

MOURAD BOUKELLA [✱]

Restructuration industrielle et développement

Le cas des industries agro-alimentaires en Algérie

INTRODUCTION

Le secteur industriel manufacturier est, parmi tous les autres secteurs d'activité en Algérie, celui autour duquel se cristallisent, nous semble-t-il, les enjeux les plus décisifs pour l'avenir de l'économie et de la société. Or, les écrits et les débats sur le thème de sa restructuration se contentent encore bien souvent d'un discours normatif, général et superficiel, rarement sous-tendu par des approches, des analyses et des interprétations pertinentes susceptibles d'éclairer la dynamique actuelle de l'industrie nationale.

Un tel constat renvoie d'abord à des causes objectives liées aux réalités de l'économie algérienne d'aujourd'hui : dans la phase transitoire présente, les règles du jeu économique sont encore peu stabilisées, les instruments d'analyse forgés dans le passé sont largement dépassés, tandis que les concepts de l'économie industrielle au moyen desquels les économistes tentent de bâtir de nouvelles « grilles de lecture » (marché, concurrence, rentabilité, compétitivité, management stratégique...) demeurent encore peu familiers et peu opératoires. Un ordre ancien s'achève, mais il est encore bien difficile de cerner avec précision les contours de l'ordre nouveau qui s'installe et du changement de cap qui se dessine.

La conjonction de ces éléments objectifs, auxquels il faut ajouter les réserves d'usage sur la fiabilité des données disponibles, rend particulièrement difficile la production de connaissances nouvelles et novatrices sur les acteurs socio-économiques en présence, sur leur poids respectif, ainsi que sur les actions stratégiques qu'ils mettent en oeuvre pour consolider ou renforcer leur base matérielle et leur pouvoir.

Pour autant, l'existence de telles contraintes ne saurait dispenser de l'effort nécessaire pour rendre intelligibles les grands enjeux et défis de la restructuration industrielle en Algérie. En l'occurrence, la réflexion sur ce thème peut être l'occasion d'engager un débat de fond sur les facteurs explicatifs du blocage de la relance industrielle. Convenablement conduite, cette réflexion peut déboucher sur la définition-identification des conditions économiques, politiques et sociales d'un décollage industriel effectif.

La présente contribution est centrée sur la restructuration en cours des industries agro-alimentaires nationales engagée avec la mise en application du Programme d'ajustement structurel en 1994-1995. Le choix de ce secteur en tant que champ d'investigation n'est pas fortuit : il s'agit de la première industrie manufacturière nationale en termes de contribution à l'économie nationale, devançant même les industries sidérurgiques, métalliques, métallurgiques et électriques (ISMME). Les données statistiques - hors hydrocarbures - dont nous disposons (1994) montrent que les IAA regroupent 8290 entreprises industrielles et semi-industrielles, soit 31,2 % du total des entreprises manufacturières, réalisent 35,5 % de la production industrielle brute (soit 115,241 milliards DA) et 27,2 % de la somme de la valeur ajoutée des industries de transformation (soit 39,7 milliards dinars), tandis que leur contribution à l'emploi industriel s'élève à 20 % du total, avec 94.975 travailleurs. De plus, ce secteur recèle des potentialités appréciables en termes de participation à l'approvisionnement alimentaire des populations, sachant que l'autoconsommation ne constitue plus qu'une part marginale de la consommation alimentaire globale, y compris pour les populations vivant de l'activité agricole, et que près de 70 % des produits consommés ont subi une transformation industrielle préalable. C'est dire le rôle que l'appareil agro-industriel est appelé à jouer dans la construction d'un «système agro-alimentaire» national, mais aussi sa position-clé dans la consolidation durable des grands équilibres macro-économiques.

PROBLEMATIQUE

Les politiques agricoles, agro-industrielles et alimentaires suivies en Algérie post-indépendance ont mis graduellement en place un système prédominant qualifié de «modèle alimentaire importateur» (R. Perez-1992) similaire, à quelques nuances près, à celui que l'on retrouve dans les pays du Golfe bénéficiant d'une importante rente pétrolière. L'expression signifie que l'alimentation de base des populations, notamment dans les grandes zones urbaines, n'est satisfaite que par le recours systématique aux importations, celles-ci couvrant à la fois des produits végétaux pour la consommation humaine ou animale (blés, sucre, huiles, maïs, tourteaux,...) et des produits d'origine animale (poudre de lait, oeufs à couver,...).

La crise de l'endettement extérieur à partir de 1985-1986 a largement montré les limites de ce modèle qui sont, en fait, celles de l'économie administrée et des pratiques économiques passées. Face à la dynamique de la démographie et de l'urbanisation, la faiblesse structurelle de la production alimentaire domestique et la quasi-inexistence des exportations agro-alimentaires ont contribué à renforcer l'insertion dépendante de l'Algérie dans les systèmes d'échange internationaux et ont transformé le pays en un lieu d'affrontements des grands exportateurs mondiaux de matières et denrées alimentaires.

