale en tant que cette dernière est aussi production ~~des~~ conditions de la consommation des éléments de la combinaison productive : objets, moyens et forces de travail. De même les effets en retour de la ~~consommation~~ ^{sur} la production en tant que la consommation est aussi une consommation productive de ces éléments, ne sont-ils pas identiques lorsque les moyens de travail sont fabriqués localement ou importés. Ces derniers n'étant plus, dans le cas de l'importation que des "éléments" de la combinaison productive au lieu d'être également son produit, sont dépouillés de leur caractère structurant au sein du procès de travail, enlevant ainsi à

(1) - Cf. Revue algérienne du travail - Décembre 1987 - pp. 95 et 96.

(2) - "Ce qui distingue une époque économique d'une autre, c'est moins ce que l'on fabrique que la manière de fabriquer, les moyens de travail par lesquels on fabrique. **les** moyens de travail sont les gradimètres du développement du travailleur et les exposants des rapports sociaux dans lesquels il travaille". K. MARX - Le capital - LIT1 - p. 183 - Editions sociales.

ce dernier sa cohérence interne et sa dynamique propre. Désormais ce ne sont plus les instruments qui commandent les qualifications étant donné que les uns et les autres sont produits indépendamment les uns et des autres. La rupture qui s'opère ainsi entre la production (en tant que "production consommatrice" selon l'expression de K. Marx (1) et la consommation (en tant que "consommation productive") se manifeste au grand jour sous la forme constatée et reconnue d'inadéquation dont nous avons parlé. Ce n'est donc pas la nature complexe et le caractère "sophistiqué" des technologies(2) importées qui est à l'origine de l'inadéquation constatée mais bien leur "non production"(3) interne que celle-ci résulte d'une volonté politique ou d'une nécessité objective.

En agissant de la sorte sur le procès de travail, la rupture qui s'opère entre les deux éléments principaux de la combinaison productive, moyens et force de travail, dépouille l'activité productive de son organisation socio-technique propre. En conséquence, le coût de production, qui est l'expression économique rationnelle de cette structure particulière, n'apparaît plus que comme la sommation des dépenses au lieu d'en être la synthèse intégrant les "économies d'échelle" et tous les autres facteurs de minimation du coût (savoir-faire, innovation technique, substitution de matériaux etc...).

Telles nous paraissent être les vraies limites à l'efficacité des entreprises en Algérie, pour autant qu'on veuille bien s'entendre sur le contenu de ce concept.

Dans la pratique, ces limites ont pu être repoussées aussi loin que l'aisance financière du pays (c'est-à-dire ses disponibilités en devises) a pu le permettre, grâce à l'importation massive des objets et moyens de travail (notamment en biens d'équipement et en biens dits intermédiaires). De sorte que "l'impasse" dont il a été dit plus haut qu'elle était un aboutissement logique de chaque cycle de production est restée confinée dans les limites de la virtualité.

(1) -K. Marx - contribution à la critique de l'économie politique - Ed. Sociales 1972.

(2) - Le concept de "technologie", bien que couramment utilisé dans la littérature économique y est rarement défini ... faut-il rappeler que la technologie n'est autre chose que le savoir-faire mis en pratique et entretenu par le savoir théorique ?

(3) - Tant que persiste la situation de "non-production" des moyens de travail, le problème dit du "transfert-technologique" ne sera qu'un leurre. Mais il a cette particularité d'être entretenu par ceux-là mêmes qui le subissent.

Il est vrai que cela ne résolvait pas le problème posé par "l'inadéquation" mentionnée plus avant. Mais on peut considérer le recours à l'emploi de la main-d'oeuvre étrangère dans le cadre de la coopération technique comme une forme de solution à ce problème, encore que ce ne soit qu'une solution partielle et ponctuelle. Quant à l'intervention des entreprises étrangères, elle ne constitue rien moins qu'une manière d'importer la combinaison productive en son entier, ce qui est une autre façon de résoudre le même problème. Mais ce n'est encore qu'une solution partielle et momentanée.

" L'inadéquation" persiste donc et avec elle le danger constamment renouvelé de sombrer dans l'impasse qui guette l'économie nationale.

Dans la situation créée par la baisse du pouvoir d'achat les hydrocarbures impliqué par la chute du prix du pétrole et l'effondrement du cours du dollar, ce danger est devenu palpable : en l'absence de la possibilité d'une production locale des moyens de travail au niveau exigé par la reproduction élargie, le renouvellement des équipements installés - dont la majeure partie est menacée aujourd'hui par l'obsolescence sinon physique, du moins morale - s'en trouve gravement limité, hypothéquant ainsi le développement économique.

C'est en cela que réside, nous semble-t-il, la faiblesse réelle du système productif national et par voie de conséquence sont inefficacité relative au regard des exigences de la reproduction élargie.

L'inefficacité relative se traduit par les difficultés financières et l'insuffisante rentabilité des entreprises publiques que les systèmes des prix et du crédit et l'ensemble des politiques monétaires et financières en vigueur - de nature inflationniste - ne font qu'aggraver.

La situation qui en résulte peut-être caractérisée par l'inadéquation entre le mode de gestion et les exigences de l'accumulation. C'est cette question que nous nous proposons d'aborder à présent.

CHAPITRE DEUXIEME : "SURCOUTS" ET SURPROFITS DE BRANCHE.

Présentation :

Dans le chapitre précédent , nous nous sommes attachés à étudier les conditions de la reproduction élargie dans la branche en partant de la structure de la valeur ajoutée qui est - avons-nous écrit - l'expression comptable de la valeur du produit créée par le travail social au cours d'une année (1).

Nous avons tenté de mettre en exergue les déterminants de la valeur ajoutée en tant qu'ils délimitent les possibilités et définissent les conditions de la reproduction réelle élargie. Pour ce faire, nous avons, pour une démarche méthodologique délibérée qui peut paraître paradoxale, ignoré la forme valeur du procès de reproduction l'accumulation et les lois qui en déterminent le cours.

Or l'accumulation est indissociable de la reproduction ; toutes deux se réalisent en un seul et même mouvement. Aussi le divorce éventuel entre la reproduction et l'accumulation paraît à première vue un non-sens. Dans les pages qui précèdent nous avons pourtant émis une hypothèse de travail fondée sur la séparation, en économie sous-développée, dépendante, des procès de reproduction et d'accumulation.

Il convient dès lors de préciser cette hypothèse en poursuivant l'analyse par l'étude du procès d'accumulation.

2.1. - Considérations théoriques.

S'agissant d'une étude sectorielle, nous nous heurtons ici aux mêmes écueils que ceux rencontrés dans la section précédente quant à la compréhension profonde du procès de reproduction/accumulation. Aussi sommes-nous forcés de chercher comme précédemment à replacer l'analyse dans un champ d'étude plus vaste : celui de l'économie nationale. Cette démarche ne se justifie d'ailleurs pas seulement d'un point de vue méthodologique ; elle est aussi impliquée par la nature de l'information économique et par son mode d'existence comptable qui reflète (certes en le déformant) le mouvement économique d'ensemble.

(1) - M. Aglietta.

Ceci étant, il ne s'agit pas pour nous de refaire ici la théorie de l'accumulation. Tout au contraire, partant des enseignements fondamentaux de cette théorie, nous nous proposons d'élaborer une grille d'analyse d'une réalité concrète, nationale et de branche.

Le point de départ de l'analyse est ici encore, le coût ; non pas tant le coût réel - expression du quantum de travail socialement nécessaire - mais le coût monétaire, qui intègre d'autres déterminations (1).

La distinction entre coût réel et coût monétaire recouvre une autre distinction, plus fondamentale, entre coût en travail et coût en capital ; deux catégories opérant différemment dans le procès de reproduction/accumulation. Dans les développements qui suivent, nous tenterons de "croiser" cette double distinction et de vérifier l'hypothèse selon laquelle le coût en travail ressortit au procès de reproduction dont il délimite le champ et l'ampleur tandis que le coût en capital ressortit à celui de l'accumulation. Cette distinction peut être saisie à travers la formule de la valeur $(c + v + pl)$ qui se présente différemment selon qu'on se place dans le champ de la reproduction $\lfloor c + (v + pl) \rfloor$ ou dans celui de l'accumulation $\lfloor (c + v) + pl \rfloor$.

Dans le premier cas $\lfloor c + (v + pl) \rfloor$, le capital n'apparaît pas en tant que tel (2). C'est à dire en tant que rapport social spécifique, ce qui correspond au fait que le processus de reproduction élargie n'est pas spécifique au capitalisme (3). En conséquence "pl" ne se distingue pas de "v" mais au contraire, forme avec lui la valeur du produit social créée par le travail social au cours de l'année, dont la répartition en fonds de consommation et fonds d'accumulation obéit à des lois différentes selon la nature et le système des rapports envisagés. Par contre, quel que soit le type de rapports en question, la distinction entre c et $(v + pl)$ traduit toujours la composition en travail mort et travail vivant du coût social de production.

(1) - Voir plus loin paragraphe n° suivant.

(2) - On sait que le capital est représenté par $(c + v)$ mais v représente en même temps une portion de travail vivant destiné à compenser le capital variable consommé dans la production. Il est la force vive de l'ouvrier opposée au capital constant qui seul symbolise le capitaliste au sein du procès de production.

(3) - Il n'est en effet pas de société qui ne connaisse une reproduction élargie.

Dans l'autre cas les choses se présentent tout autrement. Le caractère aliéné du travail s'affirme d'emblée sous la forme de capital. $(C + V)$ qui représente le capital, s'isole de "pl" dans la formule de la valeur en tant qu'il représente maintenant tout le coût (1). Ce n'est plus la distinction entre travail mort et travail vivant qui importe mais la distinction entre capital et plus-value. Celle-ci, on le sait, est la source de l'accumulation capitaliste, c'est-à-dire de l'accroissement du capital par capitalisation de la plus-value d'où l'intérêt de la distinction entre $(C + V)$ et pl pour le calcul économique.

Mais la transformation de la plus value en capital suppose sa réalisation en argent, ce qui confère au calcul économique sa forme monétaire exclusive. Comme l'accumulation est la forme capitaliste de la reproduction élargie, la formule $(C + V) + pl$ revêt une apparence d'universabilité en recouvrant complètement l'autre expression de la valeur.

Sous cette enveloppe, le coût n'apparaît plus que comme une dépense en capital et non plus comme une dépense en travail.

Dès lors, non seulement le coût monétaire se distingue par sa nature du coût réel (capital pour l'un, travail pour l'autre), mais il s'en distingue également par le contenu des éléments qui, à première vue, entrent dans la composition des deux : C et V. Dans un cas en effet, C et V se composent des dépenses effectives nécessitées par le procès de travail et par lui seul ; dans l'autre, ils intègrent toutes les dépenses engagées par le capitaliste pour l'obtention de la plus-value, dépenses comprenant outre l'achat des objets, moyens et forces de travail engagés dans le procès de travail, les frais liés tant à la réalisation de la plus-value qu'à sa transformation en un nouveau capital, ce que Marx appelle les "faux frais de la production capitaliste". Comme, de surcroît, le capital-argent est doué d'une certaine autonomie, il s'adjoint à toutes ces dépenses, les dépenses engendrées par le mouvement du capital-argent qui n'ont aucun rapport avec la fonction productive du capital (2). De même les fluctuations qui affectent la "valeur de l'argent"(3) dans ses fonctions de mesure

-
- (1) - Pour le propriétaire du capital s'entend. Ici interviennent donc les rapports de propriété qui confèrent sa spécificité au système économique.
- (2) - Avec le développement du crédit c'est tout le capital qui revêt l'apparence d'un capital-argent sans rapport avec sa fonction productive. Cf. à ce sujet l'analyse de S. Bruheff - In "les rapports d'argent". Ed. PUG France - 1979.
- (3) - Il s'agit ici de l'argent comme "marchandise-capital" tombant sous la loi de l'offre et de la demande (capital de prêt à la recherche des emprunteurs).

des valeurs, de moyen de paiement etc ... se répercutent-elles d'une façon ou d'une autre sur le coût monétaire en raison de l'ambivalence de la nature de l'argent qui se présente simultanément comme équivalent général et comme capital.