En effet, l'Algérie se classe en 5e position dans le monde des pays importateurs nets par habitant de produits alimentaires (91,2 dollars en 1993) et en 1e position parmi les pays en développement. Ces importations per capita sont supérieures de 3,5 fois à celles de la Tunisie, de 3,2 fois à celle du Maroc et de 2,6 fois à celle de l'Egypte

(F.A.O. - 1994). Or, les réformes économiques engagées depuis une décennie, et notamment l'application forcée d'un Programme d'ajustement structurel entre 1994 et 1998, n'ont pas permis à ce jour d'amorcer un renversement décisif de cette tendance historique lourde en matière d'approvisionnement du marché interne en produits alimentaires de base ; ni le mouvement général de libéralisation de l'économie, ni les mesures de stabilisation macro-économique, ni même la réorganisation institutionnelle de l'agriculture et des industries agro-alimentaires n'ont infléchi fondamentalement la prééminence de la logique importatrice sur la logique productive. Le retard enregistré dans ce domaine est particulièrement « lisible » dans la restructuration récente (1995-1998) des entreprises agro-industrielles dont on sait qu'elles jouent un rôle important dans la dynamique des systèmes agro-alimentaires modernes. Leur regroupement physique au sein des holdings et les mesures dites de « redressement interne » qui leur sont appliquées ne semblent pas converger vers l'amélioration durable de leurs performances économiques et financières.

Notre hypothèse centrale est que ce retard, lié à l'absence de consensus entre les partenaires sociaux sur une stratégie industrielle globale et cohérente et sur une politique agro-alimentaire claire, milite en faveur d'un prolongement des tendances actuellement observables, voire même d'une aggravation des conditions générales d'approvisionnement alimentaire des populations.

L'évaluation des nouveaux « défis alimentaires » posés à l'Algérie par son adhésion à l'OMC et la signature de l'accord de libre échange avec la Communauté Européenne conforte notre hypothèse: un différentiel de compétitivité important existe par rapport à la puissance agro-alimentaire de pays comme la France, l'Espagne et l'Italie, mais aussi par rapport au Maroc et à la Tunisie dont les agricultures sont moins désorganisées et dont les exportations agro-alimentaires enregistrent des performances indéniables. Dans ces conditions, l'absence d'efforts de production et de productivité et donc de « mise à niveau » de notre potentiel agro-industriel à court et moyen termes, associée à l'affaiblissement de notre pouvoir d'achat international de denrées alimentaires, risque de compromettre la transition vers un modèle de sécurité alimentaire minima fondé sur la stimulation de la production pour la consommation domestique et l'exportation.

Pour vérifier cette hypothèse de travail, nous exposerons dans un premier temps les caractéristiques structurelles principales des IAA en Algérie (I). Ces mêmes caractéristiques serviront ensuite comme base objective d'appréciation des tentatives actuelles de restructuration du secteur (II).

I. LES CARACTERISTIQUES STRUCTURELLES DES IAA EN ALGERIE

Les IAA regroupent l'ensemble des entreprises dont l'activité principale est la transformation de matières agricoles au sens large (et marginalement de matières biotechnologiques) pour la consommation alimentaire finale. Elles sont partie intégrante de la « chaîne alimentaire »

qui comprend, outre les IAA, les activités classées habituellement en agriculture, distribution alimentaire (transport, commerce, cafés-restaurants), mais aussi la production de moyens de production spécifiques fabriqués par d'autres secteurs (tracteurs, engrais, équipements industriels,...). Elles comportent plusieurs filières de fabrication fortement hétérogènes allant de la transformation des végétaux à l'abattage de volailles, la fabrication de fromages, l'embouteillage d'eaux minérales, etc... (J.F. Audroing - 1995.).

Les économistes agro-alimentaires se sont dotés d'un cadre d'analyse pertinent de la dynamique des IAA, celui du «système agro-alimentaire» défini d'une part comme l'ensemble des flux de biens et services concourant à la satisfaction des besoins alimentaires d'un groupe de consommateurs dans un espace géographique donné (région, Etat, entité supranationale), d'autre part comme un réseau interdépendant d'acteurs (entreprises, institutions financières, organisations publiques, consommateurs) portant les dits flux (J. L. Rastoin - 1992).

En Algérie, l'analyse des caractéristiques structurelles des IAA, notamment celles du secteur public, permet de révéler la logique intime des politiques agro-alimentaires menées dès le lendemain de l'indépendance, ainsi que la nature du «système» agro-alimentaire qui en a résulté. Certaines de ces caractéristiques sont communes à l'ensemble des entreprises publiques économiques, d'autres sont spécifiques aux IAA publiques. Mais elles résultent toutes du mode d'organisation et de fonctionnement d'une économie sous-développée doublée d'une économie de rente. Ce sont précisément ces caractéristiques que les restructurations en cours depuis les Réformes cherchent à transformer par le biais de politiques macro-économiques, sectorielles et micro-économiques nouvelles.

I.1 - Comme les autres activités industrielles, le secteur des IAA est à prédominance publique, au sens où le capital des entreprises les plus importantes qui y opèrent est propriété de l'Etat. Le poids relatif de ces dernières est en effet considérable et semble avoir encore progressé depuis le lancement des réformes. C'est ainsi qu'en 1994, elles contrôlent 82,85 % de la production totale des IAA (contre 75 % en 1991) et 82,70 % de la valeur ajoutée (76 % en 1991), emploient 72 % des effectifs (62 % en 1991) et distribuent 86 % des salaires bruts du secteur.

En vertu du monopole institutionnel dont la formation remonte aux années 1960 et 1970, ces entreprises peu nombreuses (25 au total) contrôlent de façon quasi-exclusive la transformation de produits alimentaires de base (farines et semoules, lait, huiles de graines, sucre,...) et sont également présentes dans un large éventail de branches agro-alimentaires : produits carnés, conserveries, boissons... De plus, le monopole s'étend au contrôle des circuits d'importation des matières premières et demi-produits nécessaires au fonctionnement des entreprises concernées, mais aussi des réseaux de distribution - commercialisation de denrées issues de la transformation locale ou importées et vendues en l'état.

Les tableaux 1 et 2 donnent un aperçu de la taille des industries et des entreprises agro-alimentaires publiques au regard de leur chiffre d'affaires, leur valeur ajoutée et leurs effectifs :

Tableau 1
Chiffre d'affaires, valeur ajoutée et effectifs des principales IAA du secteur public en 1996

	Produits céréaliers	Produits laitiers	Huiles de graines	Sucre	Tabacs	Boissons (y compris ONCV et ENAJUC)	Protéines animales (hors ORVE)	Total
Chiffre d'affaires	84.302	28.163	21.130	4.871	13.055	9.714	5.556	166.791
Valeur ajoutée	10.926	4.905	5.069	685	6.912	5.862	2.616	36.975
Effectifs	24.370	8.622	5.241	1.782	6.356	7.731	6.363	60.465

Source : Holdings agro-alimentaires

Tableau 2
Chiffre d'affaires, valeur ajoutée et effectifs des principales entreprises agro-alimentaires publiques en 1996
Unité : Million DA.

Entreprises	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée	Effectifs
ENCG	21130	5069	5241
ERIAD Sétif	20678	3849	3543
ERIAD Alger	20508	3381	6647
ERIAD Constantine	15524	2350	5144
ERIAD SBA	15191	1996	4648
SNTA	13055	6912	6356
ERIAD Tiaret	12401	802	4175
ORLAC	12191	2397	3603
ORELAIT	8209	1205	1915
OROLAIT	7763	1303	3104
ENASUCRE	4871	685	1782
EMAL	3583	2678	2228
EMIB	1548	1021	1186
EMIS	1501	791	1016

Sources : Holdings et Ministère de l'Industrie.

La comparaison avec les entreprises agro-industrielles privées montre clairement le degré de concentration élevé du secteur : malgré l'ouverture relative vers l'investissement privé au début des années 1980 et la vague de libéralisation introduite par les Réformes, la place du secteur privé opérant dans l'agro-industrie demeure très modeste. Sur les quelques 8000 entreprises repérées statistiquement en 1994, à peine 206 entreprises emploient plus de 10 travailleurs, avec une taille moyenne de 43 employés. Articulé en partie à l'agriculture locale privée et concentré autour des grands pôles régionaux d'Alger et d'Oran, ce secteur a été «toléré» dans les activités considérées comme moins essentielles : 2e transformation de céréales (boulangeries, pâtisseries, biscuiteries), fabrication de produits laitiers (fromages, yaourts, glaces,...) confiseries et chocolateries, conserves et jus de fruits et légumes, boissons gazeuses,...). Il a dû subir une politique discriminatoire d'accès aux crédits internes et externes pour ses approvisionnements et son fonctionnement. Il a été le plus fortement touché par la crise d'endettement et ses retombées économiques, sa

part ayant paradoxalement reculé en matière de chiffre d'affaire, de valeur ajoutée et d'emplois.

I.2. - La seconde caractéristique structurelle des IAA a trait au statut des entreprises publiques. Celles-ci ont toujours fonctionné selon une logique qui s'apparente très peu à une rationalité économique de production de valeurs et de richesses. Leur fonction-objectif s'articulait autour de la production de biens physiques et non de marges bénéficiaires. Echappant aux exigences de rentabilité et de compétitivité, elles ne pouvaient être considérées comme des agents économiques au sens de la théorie. Fonctionnant en dehors de toute contrainte financière, elles se sont retrouvées dans l'incapacité d'assurer, par leurs propres ressources, l'amortissement de leur capital ou la couverture de leurs dépenses d'exploitation. Ceci explique la dévalorisation permanente du capital mis à leur disposition et leur déficit structurel.

En fait, le maintien de ces entreprises malgré l'accumulation des déficits financiers s'explique fondamentalement par l'accomplissement des missions de service public imposées par l'Etat :

- Prise en charge directe des approvisionnements en produits de large consommation (les biens-salaires) dont les prix à la consommation sont administrés et fixés en dessous de leurs coûts réels afin de permettre leur acquisition par le plus grand nombre.
- Distribution d'emplois et de revenus sans liens avec les besoins réels en main-d'oeuvre et sans rapport avec les normes édictées par le constructeur ni avec la productivité réelle du travail.
- Prise en charge de multiples fonctions sociales sensées améliorer les conditions de travail et de vie du personnel employé (logements, terrains, coopératives de consommation, soins, loisirs,...).