En termes de valeur donc, le coût monétaire s'avère nécessairement supérieur à la portion du coût réel correspondant à $(C + V)$. Mais cela n'est possible bien entendu, que parce qu'existe une autre portion de valeur entrant dans le coût réel dont le supplément de coût monétaire tire sa source ; à savoir "pl".

Ce processus de formation du coût peut être illustré à l'aide de la formule de la valeur telle qu'analysée précédemment en $[(C + V) + PL]$

Soit 150 le coût réel (en travail) se répartissant en $(50 C + 50 V) + 50 PL$. Le coût monétaire (en capital) peut-être de, mettons 130 se répartissant en $(70 C + 60 V)$, ce qui transforme la composition de la valeur en $(70 C + 60 V) + 20 PL$.

Cette analyse vraie à l'échelle nationale ou de branche, se traduit de diverses façon à l'échelle micro-économique : d'entreprise ou d'unité. Dans le cas des entreprises déficitaires par exemple, le coût peut être mettons de $90 C + 70 V = 160$ ou pour raisonner en termes d'équilibre comptable : $(90 C + 70 V) - 10 PL = 150$. Pour faire ressortir la composition initiale de la valeur, cette équation peut encore s'écrire : $[(50 C + 40 C) + (50 V + 20 V)] + (50 PL - 60 PL) = 150$.

Cette équation, comparée à celle de la valeur réelle initiale $50 C + 50 V + 50 pl$ laisse apparaître la différence de contenu dans la catégorie de coût à laquelle il a été fait allusion précédemment. Pour rendre compte concrètement de cette différence, nous proposons de regrouper l'ensemble des dépenses entrant dans le coût en deux grands postes distincts enregistrant :

- le premier, les dépenses productives,
- le deuxième, les dépenses improductives.

Par dépenses productives, il faut entendre les dépenses effectuées pour l'achat des éléments objectifs et subjectifs du procès de travail en tant qu'ils constituent une "combinaison productive" de moyens, objets et forces de travail (instruments, matières et main-d'oeuvre) dont résulte le "produit".

Abstraction faite des variations pouvant affectées la valeur de la monnaie de compte, le volume de ces dépenses est fonction des normes de consommation des divers éléments du procès de travail découlant de l'organisation socio-technique propre à la combinaison productive.

Par dépenses improductives il faut entendre tous les autres frais occasionnés par la mise en mouvement du capital, qu'elles soient engendrées par des phénomènes réels ou monétaires.

Pour les besoins de l'analyse théorique de branche, il nous paraît nécessaire d'établir une correspondance entre l'équation comptable de la valeur telle que saisie par la comptabilité nationale et l'équation économique telle qu'analysée ici. Cette correspondance est la suivante :

Equation comptable	Production brute	=	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Consommations de} \\ \text{fonds fixes} \end{array} \right.$	+	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Rémunération} + \\ \text{des salariés} \end{array} \right.$	+	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Impôts liés à} \\ \text{la production} \\ + \\ \text{résultats d'ex-} \\ \text{ploitation} \end{array} \right.$
	/		+	/	/	/	/
	"		"		"		"

Equation économique	Valeur	=	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Capital} \\ \text{constant} \end{array} \right.$	+	$\left\{ \begin{array}{l} \text{Capital} \\ \text{variable} \end{array} \right.$	+	$\left\{ \begin{array}{l} \text{plus} \\ \text{valus} \end{array} \right.$
---------------------	--------	---	--	---	--	---	--

Une telle formalisation du problème de la transposition des catégories comptables en catégories économiques ne va pas sans certains présupposés qu'il convient d'admettre au moins à titre provisoire. Le plus important de ces présupposés à trait à la correspondance établie entre la "production brute" et la "valeur". Outre les problèmes relatifs à la pertinence logique qu'une telle transposition ne manque pas de soulever et qui renvoient à la question controversée de la transformation des valeurs en prix (1), il est évident qu'il ne peut y avoir de rapport d'équivalence à l'échelle d'une branche, d'une entreprise ou d'une unité de production entre la valeur comptable de la production et sa valeur réelle dans un système de prix relatifs défini par les conditions de marché et de concurrence en situation d'inégalité de développement économique, technique, scientifique (2) etc... des différentes branches. Il en est de même des autres rapports d'équivalence établie ici.

(1) - Pour un aperçu du débat sur la question Cf. G. Dostalier : "la transformation des valeurs en prix, histoire d'un débat" PUG.

(2) - Un tel rapport est encore moins possible dans un système de prix administratif.

A cela s'ajoute les problèmes d'évaluation statistique, de fluctuations de la valeur de la monnaie de compte et de fiabilité de l'information.

Mais si une correspondance existe effectivement (et nécessairement) à l'échelle macro-économique entre les catégories empiriques de la comptabilité et les catégories abstraites de la théorie économique, sa transposition à l'échelle de branche ne dépouille pas de toute signification l'analyse concrète qui s'y réfère. Au contraire, une telle transposition est nécessaire pour appréhender correctement la situation sectorielle ; mesurer en termes économiques et non plus seulement comptables l'efficacité de branche et tirer des écarts significatifs par rapport à un état donné de référence.

Pour ce faire, l'étude de la formule de la valeur développée précédemment constitue un point d'appui à l'analyse de branche. La formule de la valeur peut maintenant s'écrire sous la forme générale suivante :

$$\overline{(C \text{ prod} + C \text{ imp}) + (V \text{ pro} + V \text{ imp})} + PL$$

ou bien encore

$$\overline{(C \text{ prod} + V \text{ pro}) + (C \text{ imp} + V \text{ imp})} + PL \text{ où}$$

- C prod et V pro représentent les dépenses productives,
- C imp et V imp représentent les dépenses improductives.

Transposée dans le schéma de correspondance établi entre l'équation comptable et l'équation économique, cette formule permet d'appliquer à l'équation comptable le raisonnement développé à propos de l'équation économique qui consiste à opérer une décantation mentale entre les dépenses productives et les dépenses improductives.

L'on peut en effet supposer qu'aussi bien les "consommations de fonds fixes" que les consommations dites "productives" contiennent en réalité les deux types de dépenses : productives et improductives, d'où leur transposition dans la rubrique correspondante de l'équation économique "C". Il en est de même du poste "rémunération des salariés" correspondant à "V" dans l'équation économique.

Il s'agit donc d'identifier les deux types de dépenses dans la pratique courante de gestion des entreprises.

Il convient, avant d'aborder l'aspect fuctuel de ces questions, de relever l'ambiguité persistante que véhiculent les catégories de coûts et de prix dans la pratique.

Bien que par leur contenu comme valeur, expression d'une certaine dépense de travail social, ces catégories se recouvrent partiellement - le "coût" n'étant lui-même que le "prix" des éléments constitutants du produit - la distinction entre elles du point de vue théorique n'est nullement arbitraire : elle reflète le procès réel de formation de la valeur depuis le moment de l'achat des éléments du procès de travail jusqu'au moment où a lieu la validation sociale du produit et donc du travail dépensé à sa production ; c'est-à-dire jusqu'au moment où le travail, reconnu comme socialement utile, revêt la forme exprimant cette reconnaissance et est réputé valeur, celle-ci prenant à son tour l'apparence que lui confère le marché c'est-à-dire l'apparence de prix.

Comme le coût, en tant que dépense en travail des éléments constitutants du produit a déjà subi cette "mue" avant même le 1er acte du procès de production de ce dernier, c'est sous la forme de prix qu'il se manifeste tout d'abord.

Or le prix apparaît - et il l'est effectivement - comme la résultante des coûts, non comme le point de départ de leur formation ; comme la sommation des coûts et non comme leur élément.

D'où les confusions, les ambiguïtés et les erreurs qui entourent ces notions. Aussi ne peut-on s'étonner de ce que, en pratique, une portion de "pl" vient s'adjoindre à " $C + V$ " pour former avec lui le coût nominal que la comptabilité fait apparaître comme le coût effectif. Mais ce n'est nullement là la conséquence de ce qui apparaît comme un procès mental par lequel la pensée appréhende - au moyen des catégories comptables - la réalité. C'est, comme nous avons tenté de le montrer le résultat du procès réel lui-même dans lequel une portion de "pl" est consommée **improductivement**.

En système productif, les nécessités de l'accumulation fixent pour limite à la consommation improductive de la plus-value le montant des **frais** engendrés par les besoins du capital en agents improductifs aux fonctions sociales déterminées. A l'inverse, dans une économie où la source principale d'accumu-

lation est la rente, c'est la consommation productive de cette dernière qui rencontre une limite objective dans l'état général de l'économie où la division sociale du travail et son corollaire l'intégration économique nationale, n'ont pas atteint le degré d'approfondissement nécessité par la reproduction élargie.

En conséquence, et outre la consommation improductive de la rente hors du champ de la production, certaines dépenses liées au procès de production sont, au regard des normes socio-techniques de la combinaison productive, une forme non moins improductive de consommation de la rente.

Ce sont ces dépenses que nous appellerons : "surcoûts" et que nous nous proposons de quantifier sur la base des données comptables disponibles pour l'ensemble du secteur.

2.2. - Quantification des surcoûts (1) (analyse comptable).

Il s'agit dans ce paragraphe de déterminer le montant global des surcoûts induits par l'activité productive des entreprises de BTP et réparti par poste de dépenses du compte de résultats agrégé du secteur de façon à en permettre l'analyse détaillée. Sur la base du schéma d'interprétation économique des données comptables précédemment exposé (voir page ci-avant), nous tenterons en second lieu de transposer l'analyse sur le terrain de l'économie politique pour appréhender dans tous ses déterminants la question de l'accumulation de branche, objet du présent chapitre.

Des problèmes méthodologiques nombreux ne manquent évidemment pas de se poser en sus de ceux - d'ordre théorique - déjà évoqués. La notion de "normes socio-techniques" de la combinaison productive mérite en particulier d'être précisée pour servir de base au calcul des surcoûts. Deux cas de figure peuvent être envisagés pour la détermination chiffrée du montant et de la structure des surcoûts :

1. Calcul par comparaison à des normes socio-techniques définies de façon endogène.
2. Calcul par comparaison à des normes socio-techniques définies de façon exogène.

(1) - Ce paragraphe est repris en grande partie (tant en ce qui concerne la démarche que les chiffres) d'une étude que nous avons effectuée au CNAT pour le compte du CNP.

Il ne s'agit nullement pour nous de définir dans l'abstrait ces normes mais de les tirer de l'activité productive concrète du secteur considéré telle que saisie par la comptabilité à travers le compte de résultats.

2.2.1. - Calcul du surcoût global.