I.3. - La fonction technique essentielle des IAA est la transformation des matières premières d'origine agricole, celles-ci entrant pour une part déterminante dans la structure de leurs coûts. Or, il est bien connu que les IAA algériennes se caractérisent globalement par un faible niveau d'intégration à leur amont agricole. En fait, ce constat gagnerait à être nuancé. Une analyse plus fine montre que l'origine locale ou importée des approvisionnements en matières agricoles, c'est-à-dire l'intensité des relations agriculture locale-industries locales au sein des filières alimentaires, définit trois types d'industries agro-alimentaires à distinguer :

- Le premier type concerne les IAA les plus largement dépendantes des approvisionnements externes et dont la déstructuration interne est la plus avancée : elles sont entièrement déconnectées de l'agriculture locale et sont réduites à des activités de raffinage de semi-produits importés. Il s'agit de l'industrie des huiles de graines (ENCG) et de l'industrie du sucre (ENASUCRE) qui fonctionnent sur la base de l'importation d'huiles brutes et de sucre roux, la culture et la trituration locale des graines oléagineuses et de la betterave à sucre ayant été définitivement abandonnée au début des années 1980. C'est aussi le cas de l'ONAB

pour la fabrication d'aliments composés destinés à l'alimentation animale (importations massives de maïs et de tourteaux de soja).

- Le second type d'IAA concerne particulièrement la semoulerie-minoterie d'une part, la production laitière d'autre part. Il s'agit d'industries utilisant des matières premières agricoles locales (blé dur, blé tendre, lait de vache), mais dans des proportions très faibles qui ne dépassent pas 10 à 15 % du total des approvisionnements pour les cinq ERIAD et 11 % pour les trois Offices du lait. En d'autres termes, la croissance des entreprises publiques céréalières et laitières est liée davantage au volume de leurs importations et donc à une impulsion externe qu'à des excédents agricoles valorisés localement.

- Enfin, le 3e type est représenté par le cas spécifique des industries de conserves et de jus de fruits et légumes (ENAJUC) traitant des matières premières entièrement locales. Ce groupe se caractérise par la faible utilisation des capacités installées, en raison à la fois de la rigidité de l'offre agricole (tomate industrielle, fruits et légumes frais) et de la concurrence exercée par le marché du frais. En effet, les exploitants agricoles ne livrent leur production à l'industrie qu'en cas de surproduction conjoncturelle ou d'insuffisance de capacités de stockage et de conservation à la ferme.

Au delà de cette classification, on peut retenir que, globalement, les industries de transformation de produits de large consommation ont «tourné le dos» à l'agriculture locale et ont eu recours à l'importation de plus en plus massive de matières premières agricoles et de produits semi-finis au fur et à mesure de l'élargissement de leur capacité de transformation et de la montée en cadence de leur production. Le schéma de croissance choisi délibérément pour ces industries a privilégié la logique importatrice au détriment de la recherche d'une dynamique productive interne articulée à la production agricole locale. Cette orientation a pesé lourdement sur les performances des entreprises concernées. En effet, les matières premières et demi-produits importés (céréales, poudre de lait, huiles brutes, sucre roux, tourteaux de soja,...) représentent entre 75 % et 80 % de leurs charges d'exploitation et leurs prix, très fluctuants sur les marchés internationaux, dépendent de facteurs que les entreprises locales ne maîtrisent pas.

Il faut rappeler ici que l'accroissement continu des importations des matières premières et l'élargissement des capacités de production pour assurer un approvisionnement régulier et stable en produits de base n'ont pas permis aux IAA de couvrir la totalité des besoins exprimés. La pression de la demande a toujours nécessité le recours à l'importation de produits finis pour combler les déficits. Cela a concerné aussi bien les denrées importées traditionnellement par l'ONACO - ENAPAL et livrées en l'état à la consommation locale (café, thé, beurre, sucre, lait en poudre,...) que les produits relevant du monopole exercé par les entreprises publiques de transformation (farines, semoules, laits reconstitués, alimentation animale). S'agissant des produits céréaliers par exemple, la part des importations a régulièrement dépassé le quart des disponibilités nationales en semoules et farines (voir tableau n° 3).

Tableau n°3
Disponibilités de semoules et de farines

Années	Semoules				Farines				Total semoules et farines			
	Product. **	Importat. *	Total	Part des import. dans le total	Product. **	Importat. *	Total	Part des import. dans le total	Product. **	Importat. *	Total	Part des import. dans le total
1986	1286900	663900	1950800	34,03%	1046700	87700	1134400	7,73%	2333600	751600	3085200	24,36%
1987	1352000	741100	2093100	35,45%	1134600	32000	1166600	2,74 %	2486600	773100	3259700	23,72 %
1988	1403400	749100	2923900	25,62%	1184600	20400	1205000	1,69%	2588000	769500	3391500	23,72%
1989	1388000	771400	2159400	35,72%	1234000	228200	1462200	15,61%	2622000	999600	3456968	22,92%
1990	1377917	741341	2119258	34,98%	1219462	118248	1337710	8,84%	2597379	859589	3833272	29,47%
1991	1436023	945290	2381313	39,69%	1238052	213907	1451959	14,73%	2674075	1159197	3953865	24,86%
1992	1454958	920475	2375433	38,75%	1218423	360009	1578432	22,81%	2673381	1280484	3820741	30,24%
1993	1486796	751235	2238031	33,57%	1248862	333848	1582710	21,09%	2735658	1085083	3938142	32,39%
1994	1419327	710727	2130054	33,37%	1179615	628473	1808088	34,76%	2598942	1339200	3550358	28,40%
1995	1390972	331118	1722090	19,23%	1059743	768525	1828268	42,04%	2450715	1099643	3205141	34,01%
1996	1463909	3457	1467366	0,21%	924229	813546	1737775	46,81%	2388138	817003		30,97%

La libéralisation du commerce d'importation a même accentué cette tendance avec l'intervention, depuis 1994, des importateurs privés, de sorte que la perte de marchés apparaît comme la menace principale pesant sur les gestionnaires des entreprises agro-alimentaires locales.

I.4.- Une autre caractéristique structurelle de l'ensemble des IAA concerne les équipements industriels installés qui dépendent quasi-exclusivement des fournitures étrangères pour leur renouvellement, leur extension et leur modernisation.

Le potentiel en place est important. Il compte 81 semouleries et minoteries, 17 unités de pâtes alimentaires, 18 laiteries, 9 raffineries d'huiles brutes, 3 raffineries de sucre et de nombreuses autres unités de fabrication d'aliments pour animaux, d'eaux minérales, de boissons alcoolisées, de conserves de fruits et légumes, etc... Il date, pour l'essentiel, de l'effort d'investissements massifs engagé avec la mise en oeuvre des deux plans quadriennaux 1970/73 et 1974/77. Mais le rythme des réalisations a globalement fléchi, d'abord avec la pause en matière d'investissements productifs au profit des investissements d'environnement au début des années 1980, puis avec la chute des ressources financières liées à l'exportation d'hydrocarbures à partir de 1986, et enfin avec le retrait de l'Etat en matière de financement des investissements industriels à la faveur des Réformes économiques. De sorte que, si l'Algérie a pu disposer par le passé d'un outil agro-industriel imposant comparativement à ses voisins du Maghreb ou encore aux pays d'Afrique et du Moyen-Orient, le désinvestissement relatif dans le secteur sur une période longue a réduit considérablement cet avantage.

Certes, les entreprises les plus importantes ont maintenu un effort d'investissement conséquent, malgré les faibles capacités financières de l'Etat. Ainsi, les ERIAD ont créé 16 nouvelles unités de transformation entre 1980 et 1990, ont lancé des programmes d'extension-renovation de certaines unités et ont créé de nouveaux moulins de taille plus modeste après 1990. Mais pour l'ensemble des IAA, la plupart des équipements en place sont considérés comme vétustes, peu automatisés et obsolètes au regard des technologies de génération plus récente utilisées par les pays concurrents. Par ailleurs, la pratique de sur-utilisation des équipements imposée par la forte pression de la demande a déterminé leur usure rapide et prématurée. Les semouleries-minoteries par exemple ont longtemps fonctionné 315 jours par an pour une norme internationale de 250 jours. Et la même sur-utilisation a concerné l'ensemble des autres filières.

Cette situation renvoie fondamentalement à la faiblesse des capacités technologiques de l'Algérie, elle-même résultant des «erreurs» de stratégie antérieures : la priorité a été accordée à l'investissement dans les industries de biens intermédiaires (acier, plastique, ciment,...) et dans celles des biens d'équipement spécifiques à l'agriculture, au transport, à la construction et aux travaux publics, mais nullement dans l'industrie des biens d'équipement universels (les machines-outils). De ce fait, le recours systématique à l'importation d'usines «clés en mains» et «produits en mains» n'a pu déboucher - ne pouvait déboucher - sur un transfert conséquent de techniques localement maîtrisables et reproductibles sur le long terme. La formation technique, la recherche industrielle technologique et la politique d'éducation et de formation en général n'ont pas accompagné la politique d'industrialisation et ses exigences en qualification et en organisation (F. Yachir - 1993).

Dans le domaine strictement agro-alimentaire, l'installation d'usines modernes clés en mains dans toutes les filières a été la solution la plus facile en situation d'aisance financière, mais certainement pas la plus efficace à long terme. On peut se demander en effet pourquoi les possibilités de fabrication de petits équipements agro-industriels par l'industrie locale (ENIAL, ENCC, SONELEC, petites et moyennes entreprises de mécanique du secteur privé,...) ont été si peu sollicitées. Le cas de ENIAL est ici particulièrement significatif : créée initialement (1992) pour la fabrication d'équipements pour les IAA, pour la prestation de services d'engineering pour le compte des ERIAD (suivi et réalisation des projets), ainsi que pour la formation et la recherche en économie agro-alimentaire, l'entreprise s'est peu à peu confinée au commerce d'importation de semoules et farines pour le compte des ERIAD.