Le point de départ de l'analyse est la "production brute" ou chiffre d'affaires du secteur (ci-après désigné par P_b), éventuellement décomposé par sous-secteur d'activité-"Bâtiment", "Travaux Publics", "Hydraulique" - ou par taille d'entreprises.

Des comptes cumulés de résultats des entreprises est "extraite" la structure (en pourcentages) de la production brute aux fins de comparaison avec une autre structure préalablement choisie pour servir de référent. Cette dernière peut être celle des entreprises (ou de l'entreprise) les plus performantes du secteur pour l'année considérée ou bien la structure de la production brute du secteur B.T.P. (éventuellement décomposée par nature d'activité ou par taille) d'un autre pays, dont on juge qu'il peut servir de référence. Ce pays peut être l'un de ceux du pourtour de la méditerranée qui présente la même configuration générale que l'Algérie en matière économique, démographique, etc... ; ou bien un pays choisi parmi ceux ayant un niveau de développement supérieur et dans lequel le B.T.P. présente toutes les caractéristiques d'une activité performante au double plan économique (rentabilité élevée) et social (satisfaction de la demande).

En tout état de cause, le choix du pays de référence reste limité par la disponibilité de l'information chiffrée et aussi par le mode de présentation de cette dernière qui doit se prêter sans difficultés majeures à un traitement similaire à celui réservé aux statistiques algériennes.

La "structure-type" ainsi élaborée est appliquée au montant initial et effectif de la production brute du secteur de façon à "corriger" les valeurs des différents agrégats de répartition de cette dernière. Le compte de résultats est redéfini en fonction des seules activités productives pour donner un contenu économique précis aux ratios qui pourront être calculés sur la base des données agrégées. Les agrégats eux-mêmes ont un contenu plus directement lié à ce type d'activité - notamment le résultat brut d'exploitation (R.B.E) qui s'apparente à un "Cash-Flow" économique (capacité d'auto-financement de l'activité productive sur une base élargie).

Du compte de résultats est tiré un ratio pouvant être un bon indicateur des performances économiques (et non pas seulement financières) du secteur ou de l'entreprise selon le cas. Ce ratio intègre au numérateur les trois principaux postes de charges en lesquels se répartit la valeur ajoutée, dont les montants sont rapportés au chiffre d'affaires ou production brute, il s'agit :

- des frais de personnel (F.P),
- des frais financiers (F.F),
- des dotations aux amortissements (A.M.T).

Ces postes peuvent être considérés comme le "triolet" de la stratégie de gestion des entreprises de B.T.P. compte-tenu de la rigidité de l'offre de matériaux de construction.

Le compte de résultats se présente alors comme suit (les chiffres sont ceux de l'entreprise choisie pour illustrer la méthode d'approche du surcoût global explicitée au paragraphe 2 ci-après) :

- Compte de résultats du secteur B.T.P. pour 1986 -

COMPTE	MONTANTS	% DE LA PRO- DUCTION BRUTE
- Production brute (PB)(CA) (Comptes 71 + 72 + 73 + 74)	508,500	100
- Consommations productives (Cp = Comptes 61 + 62)	145,500	29
- Frais de personnel (FP) (Compte 63)	235,000	46
- Impôts et taxes (IT) (Compte 64)	54,000	11
- Frais financiers (FF) (Compte 65)	8,000	1,5
- Frais divers (FD) (Compte 66)	5,000	1
- Amortissements (AMT) (Compte 68)	34,000	7
- Résultat brut d'expl. (RBE)	27,000	4,5

Le ratio précédemment défini équivaut ici à 55 % de la production brute, ce qui reflète des performances somme toutes moyennes. Quant au ratio RBE/PB qui mesure, comme nous l'avons déjà indiqué, la capacité d'auto-financement de la croissance des activités productives, il est de 4,5 %, ce qui est un résultat intéressant.

Une telle structure de la production brute peut donc être considérée comme pouvant servir de référence (structure-type) pour apprécier les performances du secteur.

L'idée de base est de procéder à un calcul simple : compte-tenu d'un montant effectif de production brute du secteur pour une année donnée, quelle aurait été sa répartition par groupe de dépenses et quel serait le montant du résultat brut d'exploitation si on lui appliquait les pourcentages de la structure-type ? Ce faisant, on obtient pour chaque poste de dépenses un montant fictif qui peut être interprété comme la charge "normale" attendue pour le poste en question. Par suite, il est aisé de tirer des écarts par rapport à la situation initiale. Ces écarts peuvent être négatifs ou positifs. Dans un cas, ils représenteraient un surprofit (ou rente) pour les entreprises du secteur ; dans l'autre cas un surcoût. L'écart sur RBE constitue le solde des écarts positifs et négatifs et s'interprète donc comme surprofit ou surcoût net.

2.2.2. - Calcul du surcoût global par comparaison à une "structure-type" définie de façon endogène :

Si l'on considère la structure précédente de la production brute qui est extraite du compte de résultats d'une entreprise publique de bâtiment jugée performante dans le contexte algérien des dernières années, l'on peut calculer le montant du surcoût (ou surprofit) global pour 1986 en partant de la production brute réalisée par le secteur au cours de cette année et de sa répartition par postes de dépenses (le solde constituant le RBE).

- Compte corrigé de résultats du secteur B.T.P. pour 1986 -

en 10⁶ DA

RUBRIQUES \ VALEURS	VALEURS INITIALES		VALEURS CORRIGÉES		ECARTS OU SURCÔUTS
	MONTANTS	% DE PB	MONTANTS	% DE PB	
PB	66.600	100	66.600	100	
CP	18.600	28	19.314	29	- 714
FP	24.211	36,3	30.636	46	- 6.425
IT	5.576	8,4	7.326	11	- 1.750
FF	1.138	1,7	999	1,5	+ 139
FD	550	0,8	666	1	- 116
AMT	5.740	8,6	4.662	7	+ 1.078
RBE	10.785	16,2	2.997	4,5	+ 7.788

S'agissant en fait d'une simple redistribution sur les différents postes de charges et de résultats de la production brute initiale, la somme des écarts doit être nulle, ce qui est bien le cas ici. Mais l'on peut aussi vérifier que la somme algébrique des écarts sur postes de charges est égale à l'écart sur RBE. Celui-ci doit donc être interprété comme le surcoût net global (ou le surprofit net global selon le signe dont il est affecté) résultant de l'activité productive. Néanmoins, en tant que somme algébrique, ce résultat cache de grosses différences entre les postes de charges. L'interprétation de ces différences doit être faite à la fois par groupes de dépenses, dont les écarts sont de même signe, et par poste de dépenses.

Ainsi la somme des écarts négatifs qui est ici de 9.005 MDA représente-t-elle un surprofit (ou rente) pour le secteur induit par l'insuffisante rémunération des facteurs de production (1) au regard de la norme définie (2). A l'inverse, la somme des écarts positifs-soit 1.217 MDA - constitue un surcoût pour les entreprises du secteur.

L'analyse par poste de dépenses conduit aux mêmes conclusions mais elle montre en outre l'importance des écarts relatifs. Dans le cas ci-dessus, c'est sur le poste : "Frais de personnel" que l'écart négatif le plus important est enregistré, viennent ensuite les postes : "Impôts et taxes" et "consommations

(1) - Par cette expression nous entendons également (pour des raisons de commodité de raisonnement), l'Etat, le système bancaire etc...

(2) - et non de la productivité des facteurs qui est le critère le plus adéquat pour apprécier le niveau de rémunération de ces derniers.

productives" pour ce qui est des écarts de même signe et le poste "Amortissements" pour ce qui est des écarts de signe contraire (positif). Cela s'interprète comme suit : alors que le secteur réalise des économies de dépenses sur les trois premiers postes cités, il supporte par contre une charge d'amortissement, de beaucoup supérieure à la norme définie.

Notons que le montant du surprofit net global ainsi calculé peut aussi être obtenu par simple application de la différence des taux de RBE découlant des structures initiales et de référence au montant de la production brute. Mais un tel calcul ne permet pas d'en comprendre la formation. De plus le montant du surcoût global le plus significatif du point de vue macro-économique n'est pas le surcoût net (ou surprofit net si on se place du point de vue micro ou méso économique) mais le surcoût global (brut).

Ce résultat n'est en fait que le solde (positif pour le secteur) entre les excédents de produits découlant de la "sous-rémunération" des facteurs et les excédents de charges liés à la gestion interne des entreprises du secteur. En conséquence ce qui apparaît comme un surprofit net (ou rente) pour le secteur est, au même titre que les excédents de charges, un surcoût pour la collectivité. Ceci est d'ailleurs parfaitement illustré par le fait que la somme des écarts positifs (RBE + AMT) soit égale à la somme des écarts négatifs. Le surcoût global pour la collectivité est donc bien de 9.005 MDA, soit 13,5 % du chiffre d'affaires du secteur. Le signe (-) en indique la provenance, c'est-à-dire l'origine des ressources en excédent, tandis que le signe (+) en indique l'emploi effectif (amortissement) ou potentiel (RBE).

Il convient de préciser à présent les limites de l'analyse développée ici en partant d'une structure type définie de façon endogène.

Il est évident en effet que les résultats obtenus précédemment sont très relatifs et dépendent du choix de la structure type : le montant du surcoût global serait différent si l'on avait opéré un autre choix de structure de référence.

L'option retenue dans les développements antérieurs présente néanmoins l'avantage d'une structure de dépenses relativement équilibrée de laquelle se dégage un solde positif représentant le RBE - mais elle n'est pas "optimale" si l'on en croit l'expérience des opérateurs consultés à ce sujet : les pourcentages de dépenses en "consommations productives" et en "frais de personnel" sont l'un trop faible, l'autre trop élevé.

L'exploitation informatique de l'enquête de structure du BTP réalisée par le CNAT pour l'année 1986 fournit plusieurs cas de figure tous plus ou moins éloignés de "l'optimum". Le cas que nous présentons ci-dessous est le plus proche de cet optimum malgré un pourcentage de RBE proche de 0 et qui s'explique par l'importance des charges de personnel (45 % de Pb) et d'impôts et taxes (11 %).

		10 ⁶ DA	
RUBRIQUE	VALEURS	MONTANTS	%
	PB		457,007
CP		160,409	35
VA		296,598	65
FP		207,266	45
IT		51,088	11
FF		7,455	1,8
FD		4,398	0,9
AMT		24,731	5
RBE		1,660	0,5

Appliquée à la production brute initiale, cette nouvelle structure laisse apparaître un surcoût global plus élevé (de l'ordre de 19 % du montant du chiffre d'affaire initial)(1) et de composition différente : le poids de l'écart sur consommations productives est beaucoup plus important que dans le cas précédent. En voici le détail.

		10 ⁶ DA				
RUBRIQUES	VALEURS INITIALES		VALEURS CORRIGÉES		ECARTS	
	MONTANTS	% de PB	MONTANT	% de PB	MONTANTS	% de PB
PB	66 600	100	66 600	100	0	
CP	18 600	28	23 310	35	- 4 710	- 7
FP	24 211	36,3	30 170	45,3	- 5 959	- 9
IT	5 576	8,4	7 459	11,2	- 1 883	- 2,8
FF	1 138	1,7	1 065	1,6	+ 73	-
FD	550	0,8	666	1	- 116	-
AMT	5 740	8,6	3 596	5,4	+ 2 144	+ 3
RBE	10 785	16,2	334	0,5	+10 451	+15,7

(1) - $15,7 + 3 = 18,7$ %.