I.5. - La dernière caractéristique structurelle que nous retenons ici est la quasi-inexistence des exportations agro-alimentaires. Les tableaux 4 et 5 montrent que, si les importations alimentaires mobilisent des ressources considérables, de l'ordre de 25 à 30 % des importations totales, les exportations alimentaires sont bien dérisoires comparées aux exportations totales du pays. Le taux de couverture des importations alimentaires par les exportations alimentaires, qui était de 131 % en moyenne entre 1963 et 1967, et de 75 % au cours de la décennie 1970, ne dépasse plus depuis les années 1980 la barre des 5 % !!! Encore faut-il préciser qu'il s'agit d'exportation de produits strictement agricoles (fruits frais et secs, vins, poissons et crustacés) et que les produits transformés par les IAA pour l'exportation sont complètement absents.

Tableau n°4
Evolution de la part des importations alimentaires - Unité : Milliard \$.

Années	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total import/CAF	10,27	9,84	9,21	7,05	7,32	9,21	9,65	7,68	8,64	8,30	10,00	10,76	9,09
Import. alim.	1,75	2,18	1,85	1,74	1,90	2,90	2,13	1,94	2,15	2,16	3,10	2,75	2,60
Import. alim. %	17	22,00	20,00	24,70	26,00	31,50	22,10	25,30	25,00	26,00	31,00	25,00	28,69

Sources : 1984 à 1994 : Direction des statistiques - Ministère de l'agriculture et de la pêche - 1997.

1995 à 1996 : Direction générale des Douanes

Tableau n°5

Evolution de la part des exportations alimentaires - Unité : Milliard \$

Années	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total export/FOB	12,77	12,97	7,48	8,74	7,77	9,49	12,78	12,35	11,44	10,16	8,90	10,24	13,09
Export. alim.	0,05	0,06	0,03	0,03	0,03	0,03	0,05	0,06	0,08	0,10	0,07	1,10	1,36
Export. alim %	0,37	0,43	0,35	0,34	0,38	0,36	0,39	0,44	0,71	0,96	0,74	1,06	1,03

Sources : *Idem.*

Telles sont les principaux traits structurels du secteur des IAA saisis à travers les entreprises les plus importantes qui y opèrent. Ces traits résultent fondamentalement des choix socio-économiques retenus dans le passé. Dominé par des entreprises monopolistiques créées, gérées et contrôlées par l'Etat, coupé de son amont agricole et amarré par ses importations aux marchés agro-alimentaires internationaux, ce secteur est marqué dans son fonctionnement par une logique extravertie. Celle-ci pèse lourdement à la fois sur l'équilibre financier interne des entreprises du secteur et sur la balance des paiements de la Nation: à mesure que s'élève le niveau de la production, le besoin de devises pour importer matières premières, autres inputs et produits finis devient plus fort. Or, l'absence d'exportations significatives bloque toute possibilité d'équilibrer la balance agro-alimentaire nationale et de dégager une source de financement alternative pour les entreprises agro-alimentaires. D'où le recours grandissant aux crédits commerciaux de court terme dont on sait qu'ils raccourcissent les délais de paiement de la dette, renchérissent le coût de son remboursement et réduisent les crédits de long terme consacrés au financement des équipements (A. Henni - 1992). De ce point de vue, la crise d'endettement de 1986 n'a pas créé mais simplement révélé au grand jour l'impasse à laquelle la politique alimentaire extravertie devait objectivement conduire tôt ou tard.

Quels sont les changements majeurs intervenus dans ce secteur, notamment depuis la mise en oeuvre du Programme d'ajustement structurel en 1994 ? Peut-on considérer que ces changements sont de nature à infléchir les tendances lourdes que nous venons de dégager ?

II. LA POLITIQUE DE RESTRUCTURATION DES IAA: ANALYSE CRITIQUE.

Depuis le lancement des Réformes en 1988-1989 et plus encore depuis la mise en oeuvre du P.A.S. en mars 1994, le contexte institutionnel a connu une série de transformations dans le sens d'une tentative de restauration des mécanismes d'une économie concurrentielle. Les textes sur l'autonomie des entreprises publiques économiques, la libéralisation des différents régimes de prix, la démonopolisation des importations et l'accès du secteur privé à cette activité, la restauration de l'autonomie de la Banque Centrale et l'adoption de politiques monétaires, de taux d'intérêt et de taux de change plus actives,... comptent parmi les plus importantes de ces transformations. Cependant, les restructurations sectorielles, notamment dans l'industrie, sur lesquelles devrait reposer la relance économique effective, n'ont pas évolué au même rythme et marquent encore le pas. Le secteur des IAA illustre parfaitement les difficultés que rencontrent pouvoirs publics,

opérateurs et partenaires sociaux à s'accorder sur les aspects structurels de l'Ajustement.

II.1. La nouvelle politique organisationnelle

A la faveur de l'ordonnance 15.25 du 06/10/1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les huit anciens Fonds de Participation mis en place en 1988 sont remplacés par 11 holding publics, chaque holding regroupant les EPE opérant dans des branches d'activité homogènes. Les holdings sont gérées non plus par un Conseil d'Administration, mais par un Directoire sous le contrôle d'un Conseil de surveillance. En outre, il a été créé un Conseil National des Participations de l'Etat (CNPE) chargé de la coordination et de l'orientation des activités des holdings publics. Placé sous l'autorité du chef du gouvernement qui en assure la présidence, cet organe est doté d'un secrétariat technique permanent sous la responsabilité d'un «Délégué aux Participations de l'Etat».