Compte-tenu du faible taux de RBE qui se dégage de la "structure-type" considérée dans le cas d'espèce, le surcoût global semble quelque peu surévalué. Si au lieu de 0,5 % l'on retient le taux de la structure de référence retenue précédemment - soit 4,5 % - le montant du surcoût global serait de l'ordre de 10.000 MDA au lieu des 12.668 MDA qu'indique le tableau ci-dessus (1). Le montant du surcoût global est obtenue par multiplication du chiffre d'affaires par la somme de la différence des écarts positifs sur postes de charges et RBE, soit : $66.600 (16,2 - 4,5) + (8,6 - 5,4) + (1,7 - 1,6) = 10.000$ MDA. Mais cela n'est possible que si, en contre-partie, les écarts négatifs sur postes de charges se modifient en conséquence, ce qui ne semble possible, ou du moins souhaitable, que pour les postes FP et III.

Il n'y a cependant aucune entreprise du secteur qui présente une telle structure de la production brute pour servir de référence. Qu'en est-il à présent du surcoût global calculé par référence à une structure-type définie de façon exogène ? C'est ce que nous allons aborder dans ce qui suit.

2.2.3. - Calcul du surcoût global par comparaison à une structure-type définie de façon exogène.

Il s'agit à présent de se donner une autre structure-type de répartition de la production brute. Celle-ci est définie de façon exogène à l'économie nationale aux fins de comparaison.

Compte-tenu de la disponibilité de l'information, le choix d'une structure s'avère difficile. Pour les besoins de l'analyse nous prendrons la structure de la production brute des entreprises françaises de BTP de plus de 50 salariés.

Celle-ci se présente comme suit après les traitements qu'impliquent les rapprochements statistiques (contenu des comptes et présentation des résultats)(2).

(1) - $10.451 + 2.144 + 73 = 12.668 = 4.710 + 1.883 + 5.959 + 110$.

(2) - "Structure du BTP en 1986", statistiques et études générales n° 143, 1988, Ministère de l'Équipement et du Logement.

10⁶ FF

COMPTES	STRUCTURE 1986	
	MONTANTS	%
PB	187 000	100
CP	101 000	54
VA	86 000	46
FP	73 000	39
IT	4 000	2,1
FF	1 100	0,7
FD	-	-
AMT	4 500	2,4
RBE	3 400	1,8

Le ratio de performance est ici de : $39 + 0,7 + 2,4 = 42\%$ soit 13 points de moins que celui découlant de la première structure-type endogène (et 10 points de moins que le ratio découlant de la deuxième).

Le surcoût, global calculé comme indiqué au point 4.1 précédent, est donné par le tableau suivant :

10⁶ DA

VALEURS RUBRIQUES	VALEURS INITIALES		VALEURS CORRIGES		ECARTS	
	Montants	% de Pb	Montants	% en Pb	Montants	% en Pb
PB	66 600	100	66 600	100	0	0
CP	18 600	28	35 964	54	- 17 364	- 26
FP	24 211	36,3	25 974	39	- 1 763	- 2,6
IT	5 576	8,4	1 399	2,1	+ 4 177	+ 6,3
FD	550	0,8	466	0,7	+ 1 222	+ 1,8
AMT	5 740	8,6	1 598	2,4	+ 4 142	+ 6,2
RBE	10 785	16,2	1 199	1,8	+ 9 586	+ 14,4

Le surcoût global serait ici de : 19 127 MDA, soit 28,7 % du chiffre d'affaires initial.

Selon cette nouvelle répartition, la source principale des ressources excédentaires (surprofit) réside dans "l'économie de dépenses" pour l'achat des matériaux et autres intrants qui composent le poste : "consommations productives". Mais l'écart de 26 % qui apparaît sur ce poste ne résulte qu'en

partie de la faiblesse réelle du coût d'achat des matériaux. Elle provient aussi pour une bonne part de ce qu'en Algérie les intrants en question n'intègrent qu'une faible portion de la valeur ajoutée que leur confèrent les activités en amont de la construction dont certaines se confondent avec l'acte de bâtir en raison de la forte intégration verticale et horizontale des entreprises de BTP. Ce n'est pas le cas en France et dans d'autres pays où certains de ces intrants ont déjà l'aspect de produits semi-ouvrés (béton préparé par exemple)(1).

Cette circonstance fausserait l'analyse comparative si on n'en tenait pas compte. Des correctifs doivent donc être apportés à la structure de référence.

Pour le poste "FP", un correctif est également nécessaire mais en sens inverse : en raison même de la forte intégration des entreprises, la masse salariale distribuée intègre les dépenses relatives à la main-d'oeuvre de l'ensemble des filières de production, ce qui a pour effet de fausser la productivité par travailleur dans la seule filière "construction". L'on peut donc affirmer que le pourcentage moyen de 36,3 % représentant les frais de personnel dans le chiffre d'affaires du secteur est quelque peu surévalué. L'écart entre la masse salariale ainsi rectifiée et le montant du poste "FP"/que ce qu'indiquent les chiffres du tableau.

Ces deux circonstances s'annulent partiellement dans une proportion indéfinie. Aussi est-on contraint de chercher à contourner cette difficulté pour aboutir à une estimation réaliste du surcoût global.

Si l'on suppose que les écarts positifs sur postes de charges (IT, FF, FD et AMT) reflètent correctement la situation, l'on peut admettre que le pourcentage de RBE découlant de la structure-type (1,8 %) est par contre trop faible, ce qui revient à dire que les entreprises ne dégagent pas de ressources suffisantes pour l'autofinancement de la croissance (ceci ne peut être le cas qu'en situation de restriction des activités caractéristiques de la période de crise économique). Dans le cas de l'Algérie, l'on peut admettre un taux de 4,5 % de RBE qui est celui de l'entreprise de bâtiment prise comme référence dans le paragraphe 4.1 ci-avant.

(1) - Ainsi pour les entreprises françaises de plus de 50 salariés les achats de béton prêt à l'emploi se montent à 7.668 MFF en 1986 alors que les achats de chaux et ciment ne dépassent pas les 3 milliards de FF - voir document de référence précité, p. 74-75.

En conséquence, l'écart positif sur RBE serait de $16,2 - 4,5 = 11,70 \%$, soit un pourcentage de surcoût global de :

$$11,7 + 6,2 + 1,8 + 6,3 = 26 \%$$

Le montant de surcoût correspondant serait de 17 316 MDA.

L'analyse par groupes de dépenses est identique à celle développée précédemment, sauf que dans le cas présent, les entreprises versent des montants d'impôts et de frais financiers supérieurs à la norme définie. Cela revient à dire qu'une partie de la rente dont elles ont bénéficié est reversé à l'Etat et au système financier.

Il convient à présent de présenter le problème autrement : les calculs effectués ici sont dits : "calculs en dehors". Les pourcentages de surcoûts seraient autrement plus élevés si l'on procédait à un "calcul en dedans". Dans chacun de ces étudiés, les choses se présenteraient selon la formule suivante :

$$\frac{\text{surcoût global}}{\text{Production brute initiale} - \text{surcoût global}} \times 100$$

Dans le cas ci-dessus, on aurait alors :

$$\frac{17\ 300}{(66\ 600 - 17\ 300)} \times 100 = 35 \%$$

Dans le cas précédent, le pourcentage de surcoût calculé selon cette formule serait de :

$$\frac{10\ 000}{(66\ 600 - 10\ 000)} \times 100 = 17,7 \%$$

La différence entre ces deux taux est essentiellement due à la différence entre les ratios de performance des entreprises de référence algériennes et étrangères.

CHAPITRE TROISIEME : LES LIMITES DE L'ACCUMULATION DE BRANCHE.

Présentation :

L'analyse développée précédemment en termes de surcoûts (et de sur-profit ou rente) est limitée tant par le contenu empirique des catégories comptables investies dans le calcul que par le caractère approximatif du calcul lui-même. Elle a permis néanmoins d'expérimenter partiellement la démarche esquissée dans les considérations théoriques formulées au début du chapitre précédent. Il importe à présent de reprendre cette analyse en substituant aux catégories empiriques de la comptabilité celles, théoriques de l'économie politique, pour juger des capacités réelles d'accumulation de branche.

3.1. - Quantification des surcoûts (analyse économique).

Le compte corrigé des résultats du secteur se présenterait alors comme suit selon que l'on applique à la production brute ou chiffre d'affaires, l'une ou l'autre des structures-types définies antérieurement (cf. page).

- Tableau n° 1 : Compte de résultats corrigé selon la structure-type définie de façon endogène -

Valeurs Rubriques	Valeurs Initiales		Valeurs Corrigées		Ecart
	Montant	%	Montant	%	
- Production brute ou valeur	66 600	100	66 600	100	-
- Consommations productives + amortissements ou capital constant consommé	24 340	36,6	23 976	36	+ 364
- Frais de personnel ou capital variable	24 211	36,4	30 636	46	- 6 425
- Autres agrégats de répartition de la VA ou "plus-value" (profit)	18 049	27	11 988	18	+ 6 061

- Tableau n° 2 : Compte de résultats corrigé selon la structure-type définie de façon exogène -

en 10⁶ DA

Valeurs Rubriques	Valeurs Initiales		Valeurs Corrigées		Ecart
	Montants	%	Montants	%	
- Production brute ou valeur	66 600	100	66 600	100	-
- Consommations Productives + Amortissement ou Capital constant consommé	24 340	36,6	37 562	56,4	- 13 222
- Frais de personnel ou capital variable consommé	24 211	36,4	25 974	39	- 1 763
Autres agrégats de répartition de la VA ou plus-value (surplus)	18 049	27	3 064	4,6	+ 14 985

Le tableau n° 1 fait apparaître un surprofit apparent de plus de 6 milliards de dinars (6 061 millions exactement) tandis que le tableau n° 2 fait ressortir un montant de surprofit 2,5 fois plus important (près de 15 milliards de DA). Dans un cas le surprofit est exclusivement le résultat de la sous-rémunération des salariés, dans l'autre il est essentiellement dû à la faiblesse du prix des inputs matériels (1). En termes néo-classiques, on dira que le surprofit est dû dans un cas à la sous-rémunération du facteur "travail", dans l'autre à la sous-rémunération du facteur "capital".

Examinons en détail le premier cas de figure qui a l'avantage de "l'endogénéité" du référent. La sous-rémunération des salariés exprime la faiblesse du capital variable par rapport aux normes de l'une des entreprises du secteur jugée performante (voir infra). Le capital constant est, quant à lui, légèrement excédentaire par rapport à la norme définie, ce qui traduit une tendance au gaspillage (surcoût).

La masse de "plus-value" ou profit dégagée constitue une source de financement de l'accumulation de branche d'autant plus importante que le surprofit est élevé (ici 1/3 de la masse de plus-value). Mais il ne s'agit là en réalité que d'une possibilité : tout dépend en effet des conditions qui règlent les

(1) - Et dans une bien moindre mesure, à une sous-rémunération des salariés.

transferts de valeur de branche à branche. Compte-tenu de la faiblesse de la composition organique du capital dans la branche BTP (1), l'on devrait s'attendre à ce que le surprofit dégagé s'investisse dans les branches à composition organique plus élevée. Mais les mécanismes de transfert de valeurs entre branches n'étant pas ceux qu'implique le marché et la concurrence, une telle conclusion ne paraît pas fondée. Les entreprises de BTP n'en sont pas moins "délestées" de leurs profits puisque la plupart sont en situation de déficit chronique, ce qui annihile toute dynamique d'accumulation interne. La masse totale de "plus-value"(ou profit) est distribuée selon des règles propres au mode de régulation administrative édictées centralement. Ces règles se traduisent dans la comptabilité des entreprises par des transferts de valeur internes (d'un exercice à un autre) ou externes revêtant l'aspect d'opérations strictement financières. Le tableau ci-après récapitule pour l'année 1986 l'ensemble de ces opérations qui constituent autant de décisions d'affectation de la plus-value sectorielle.

- Tableau des opérations financières du compte de résultats
des entreprises de BTP -

Année 1986

en 10⁶ DA

Valeur Rubriques	Montants	
	Débets	Crédits
- "Plus-value" sectorielle ou profit brut		18.049
- Impôts et taxes	5.576	
- Frais financiers	1.138	
- Frais divers	450	
- Transfert de charges de prod.		1.711
- Transfert de charges d'expl.		640
- Produits divers		220
- Charges hors exploitation	6.095	
- Impôts sur les bénéfices	812	
- Subventions reçues		116
- Sous-traitance achetée	1.714	
- Solde (ou profit net)	4.951	
	20.736	20.736

Source : Compte de résultats du secteur BTP - CNAI - Etude citée p.

(1) - Cu'il n'est malheureusement pas possible de mesurer autrement que par le rapport peu significatif du ... au Capital constant consommé/capital variable.

Le solde représente la part de la plus-value sectorielle restante pour les besoins de l'accumulation interne. Celle-ci est, comme on peut le constater, à peine supérieure au 1/4 de la masse totale de plus-value sectorielle (27 %) alors que le seul poste "Impôts" en représente 35 %(1). En termes absolus, le solde est malgré tout élevé, ce qui présage des possibilités de croissance de la branche. Mais outre qu'il faille en défalquer un montant indéterminé pour couvrir les dépenses improductives courantes qu'impliquera l'activité ultérieure, ce solde ne représente que théoriquement les capacités de financement de l'accumulation au sein de la branche. Pour être effective, l'accumulation suppose en effet la conversion de cette masse d'argent en marchandises - objets, moyens et forces de travail - dont certaines, importées, doivent être payées en devises, "disqualifiant" ainsi leur contre-valeur en dinars dans la masse de plus-value destinée à l'accumulation. D'où les limites imposées au procès d'accumulation de branche par les conditions externes à la branche qui agissent directement sur le procès de reproduction : la plus-value sectorielle peut alors être aussi élevée que possible sans que ne puissent être réunies pour autant les éléments du procès de travail qui détermine la reproduction/accumulation au sein de la branche.

Or, on l'a vu (cf. p. 45 et suivantes), même lorsque ces éléments sont réunis, la reproduction butte sur la séparation des différents procès de production en amont de la branche, qu'impose le recours à l'importation des moyens de production. Ces derniers perdent alors leur caractère structurant au sein du procès de production de la branche.

L'efficacité économique de branche, entendue comme capacité de cette dernière à participer (2) à la reproduction sociale élargie s'en trouve limitée, sinon annihilée. L'on peut se demander alors à quoi pourra servir le solde positif de "plus-value" sectorielle précédemment calculé. Peut-on même d'ailleurs parler de plus-value ou si profit de la masse d'argent la représentant ne peut pas servir à l'accumulation/reproduction de branche ? Ces questions, on s'en doute, ne sont qu'une autre façon de

(1) - 5576 + 812 rapportés à 18.049.

(2) - Nous disons "participer" parce que la reproduction sociale élargie, tout en dépendant des conditions économiques de branches, à des déterminants macro-économiques.

poser le problème du rapport de la monnaie nationale - le dinar - aux monnaies étrangères en lesquelles est constitué le réservoir de devises servant à payer les importations.

En parlant de rapport, nous n'entendons pas seulement le rapport formel, établi d'autorité (taux de change officiel) ou par le marché (taux de change parallèle) entre les unités monétaires nationale et étrangères, mais leur rapport réel, le rapport de leur contenu qui renvoie au statut comparé de la monnaie dans l'un et l'autre **espaces économiques**, algérien et étranger. C'est par voie de conséquence du statut de la marchandise qu'il est question.

Si le statut de la monnaie comme expression sociale de la valeur est on ne peut plus clair dans le cas étranger où le champ de l'activité économique est un espace marchand, il n'en est pas de même du cas algérien où, en raison du caractère non marchand d'une grande partie de l'espace économique, l'argent est partiellement (mais substantiellement) déchu de sa qualité pour ne garder que **certaines** de ses fonctions - notamment la fonction d'unité de compte. L'argent joue alors le même rôle que les bons de rationnement en situation de pénurie. Mais comme, par nature et au contraire des bons de rationnement, il est **indifférencié**, il revêt un caractère ambivalent, expression, en dernière analyse, de l'ambivalence des rapports sociaux. C'est dire les limites d'un traitement formel - dans les termes classiques de l'analyse comptable par exemple - des données statistiques exprimées en dinars, relatives à l'activité productive. Dans la mesure, cependant, où le dinar constitue l'unité de compte en laquelle sont saisies les dépenses et les recettes liées à cette activité, il ne paraît pas possible d'"échapper" à la nécessité d'un traitement formel des données chiffrées y afférentes.

Nous avons indiqué précédemment que, pour autant qu'il est possible de parler de plus-value, le solde **positif** du tableau des opérations financières en représente la portion accumulable. Mais si l'activité productive est, par essence, **génératrice** de surplus (plus-value), celle-ci ne tire pas intégralement son origine de la seule activité sectorielle : nous avons précédemment mis en évidence l'existence d'un surprofit dont il convient à présent de rechercher la source.

Dans le tableau n° 1 nous avons indiqué que le surprofit provenait intégralement de la sous-rémunération des salariés. C'est là un fait

apparent résultant de l'application au montant de la production brute (valeur) d'une structure-type des dépenses censées refléter les normes socio-techniques de la combinaison productive de branche. Un tel calcul n'est juste que dans la mesure où : 1°) - la structure-type rend compte convenablement de la combinaison productive de branche, 2°) - la production brute (ou chiffre d'affaires) est précisément égale à la valeur de la production de branche. La première condition n'est remplie qu'au prix de nombreuses hypothèses dont certaines ont été exposées au paragraphe II ci-avant. La deuxième condition est liée aux hypothèses énoncées dans les considérations théoriques pour établir formellement une correspondance entre les catégories comptables et les catégories économiques ; correspondance dont nous avons dit qu'elle ne se vérifiait qu'à l'échelle macro-économique. Encore devons-nous raisonner dans le cadre d'une économie de marché intégral pour justifier une telle affirmation.

Il convient à présent de revenir sur cette dernière hypothèse pour examiner le problème sous un autre angle.

Supposons que la valeur effective de la production soit inférieure au montant du chiffre d'affaires et qu'elle ne s'élève qu'à 56.600 millions de dinars (1) au lieu des 66.600 fournis par le compte de résultats du secteur. En appliquant à ce montant la structure-type retenue précédemment, l'on aurait le tableau des écarts suivants :

- Tableau n° 4 : Compte de résultats corrigés -

Valeurs	Valeurs Initiales		Valeurs Corrigées		Ecart
	Montants	%	Montants	%	
Industrielles					
- Prod. Brute ou valeur	66.600	100	56.600	100	- 10.000
- Cons. Prod. +) Amort. ou Capit. Const.) Consumé	24.340	36,6	20.376	36	+ 3.964
- Frais de pers. ou Capit. variable	24.211	36,4	26.036	46	- 1.825
- Autres agrégats de répart. de la valeur ajoutée ou "plus-value" (profit)	18.049	27	10.188	18	+ 7.861

(1) - Bien qu'arbitraire, ce chiffre corrige en baisse de 15 % le montant initial, ce pourcentage pouvant être interprété comme le taux d'inflation sectorielle dont nous montrerons l'existence plus loin.

Comparativement au tableau n° 1, le surprofit apparaît plus élevé (7861 contre 6061 millions de dinars), et la part de ce montant provenant de la sous-rémunération des salariés beaucoup moins importante en valeur absolue (1825 contre 6425 millions de dinars). La différence provient de la surévaluation de la production du secteur (10.000 millions de dinars) dont une partie (3.964 millions de dinars) couvre les surcoûts dus aux matériaux et matériel consommés (capital constant) : elle constitue un gain inflationniste dont nous examinerons ultérieurement le mode de formation. Les deux grands postes de dépenses appellent les remarques suivantes :

1°) - En ce qui concerne le capital constant consommé, 16 % des dépenses constituent des dépenses "improductives" en tant qu'elles représentent des surconsommations par rapport à la norme définie. Ce pourcentage se répartit en 7 et 9 % respectivement pour le matériel et les matériaux.

En considération du caractère avantageux des prix des matériaux (fixés administrativement) et des matériels (dont la contre-valeur en dinars est calculée au taux de change officiels) le pourcentage des dépenses improductives liées à la consommation de ces éléments se trouve en fait minoré, ce qui traduit une sous-estimation des surconsommations de matériaux et des matériels. Cette assertion doit néanmoins être nuancée compte-tenu des modifications en hausse des "prix relatifs" des facteurs induites par l'hypothèse de réduction de la valeur de la production du secteur par rapport au chiffre d'affaires effectif. Encore ne doit-on tenir compte de cette circonstance qu'après analyse détaillée par sous-secteur d'activité (bâtiment, travaux publics, hydraulique) et surtout par secteur juridique (public et privé).

2°) - En ce qui concerne le capital variable, malgré l'existence avérée de sureffectifs et une proportion élevée de personnel administratif qui constituent les deux sources principales de dépenses improductives, l'on constate que l'ensemble des débours en "frais de personnel" ne couvrent même pas les dépenses courantes liées à ce facteur. Dans une étude détaillée de cette question menée dans le cadre de notre recherche en vue de l'obtention du Magister en sciences économiques, nous avons pu constater sur des statistiques de trois années consécutives (1980-1982) que les entreprises publiques de bâtiment (anciennement sous

tutelle de l'ex. Ministère de l'Urbanisme et de la Construction) attribuaient le salaire moyen (mensuel et horaire) le plus faible - toutes catégories socio-professionnelles confondues - comparativement à l'ensemble des entreprises publiques tous autres secteurs productifs confondus - (y compris les entreprises de Travaux Publics et d'Hydraulique).

L'écart apparaissant sur ce poste ne représente pas comme dans le cas précédent, les dépenses improductives : cela ne résulte pas seulement du signe négatif dont il est affecté mais surtout de la différence de nature existant entre le capital variable créateur de plus-value et le capital constant. L'écart indique la sous-rémunération des salariés toutes catégories confondues par rapport à la norme définie.

Pour étudier la structure des frais de personnel en dépenses productives et dépenses improductives, l'on doit donc chercher en premier lieu à éliminer l'écart négatif affiché au tableau précédent. Pour ce faire, l'on doit recalculer les écarts sur chacun des postes en déterminant de façon conventionnelle le montant de chiffre d'affaires normatif dans lequel les dépenses effectives de personnel (soit 24.211 millions de dinars), représenteraient précisément 46 %, pourcentage fourni par la structure-type retenue. On aurait alors le tableau des écarts suivants.