L'ancien Fond de Participation des industries agro-alimentaires de base a été scindé en deux holdings, le holding agro-alimentaire de base et le holding agro-alimentaire divers (Agro-div.), chacun détenant le portefeuille des EPE suivantes :

Tableau 6
Liste des EPE dont les portefeuilles sont détenus par les deux holdings des industries agro-alimentaires en 1996

EPE DU HOLDING AGRODIVERS	EPE DU HOLDING AGRO-ALIMENTAIRE DE BASE
ORAC	ERAD ALGER
ORAVIE	ERAD SETIF
ORAVIO	ERAD TIARET
ORVE*	ERAD SIDI BEL ABBAS (SBA)
ONDPA*	ERAD CONSTANTINE
EMAL	ORLAC
EMIB	ORELAI
EMIS	OROLAI
ONCV	ENASUCRE
ENAJUC	ENCQ
ENAFROID	SNTA
ENACT	
BNEDER	
ENAPAL*	
ONAB	

Source : Holdings agro-alimentaires, cité par F. BRABEZ (1998).

NB : * : Entreprises dissoutes

La première remarque d'importance est que l'Office Algérien Interprofessionnel de Céréales (OAIC), créé en 1962 et qui détient à ce jour le monopole d'importation des céréales, n'est pas concerné par le nouveau découpage. Dix années après les textes sur l'Autonomie, l'Office demeure encore sous la tutelle des pouvoirs publics et continue à bénéficier de subventions importantes allouées par le Trésor public mais aussi d'opérations d'assainissement au titre des sujétions de l'Etat.

Mis en place en mai 1996, un Comité Interprofessionnel des céréales a reconduit les anciennes structures (OAIC - CCLS et leurs unions) dans leurs missions respectives d'approvisionnement et de régulation du marché des céréales d'une part, de collecte des céréales locales d'autre part. Les attributions de l'OAIC ont même été renforcées puisque l'Office prend également en charge, à compter du 1^{er} janvier 1997, les activités

d'importation de semoules et farines dévolues auparavant à une autre structure - ENIAL - dont la dissolution a été prononcée tout récemment **[1]**.

Par ailleurs, la distribution des portefeuilles entre les deux holdings révèle la reconduction de la vocation des pouvoirs publics à organiser, à orienter et à contrôler le secteur des IAA. Elle affiche les préférences de l'Etat en matière de politique agro-industrielle : le holding agro-alimentaire de base regroupe les activités considérées par l'Etat comme «stratégiques», mais sans que cette notion ne soit clairement explicitée. Néanmoins, il est facile de constater qu'il s'agit d'activités productrices de biens-salaire et qu'elles constituent l'essentiel du secteur agro-alimentaire public en termes de chiffre d'affaires (90 %) et d'effectifs (82%). L'Etat y maintiendra sa présence en tant qu'actionnaire et en tant qu'investisseur. Le holding agro-alimentaire divers, par contre, regroupe des activités «relevant de l'espace concurrentiel» et devant être valorisées dans une perspective de privatisation. Ce holding gère également le portefeuille du BNEDER (bureau d'étude) et de l'ENACT (Entreprise de Contrôle Technique et d'Agréage).

Là encore se pose la question de la compatibilité entre le maintien du contrôle étatique sur les principales IAA conçues comme devant remplir encore des missions de service public, et la mise en oeuvre de la dérégulation, c'est-à-dire de l'abandon de la régulation étatique de l'économie au profit des règles strictes du marché jugées plus rationnelles et plus efficaces. Rappelons que l'émancipation de la sphère économique vis-à-vis de l'Etat est inscrite dans les lois sur l'autonomie des EPE depuis 1988. Ces textes reconnaissent aux dirigeants de ces entreprises la liberté totale de définir leur stratégie en dehors de toute sujétion de l'Etat, mais les Fonds de Participation chargés de concrétiser la séparation Entreprises - Etat ont fonctionné comme de simple agents fiduciaires de l'Etat, sans réelle autonomie et sans grande liberté d'action.

L'ordonnance du 06/10/1995 investit à son tour les holdings publics de tous les attributs du droit de propriété sur les participations détenues par les EPE, ce qui les autorise légalement à impulser toute opération de restructuration et de partenariat nécessaires à l'amélioration des performances des entreprises qu'ils contrôlent. On ne peut cependant considérer que l'autonomie des EPE est aujourd'hui réalité. En comparaison avec les Fonds de Participation, on peut relever une concentration encore plus forte du pouvoir réel de décision à un niveau qui dépasse les prérogatives des EPE et même des holdings. Par le biais du CNPE (Conseil National des Participations de l'Etat), les pouvoirs publics conservent une capacité forte d'intervention, d'orientation et de contrôle des actions économiques engagées «sur le terrain» par les holdings, notamment en matière de restructuration et de politique industrielles : les EPE subissent la sanction, non pas du marché, mais du CNPE. Du reste, la cooptation est encore de rigueur dans la nomination des responsables des holdings et des entreprises, perpétuant ainsi les mêmes pratiques et les mêmes méthodes de travail que par le passé.