Valeurs - Rubriques	Valeurs initiales				
	Montants	%	Montants	%	Ecart
Prod. brute ou valeur	66.600	100	52.632	100	- 13.968
Consom. Productives ou Capital constant consommé	24.340	36,6	18.94 8	36	+ 5.392
Frais de personnel ou capital variable	24.211	36,4	24.211	46	0
Autres agrégats "plus-value"	18.049	2 7	9.473	18	+ 8.576

On constate une modification de la structure de l'écart global qu'il conviendra d'interpréter ultérieurement mais qui ne prête pas à conséquence pour le raisonnement développé ici.

L'écart sur poste de frais de personnel est, par construction, égal à 0, ce qui signifie que, indépendamment de l'existence de sureffectifs, la masse salariale distribuée équivaut à celle découlant de la structure-type censée refléter les normes socio-techniques de la combinaison productive sectorielle. Cela ne préjuge en rien de sa composition quel que soit le critère envisagé (par exemple part des salaires et des charges sociales, part de chaque catégorie socio-professionnelle et, bien évidemment, part des dépenses productives et des dépenses improductives).

L'analyse de la masse salariale en dépenses productives et improductives passe par la décomposition de l'effectif global en personnel productif et personnel improductif. Malheureusement les seules informations dont on dispose à ce sujet ont trait à la structure de l'effectif total de la branche selon le "lieu" d'exercice regroupant plusieurs fonctions : effectif de chantier, effectifs des ateliers de production, effectifs des ateliers de maintenance, effectifs des bureaux d'études et effectif résiduel (1). Dans cette dernière rubrique sont consignés les personnels administratifs des sièges d'entreprises et d'unités à l'exclusion de tout autre personnel exerçant sur "site" les mêmes fonctions. Le tableau suivant indique pour quatre années successives (1983 à 1986), la composition de l'effectif global du secteur selon cette clé de répartition.

Structure de la main-d'oeuvre en %

Rubriques	1983	1984	1985	1986
I - Effectifs de chantier	75	69,5	69,6	68,4
II - Effectifs des ateliers de production	8	12	12	11,2
III - Effectifs des ateliers de maintenance	6,5	8	8	8,5
IV - Effectif des bureaux d'études - (BE)	9,8	10	9,9	11

Source : CNAT de BTP.
Enquête de structure

(1) - Cf. Enquête de structure CNAT

L'effectif global s'établit comme suit pour les mêmes années

Années	1983	1984	1985	1986
Effectif	557.049	556.734	558.823	583.583

Source : JNAT. Etude sus-mentionnée p.

L'on notera la part relativement stable (bien qu'en légère hausse sur quatre ans) de l'effectif représentant le personnel administratif (rubrique V). Pour 1986, celle-ci est de 11 % soit 64.194 salariés.

En réduisant à ce nombre minimal l'effectif total du personnel improductif, l'on peut calculer comme suit la part des dépenses improductives dans la masse salariale totale : $24.211 \times \frac{64.194}{583.583} = 2.663$ MDA.

Ce montant est le montant minimal de dépenses improductives en salaires et charges sociales.

L'on peut à présent construire le tableau définitif des écarts en décomposant les frais de personnel en dépenses productives et dépenses improductives.

Tableau des écarts

Valeurs Rubriques	Valeurs initiales		Valeurs Corrigés		Ecart
	Montants	%	Montant	%	
Prod. Brute ou valeur	56.600	100	52.632	100	- 13.968
Cons. Productives ou capital constant consommé	24.340	36,6	18.948	36	+ 5.392
Frais de Personnel ou capital variable	24.211	36,4	21.548	40,9	+ 2.663
Autres agrégats de répartition de la valeur ajoutée ou "plus-value"	18.049	27	12.136	23,1	+ 5.913

Ce tableau d'apparence comptable se lit dans les termes économiques comme suit : pour une valeur de la production brute du secteur BTP de 52.632 MDA ; 18.948 MDA en représentent les dépenses productives en moyens de production et 21.548 MDA les dépenses productives en forces de travail. 12.136 MDA en constituent la plus-value sectorielle.

L'expression comptable de cette valeur ou chiffre d'affaires étant de 66.600 MDA, le secteur réalise un surprofit brut global de 13.968 MDA dont une partie couvre les dépenses improductives en matériaux, matériels et main-d'oeuvre, laissant un surprofit net de 5.913 MDA pour le secteur. Ce dernier constitue avec le montant de plus-value sectorielle, la plus-value totale réalisée au sein de la branche BTP, soit 18.049 MDA.

Sur cette base, l'on peut à présent tenter une formulation chiffrée de l'équation économique de la valeur telle que présentée dans les considérations théoriques.

$$V = (C \text{ prod.} + V \text{ prod.}) + (C \text{ imp} + V \text{ imp}) + Pl$$

$$66.600 = (18.948 + 21.548) + (5.392 + 2.663) + 18.049$$

Si l'on ne perd pas de vue que les dépenses improductives ne sont qu'une portion de la plus-value réalisée distribuée pour ainsi dire de façon anticipée, la formule ci-dessus peut s'écrire plus simplement.

$$V = C + V + pl = 18.948 + 21.548 + (5.392 + 2.663 + 18.049)$$

$$\text{soit } 66.600 = 18.948 + 21.548 + 26.104.$$

Le montant effectif (dans le cas d'espèce) de la plus-value sectorielle n'étant que de 12.136 MDA (voir tableau), l'on conclut que le secteur a bel et bien bénéficié d'un transfert de valeur en provenance d'autres secteurs pour 13.968 MDA.

3.2. Le caractère inflationniste du prix des ouvrages de BTP.

Cette question a déjà fait l'objet d'une première recherche (voir mémoire de magister en Sciences Economiques présenté par A. Amarouche intitulé : "les fondements réels d'une politique de financement du logement social, cas de l'Algérie"). Depuis lors un arrêté fixant "le mode de calcul des prix des travaux de construction" rendant obligatoire la méthode de calcul des coûts que nous allons analyser a été promulgué.

Celle-ci est élaborée par les services du C.N.A.T. organisme spécialisé dans la normalisation de la gestion et chargé de l'animation des entreprises du secteur B.T.P. (bâtiment, travaux publics, hydraulique).

3.2.1. - Structure des coûts ou prix de revient.

Par structure, il faut entendre regroupement des éléments de coût en rubriques selon certaines caractéristiques d'homogénéité qui ne reflètent qu'imparfaitement la nature (productive ou improductive) des dépenses : charges directes, charges indirectes, charges fixes, charges variables, etc....

Dans le cas des entreprises de bâtiment, le mode de classement des charges, inspiré de la pratique comptable prévalant en France notamment (1), distingue trois grandes rubriques correspondant à trois types de dépenses :

- 1 - les charges directes de chantier ou "déboursés secs",
- 2 - les charges indirectes de chantier.
- 3 - Les frais généraux.

De ces trois groupes de dépenses seuls les "déboursés secs", constitués des frais de personnel, des frais de matériels et de matériaux, des frais de transport et de manutention occasionnés par l'activité du chantier à l'exclusion de toute autre activité, peuvent être connus au fur et à mesure de l'avancement des travaux. Les autres (charges indirectes et frais généraux), devront être imputés selon une clé de répartition définie à cette fin entre les divers chantiers en activité durant la période considérée (2).

Selon les termes mêmes de l'arrêté sus-mentionné, les charges indirectes sont constituées "des frais d'amenée et de repli du matériel et des équipements ; des frais d'installation du chantier ; des frais de main-d'oeuvre de conduite et de soutien ; des frais d'utilisation du matériel

(1) - Cf. C. Charton, M. Jouvent et J. Sejay - in "Opérations financières et bancaires des entreprises de B.T.P." Ed. Eyrolles 1977.

(2) - Il existe en comptabilité analytique plusieurs méthodes de répartition des frais et charges indirects parmi lesquelles la méthode des coefficients qui est celle retenue en Algérie et dont nous examinons ici les fondements et les effets qu'elle est susceptible de provoquer. Les autres méthodes sont : la méthode des sections homogènes et la méthode dite "de l'imputation rationnelle".

indivis, des frais de fonctionnement du chantier ainsi que des frais de montage des installations du chantier (1).

Ces dépenses ne sont imputables que partiellement à l'activité du chantier du fait que ni le matériel, ni le personnel de conduite des engins employés aux fins énumérées ci-dessus ne sont affectés de façon exclusive au chantier considéré. Elles sont néanmoins occasionnées directement (malgré leur appellation) par l'activité de chantier et sont de même nature que certaines dépenses entrant dans la rubrique "déboursés secs". Aussi forment-elles avec ces dernières un ensemble homogène de dépenses appelées "déboursés totaux".

Il n'en va pas de même des frais généraux qui, outre qu'ils "ne sont pas liés à l'activité sur le chantier" mais à "l'existence de l'entreprise, son administration et sa gestion"(2) ne forment pas un ensemble homogène de dépenses et incluent des dépenses fictives tels que "aléas", "provisions pour bénéfice" etc ...

En sus de ces deux postes, les frais généraux se composent des :

- frais de siège,
- frais d'unité,
- frais financiers,
- impôts et taxes,
- frais de contrôle technique,
- frais d'études (éventuellement).

Une telle structure, tout en s'inspirant des principes de la comptabilité analytique y déroge néanmoins quant au mode de calcul des coûts et prix de revient en combinant des dépenses effectives avec des dépenses fictives, ce qui ne manque pas d'être paradoxal.

(1) et (2) - Cf. arrêté sus-mentionné.

3.2.2. - Mode de calcul des coûts et prix de revient.

Celui-ci repose sur un principe vrai "ex-post" consistant à exprimer les frais généraux en fonction du prix de vente toutes taxes comprises et les charges indirectes en fonction des "déboursés secs". Mais le calcul est effectué "ex-anté" - alors que ni le montant des charges indirectes, ni celui des frais généraux, ni le prix de vente ne sont connus.

Le calcul est le suivant :

soit :

PV le prix de vente toutes taxes comprises,

FG les frais généraux.

DT les déboursés totaux.

DS les déboursés secs.

Ci les charges indirectes.

Comme FG est une partie de PV, on peut écrire :

$$FG = x \cdot PV$$

$$PV = DT + FG$$

$$PV = DT + x \cdot PV$$

$$\text{soit } (1 - x) PV = DT$$

$$\text{et } PV = \frac{DT}{1 - x} \quad \text{ou encore}$$

$$PV = \frac{1}{1 - x} DT$$

Les charges indirectes étant exprimées en fonction des déboursés secs, on a :

$$Ci = Y \cdot DS$$

$$PV = DS + Y \cdot DS + FG$$

En vertu des calculs précédents, on peut écrire directement :

$$PV = \frac{1}{(1-x)} (DS + Y \cdot DS) \cdot \frac{1}{(1-x)} \cdot (1 + Y) DS$$

$\left(\frac{1}{1-x} \right)$ est appelé "coefficient des ventes".

$(1 + Y)$ est appelé coefficient multiplicateur.

Il en résulte que le prix de vente est transformé en une fonction directe des déboursés secs, ce qui, en situation de faiblesse de la productivité du travail, elle-même reflet des faiblesses de l'organisation et des qualifications tant au niveau de l'entreprise, de la branche (ou secteur) que de l'économie nationale toute entière a pour effet de gonfler les prix de revient des logements et, ce faisant, d'entretenir le processus inflationniste en cours dans l'économie.

Il convient de préciser cependant que la méthode exposée est justifiée par la spécificité de l'activité de construction dont le cycle est généralement supérieur à un an (1). Ceci étant, il y a encore loin de la méthode exposée à l'évaluation du coût du logement : une autre spécificité de l'activité "Bâtiment" fait obstacle à une telle évaluation. Il s'agit de la complexité du produit-logement et du caractère singulier du procès qui lui donne naissance.

La singularité est une des causes des difficultés d'industrialisation du procès de production dans le bâtiment.

En principe cet obstacle est surmonté par le biais des "unités d'oeuvre" en lesquelles se décompose le projet et dont le ~~borderaux~~ descriptif détermine le nombre et définit le contenu. Celles-ci sont établies par "corps d'état" ou corps de métier puis on procède au calcul des prix. On en évalue d'abord les déboursés secs puis on calcule le prix de vente par unité d'oeuvre à l'aide de la formule précédemment examinée. Les éléments nécessaires à l'évaluation des déboursés secs par unité d'oeuvre sont :

(1) - Pour éviter ^{que} cette particularité de l'activité Bâtiment ne se répercute sur le cycle de valorisation du capital, les entreprises de bâtiment facturent à leurs clients les travaux au fur et à mesure de leur avancement, ce qui les oblige à prévoir (et à intégrer dans le montant des travaux) non seulement la part des dépenses entrant dans les rubriques 2 et 3, mais également une provision pour bénéfice et aléas.

1°) - Pour les frais de personnel :

- les temps de réalisation des unités d'oeuvre, eux-mêmes faisant appel aux "repères" de rendement ; toutes informations établies par voie d'enquête et dûment consignées dans les documents du C.N.A.T.

- les taux horaires, qui comprennent le taux horaire de poste, les primes et indemnités diverses, ainsi que les charges sociales.

2°) - Pour les frais de matériaux :

- le coût d'achat unitaire, lui-même se composant du prix d'achat hors taxe ou "CIF" selon que les matériaux sont produits localement ou importés ; des frais de magasinage ; des frais d'assurance (éventuellement) et des frais pour pertes et casse.

- les quantités consommées, déterminées - comme pour les temps de réalisation - sur la base des normes et repères de consommation établis par le C.N.A.T.

3°) - Pour les frais de matériel :

- les taux de location horaire (hors taxes) indiqués par le barème d'utilisation du matériel, majorés des frais de conduite et de carburant.

- les temps de réalisation par unité d'oeuvre calculés par référence aux "repères de production du matériel".

4°) - Pour les frais de transport :

- les quantités transportées.

- la distance entre le lieu d'enlèvement et le chantier.

Ces deux paramètres étant liés dans le barème des transports en vigueur.

5°) - Pour les frais de manutention :

- les taux horaires (V/supra).

- les temps de manutention.

Comme on le constate, le détail des dépenses directes ou déboursés secs est minutieusement élaboré et les normes servant à leur évaluation dûment établies (repères de production et d'utilisation du matériel et des matériaux, temps de travail, etc...). Mais les difficultés d'évaluation des projets ne sont pas aplanies pour autant. Celles-ci sont liées notamment.

- au nombre d'unités d'oeuvre élémentaires par projet (la série des prix C.N.A.T. en recense 2.000).

- à l'évolution des prix des matériaux et des matériels ainsi que des salaires ; ce qui nécessite une mise à jour incessante de la série des prix et pour un projet déterminé, une révision périodique de ces derniers.

Il convient de noter que la série des prix C.N.A.T. qui a vu le jour en 1980 a fait l'objet d'une actualisation périodique jusqu'en 1985, tout au moins en ce qui concerne les quelques 700 prix unitaires de base qu'elle contient. Pour 1986, la révision n'a pas eu lieu parce qu'on estime au C.N.A.T. que les prix de base doivent être redéfinis sur la base de l'expérience acquise, et parce qu'aussi le Ministère de la Construction élabore une autre "philosophie"(1) devant aboutir à inverser la tendance passée d'élévation des coûts et prix de revient.

- à l'indisponibilité relative de la main-d'oeuvre qualifiée capable d'effectuer correctement tous les calculs induits par la méthode retenue.

Enfin, et quand bien même toutes les difficultés précédemment soulevées sont surmontées, les calculs peuvent être faussés du fait de l'allongement des délais d'exécution dû :

- à l'insuffisance d'organisation interne du chantier ou de l'entreprise (par exemple retard induit par l'immobilisation de matériel pour cause de panne non réparée par manque de pièces de rechange, etc ...).

- à des impondérables tels que manque d'eau, de matériaux, reprise des études de sol, etc ...

Etant donné que les charges indirectes sont déterminées par application au ^{montant} des déboursés secs d'un "coefficient multiplicateur," l'erreur se répercute inmanquablement sur le montant des déboursés totaux et par voie de conséquence sur le prix de vente qui se trouve ainsi gonflé.

Mais le problème fondamental en ce qui concerne l'évaluation des charges indirectes par unité d'oeuvre est ailleurs ; il réside dans la détermination du fameux coefficient multiplicateur. Sur ce point, l'arrêté fixant le mode de calcul des prix des travaux de construction reste muet, bien qu'il consacre un chapitre entier au détail des dépenses indirectes.

(1) - L'expression est de l'un des responsables du C.N.A.T.

Une étude du C.N.A.T. fournit néanmoins quelques indications à ce sujet mais elles sont controversées (1).

Selon cette étude le pourcentage du prix de vente représentant les charges indirectes de chantier était pour 1978 de l'ordre de 5 %, soit rapporté aux seuls déboursés secs qui représentaient 46,05 % du prix de vente, un taux de 11 % environ (2). Il est évident que selon le pourcentage retenu, le montant des charges indirectes et par voie de conséquence le montant du marché lui-même variera, indépendamment des dépenses effectives en la matière, ce qui se traduit par ce que nous avons appelé plus haut un processus inflationniste dont l'effet est de gonfler les bénéfices comptables source de surprofits pour la branche et des surcoûts pour la collectivité.

La même analyse peut être faite à propos des frais généraux. Si leur détail ne soulève aucune contestation (3), leur mode de calcul est pour le moins problématique. Bien que l'arrêté sus-mentionné y consacre son dernier chapitre, il ne renseigne pas sur le mode de fixation de la variable x du rapport $1/(1-x)$. Etant donnée la relation qui lie les frais généraux au prix de vente, les effets inflationnistes surmontionnés s'en trouveront multipliés (4).

3.2.3. Généralisation du raisonnement et conclusions.

En application de la formule :

$CA = \frac{1}{1-x} DT$, et sur la base de l'hypothèse selon laquelle les déboursés totaux représenteraient l'ensemble des dépenses productives (5),

-
- (1) - Nous n'en avons pas obtenu confirmation dans nos entretiens avec les responsables actuels du CENAT.
 (2) - Cf. : Etude du CENAT intitulée "tentative d'explication du niveau élevé des coûts de construction" en date du Juillet 1978.
 (3) - Encore que cela mette en jeu toute l'organisation interne de l'entreprise et si l'on accepte le principe des frais fictifs tels que provisions pour bénéfices aléas, etc ...
 (4) - Pour plus de détails sur ce point, se reporter à notre mémoire de magister ci-dessus référencé.
 (5) - Voir plus haut page

l'on peut déterminer comme suit la valeur moyenne du coefficient de vente pour l'ensemble du secteur en 1986 (1).

$$\begin{aligned} 66.600 \text{ MDA} &= 1/(1-x) \text{ DT} \\ 66.600 &= 1/(1-x) \cdot 40496 \text{ (2)} \\ 1/(1-x) &= 66.600/40.496 = \underline{1,64} \end{aligned}$$

Une enquête du CNAT auprès d'un échantillon d'entreprises du secteur effectuée en 1987 montre que dans la plupart des cas, la valeur réelle du coefficient de vente par entreprises n'est pas éloigné de ce chiffre, ce qui corrobore notre analyse.

Une des conclusions importantes de cette analyse est que la plus-value sectorielle réalisée (qui comprend, on l'a vu, les dépenses improductives) est entièrement consacrée à couvrir les frais généraux (FG) dont seules les rubriques "Bénéfice" et "aléas" ne constituent pas une dépense.

En considération du caractère inflationniste des FG, on doit convenir qu'une portion plus ou moins importante de la plus-value de branche a pour source l'inflation sectorielle. Celle-ci n'est pas autre chose qu'un transfert de valeur d'une branche à une autre. Dans les développements qui précèdent, nous avons estimé à 13.968 MDA la plus-value d'origine inflationniste. Celle-ci est censée couvrir en premier lieu les "FG", mais il ne s'agit en fait que d'une couverture nominale. Dans la réalité c'est la plus-value d'origine interne à la branche qui sert à cette fin dans la mesure où en tant que ressource exprimée en dinars, elle doit faire face à des dépenses exprimées dans la même unité monétaire ce qui est le cas de la majeure partie sinon de la totalité des "FG".

A l'inverse, la plus-value d'origine externe tirant sa source des transferts de valeur en provenance d'autres branches ne revêt l'aspect de ressources en dinars que pour la partie provenant des branches non exportatrices. Cette portion de plus-value d'origine externe peut être destinée, concurremment avec la plus-value d'origine interne, à couvrir les "FG", c'est-à-dire essentiellement les dépenses improductives (3).

(1) - Année de référence statistique.

(2) - Calculées comme suit : 18.948 représentant les consommations productives + 21.548 représentant les frais de personnel (voir tableau p.).

(3) - Corollaire de l'hypothèse précédemment formulée.

Quant à la portion de plus-value d'origine externe provenant des branches exportatrices, (~~nous devrions~~ dire de la branche exportatrice), elle est, tant par nature que par destination, censée couvrir les dépenses productives dont celles qu'implique la croissance d'activité. Le financement en devises de l'accumulation de branche (car c'est de cela qu'il s'agit) est en réalité un processus complexe dont ne rend malheureusement pas compte le système comptable en vigueur qui se contente de saisir la contrevaieur en dinars des montants en devises des opérations en monnaies étrangères. Ce procédé est parfaitement justifié dans le cas d'une économie ouverte où la monnaie nationale est convertible à un taux de change de marché, unique. Il n'en va pas ainsi en Algérie où le taux de change officiel de la monnaie nationale est de caractère administratif. Dans ces conditions, il aurait été utile, pour une appréhension correcte du problème théorique et pratique du financement de l'accumulation, que le système comptable ~~prévit~~, en sus de l'enregistrement de la contrevaieur en dinars des montants en devises, un enregistrement parallèle (pour mémoire) des opérations en devises dans la monnaie d'origine. Cette idée, que nous avons émise il y a déjà fort longtemps (1976) lors de la discussion du projet de plan comptable national (PCN) n'avait pas rencontré d'écho. Elle impliquait un souci de contrôle de la gestion qui n'était pas (et qui ne semble toujours pas être) de mise.

Au total, l'on retiendra de ce qui précède, que la plus-value de branche a partiellement pour origine l'inflation sectorielle. Compte tenu des caractéristiques du système productif national, celle-ci - en tant qu'elle provient des branches exportatrices - se trouve être une source non négligeable de financement de l'accumulation de branche et à ce titre en constitue une limite non seulement en raison du caractère aléatoire des ressources en provenant, mais aussi en raison des effets destructurants (ou à tout le moins non structurants) que les moyens de production importés ont sur le procès de travail de branche.

- Conclusion Générale -Réformes économiques et perspectives -

L'examen de l'évolution récente des principaux paramètres de l'activité du secteur indique que le BTP est en pleine récession. Après avoir connu une légère baisse (en termes courants) en 1984 (de l'ordre de - 2,5 % par rapport à 1983), le chiffre d'affaires global a connu un regain de croissance en 1985 et 1986 (+ 6,5 % et + 3,6 % respectivement) avant de chuter de nouveau en 1987 de 5 % (1). Compte-tenu de l'inflation sectorielle dont l'existence a été précédemment montrée, le signe positif du taux de croissance du chiffre d'affaires en 1985 et 1986 ne reflète pas nécessairement le sens de l'évolution réelle de l'activité de branche au cours de ces années. Celle-ci est mieux rendue par le rapport de ce dernier aux taux de croissance de l'emploi et de l'investissement net.

Le premier est passé de - 0,06 % en 1984 par rapport à 1983 à + 5,76 % en 1985 pour ensuite chuter à - 1 % et - 3 % en 1986 et 1987 respectivement. Selon l'étude sus-mentionnée la tendance à la réduction des effectifs serait encore plus accentuée en 1988, 1989 et 1990. Au cours de ces toutes dernières années, on a même assisté à la fermeture pure et simple de nombreuses entreprises publiques locales dont le sort n'est d'ailleurs toujours pas réglé (2). Excepté en 1986 où le taux de croissance du chiffre d'affaires est du signe contraire de celui de l'emploi, l'évolution de ces deux paramètres coïncide, bien que d'amplitude différente. Dans l'hypothèse d'une productivité constante sur la période analysée ici, le rapport de ces taux est un bon indicateur de l'inflation sectorielle annuelle.

Pour ce qui est de l'investissement net, nous ne disposons que des chiffres relatifs aux seules entreprises publiques de bâtiment anciennement sous tutelle de l'ex. ministère de la construction.

(1) - Ces pourcentages, ainsi que les chiffres qui suivent, sont tirés d'une étude récente faite par le CNAT pour le compte du CIP intitulée : "perspectives de développement du secteur de la construction et mesures de rationalisation de son environnement" - Octobre 1990.

(2) - La décision de passage à l'autonomie n'est pas encore prise par le Gouvernement.

De 768 millions de dinars en 1980, le montant de l'investissement net est d'abord passé, à la faveur de la réorientation de la politique nationale en la matière à 1.800 millions de dinars en 1982 pour ensuite diminuer jusqu'à 242 millions de dinars en 1987. Après avoir favorisé la croissance de l'emploi (en très forte progression au cours des années 83 à 85)(1) l'évolution si contrastée de l'investissement net ne manquera pas de produire l'effet contraire durant les années 88 à 90 et sans doute même au-delà si ne s'opère pas la relance de l'investissement productif.

La situation de crise du secteur est plus concrètement rendue encore par d'autres paramètres telle la consommation d'acier et de ciment par travailleur, ces deux matériaux revêtant, par leur poids dans l'ensemble des consommations productives, un caractère stratégique. Pour la même catégorie d'entreprises mentionnée ci-dessus, le tonnage d'acier est passé de 6,83 tonnes/an par travailleur en 1980 à 4,39 tonnes en 1987, celui du ciment de 63,44 tonnes à 46,71 tonnes/an.

Au vu de ces chiffres arrêtés, faute d'informations relatives aux dernières années, à 1987, on saisit l'ampleur de la crise dans laquelle sont plongées les entreprises du secteur public de **BTP** depuis la fin du premier plan quinquennal (2). La crise n'épargne pas davantage aujourd'hui le secteur privé. A l'heure où nous écrivons ces lignes, l'UGEA (3) tient une assemblée générale des délégués de ses adhérents pour en évaluer les effets et décider de l'attitude à adopter vis à vis des réformes économiques initiées par le Gouvernement (4) réformes auxquelles semble directement lié le durcissement des conditions d'exercice de l'activité dans la branche : augmentations des prix des matériaux, relèvement des taux d'intérêts, restriction des possibilités de recours aux découverts bancaires en situation

-
- (1) - Malgré une très légère reprise en 1987 avec 184.000 travailleurs, la tendance générale est à la réduction des effectifs : de 185.000 en 1985, ceux-ci passent à 181.000 en 1986. Ces chiffres sont néanmoins très élevés par rapport aux 80.000 travailleurs employés au début des années 80. Le maintien en activité d'un effectif aussi élevé est lié à la durée de l'investissement net de la période.
- (2) - Celle-ci est de moindre gravité pour les entreprises de travaux **publics** qui, à la faveur du développement du réseau routier, ont un plan de charge important.
- (3) - Union Générale des entrepreneurs algériens.
- (4) - A l'issue de ses travaux, le Syndicat Patronal a décidé la fermeture de 8.000 chantiers disséminés à travers tout le territoire national et la mise au chômage technique de près de 100.000 travailleurs (voir El Watan du 06 avril 1991.)

d'irrecouvrabilité de certaines créances (notamment celles détenues sur les Pouvoirs Publics) ; augmentation des coûts des matériels induites par la dépréciation accélérée du dinar résultant de la libération des prix internes ainsi que de la manipulation des taux de change, dégradations du climat social ponctué par des grèves de plus en plus nombreuses, etc...

Telle est, sommairement décrite, la situation qui prévaut au sein du secteur.

Dans ses aspects les plus spectaculaires, celle-ci est directement liée aux réformes économiques en cours qui produisent de la sorte en court terme, ^{l'effet contraire de celui attendu en long terme} à savoir le redressement de l'économie nationale par la "réhabilitation" du calcul économique propre à l'économie de marché fondé sur la "vérité" des prix, la recherche du profit (rentabilité), la concurrence.

Les choses ne semblent cependant pas aussi simples.

L'économie nationale dans son ensemble étant affectée par la pénurie d'offre, le principe de commercialité en lequel peuvent être résumées les réformes économiques (en tant qu'il intègre l'ensemble des paramètres caractéristiques de l'économie marchande) peut-il se substituer complètement à la régulation administrative qui a prévalu jusqu'à présent et éliminer les réseaux occultes de l'économie informelle qui se sont développés dans le sillage de ce mode de régulation ? Cela ne paraît pas évident.

En se débarrassant de la tutelle administrative, si pesante par le passé, les entreprises ne manqueront pas d'être confrontées à de nouvelles contraintes engendrées par la pénurie d'offre. Celle-ci n'est rien moins que l'effet de l'absence de conditions matérielles et sociales suffisantes de production locale d'une partie des moyens de production nécessités par la reproduction. Avec la diminution des ressources en devises du pays (1) l'économie nationale risque plus que par le passé de sombrer durablement dans l'impasse dont nous avons dit précédemment qu'elle était l'aboutissement logique de chaque cycle de production.

(1) - L'issue de la guerre du Golfe ne laisse plus aucun doute sur la capacité des Etats-Unis d'Amérique et des autres pays de la "coalition" anti-irakienne, de fixer la marge de manoeuvre laissée aux pays producteurs de pétrole pour agir sur le niveau de prix du baril.

Devenant des centres de décision autonomes, les entreprises n'auront d'autre choix que de chercher à se redéployer en diversifiant leurs activités pour desserrer l'étai des contraintes liées aux exigences de la régulation par le marché. Mais, compte-tenu des conditions décrites au chapitre premier, il ne paraît pas possible d'opérer un redéploiement sur une base strictement nationale (1) des activités productives conforme aux lois de la reproduction réelle élargie. En conséquence, et comme cela semble être d'ores et déjà le cas, l'on devra plutôt assister, du moins dans la phase initiale des réformes, à un redéploiement vers les activités improductives (prestations de services informatiques, études de diagnostic, d'organisation et de gestion, location de locaux à usage professionnel et commercial, séminaires de formation, etc ...)(2).

C'est dans ce contexte qu'il convient de replacer les processus qui se déroulent dans la sphère de la valeur et qui se traduisent par la libération des prix et la manipulation des taux de change (3).

Par delà leur présentation officielle sous la forme d'une politique monétaire réfléchie, visant à éponger les "surliquidités"(4) en circulation dans le pays, ces processus tendent à instaurer une nouvelle répartition du revenu national, dans la formation duquel entrent les revenus pétroliers. Ces derniers, en raison de l'éventail des emplois attaché à leur mode

(1) - Ce n'est pas le lieu ici d'examiner toutes les conséquences d'une ouverture partielle ou totale de l'économie nationale en direction du capital étranger. Celles-ci pour bénéfiques qu'elles pourront être au regard des nécessités de la reproduction réelle n'en seront pas moins l'expression des besoins du capital international.

(2) - Cela ne préjuge en rien du caractère utile de tels travaux.

(3) - En l'état actuel de l'organisation de l'économie et en absence d'un marché financier, le flottement de la parité du dinar est purement artificiel mais ses effets sont rien moins que réels.

(4) - La notion de "surliquidités" est, en théorie monétaire sujette à caution. Elle sous-entend l'existence dans l'espace homogène de la valeur, de deux catégories de numéraires dont l'une est inopérante. Dans l'économie réelle, elles sont l'expression de la dévalorisation du capital social en situation de crise ou de récession. C'est dire qu'une politique monétaire n'est jamais suffisante pour opérer un redressement économique.

d'existence comme "budget devises"(1) continueront de représenter l'enjeu principal de la bataille des prix que se livrent (et que se livrent déjà) les entreprises (2).

L'issue de cette dernière ne dépend certes pas des seules forces du marché mais aussi des arbitrages que pourront exercer les Pouvoirs Publics en la matière.

Il est fort à craindre à ce sujet que la tendance actuelle au développement des activités improductives ne soit renforcée par les choix que ces derniers auront à opérer (ou qu'ils ont déjà opérés). Il n'est que d'évoquer à ce propos la panoplie des lois dites sociales promulguées en remplacement de celles, encore plus inique il est vrai, édictées au début de la décennie 80 (3). Alors que dans leur esprit les réformes tendent à faire basculer l'économie dans le champ de la production marchande, la réglementation réglissant les relations de travail cherche à maintenir la force de travail dans son statut ambigu actuel, à demi-marchand seulement, à la faveur duquel a pu régner l'autoritarisme politique culpabilisant érigé en mode de gestion sociale.

Une telle situation, si elle venait à être confortée dans les développements ultérieurs du processus de réformes en cours, est lourde de conséquences pour le monde du travail et plus généralement pour l'avenir du pays dans la mesure où elle n'ouvrirait pas de perspectives à la reproduction réelle élargie.

-
- (1) - Cette expression a longtemps fait partie du discours officiel sur les réformes avant de tomber en désuétude. Son abandon est révélateur du degré de désengagement de l'Etat en matière économique. Les arbitrages qu'elle présupposait sont désormais de la compétence de la seule autorité monétaire - la Banque d'Algérie - qui disposera à cet effet des leviers classiques de gestion tels les taux de change, les taux d'intérêt, etc ...
- (2) - Et plus généralement, les agents économiques et les groupes sociaux à niveau de revenu différents.
- (3) - Au mépris du principe élémentaire en droit de la non application rétroactive des lois et règlements, le Gouvernement de l'époque a décidé d'imposer à tous les travailleurs le rachat de leur droit à la retraite au taux de salaire de la dernière fiche paie, ce qui, dans de nombreux cas, revenait à déboursier en bloc plus que ce que les intéressés pouvaient espérer toucher jusqu'à leur mort. Pour ce qui est des nouvelles lois, si elles ouvrent des perspectives en matière de négociations collectives, elles verrouillent inutilement l'expression syndicale en la soumettant à des conditions rigides.