La restructuration en cours des IAA obéit à une démarche unique appliquée à l'ensemble du secteur industriel et articulée autour du triptyque :

- réhabilitation du patrimoine existant
- redressement interne (arrêt de la dégradation financière, compression d'effectifs,...)
- privatisation totale ou partielle.

Sur la base d'un schéma directeur de restructuration conçu en 1996 par le Ministère de l'Industrie et de la Restructuration, chaque entreprise industrielle est invitée à élaborer un plan de redressement interne devant déboucher sur un contrat de performance négocié avec les managers et le holding de rattachement. Une circulaire ministérielle en date du 17 mars 1996 fixe comme objectif ultime au nouveau dispositif l'arrêt de la dégradation de l'outil de production au niveau de chaque unité de production et propose la simplification de la configuration des EPE par recentrage sur leur activité de base (le métier de base). Après diagnostic, les autres activités dites secondaires et ne faisant pas partir des unités intégrées au métier de base seront :

- soit proposées à la fermeture si elles ne sont ni rentables ni redressables.
- soit proposées à la privatisation si elles sont rentables.
- soit proposées au redressement, à l'essaimage et à la filialisation si elles sont non rentables mais redressables.

Ces opérations sont largement engagées aujourd'hui dans l'agro-industrie, mais avec une conception et des modalités bien différentes selon qu'il s'agit du holding de base ou du holding agro-alimentaire divers.

a) La vision organisationnelle du holding de base semble marquée par le souci de consolider la position de monopole des entreprises dont il gère le portefeuille. Mises à l'abri de la concurrence, celles-ci continueront encore à supporter les charges de sujétion de l'Etat et à subir la contrainte de prix administrés pour la semoule courante, la farine panifiable et le lait de consommation. Cette situation est évidemment en contradiction avec la logique marchande de rentabilité financière exigée des entreprises publiques, d'autant que les subventions accordées par l'Etat aux céréales importées tendent à se réduire, voire même à disparaître, ce qui entraîne nécessairement l'accroissement des prix de rétrocession des blés de l'OAIC aux ERIAD.

Outre cet aspect, les plans directeurs de développement élaborés par le holding de base gravitent autour des points suivants :

- La réhabilitation de l'appareil industriel passe d'abord par un recentrage strict sur le métier de base des entreprises : trituration des blés, production de pâtes alimentaires et de levures, fabrication de lait et produits laitiers, raffinage d'huiles brutes et de sucre roux,... Toutes les autres activités sont «délestées», c'est-à-dire proposées à la privatisation : boulangeries, chocolateries, biscuiteries et activités de

distribution pour la filière «céréales», points de vente et centres de collecte de lait cru pour la filière «lait». La fermeture des unités vétustes et déficitaires d'Alger (UP1 et UP6), de Béjaïa (UP8), de Maghnia (UP9) et de Meftah appartenant à l'ENCG, ainsi que l'unité de conditionnement de sucre de Sfisef va également dans le sens de la réhabilitation de l'appareil industriel.

- Dans la perspective d'ouverture des marchés, les unités maintenues seront organisées en groupes industriels après leur filialisation. Ainsi, les cinq ERIAD de la filière céréalière seront remplacées par trois groupes (Est, Centre, Ouest), véritables sous-holding régionaux, contrôlant 42 filiales. Un groupe lait, constitué de 19 filiales, remplacera les trois offices régionaux du lait. Enfin, les unités de production de l'ENCG seront regroupées en 4 filiales constituant le groupe corps gras.

- Le holding agro-alimentaire de base envisage le recours au partenariat et à l'ouverture du capital social des différentes filiales aux investisseurs privés comme moyen de financement des investissements d'extension et de modernisation. Pour les Offices du lait, il est précisé que l'ouverture du capital social serait à hauteur d'un maximum de participation de 65 %.

- Enfin, le holding de base envisage une meilleure collaboration avec l'agriculture pour faire de ce dernier secteur, à terme, la source principale des approvisionnements en matières premières. Le développement des activités de l'amont agricole et donc l'accroissement du taux d'intégration suppose l'investissement dans l'agriculture ou l'agro-élevage. Les premières expériences en ce domaine sont celles de ERIAD - Sétif et de ORELAIT qui gèrent chacune une exploitation agricole, tandis que l'ENCG compte lancer un investissement en partenariat sur un terrain de 26000 m² (à Oran) équipé de 12 bacs de stockage de graines oléagineuses.

b) La vision développée par Agro-div est sensiblement différente. La lecture du «Plan stratégique d'Agrodiv» adopté par le CNPE le 02/02/1997 montre que l'on y retrouve certes les mêmes préoccupations de recentrage sur le métier de base, de partenariat et de resserrement des liens avec l'agriculture. Mais les idées dominantes ici sont le désengagement de l'Etat des activités concernées dites «concurrentielles», la compression des effectifs, et la préparation d'opportunités à la privatisation.

La mise en oeuvre de ce Plan au 31/12/1997, soit moins d'une année après son élaboration, a abouti à la dissolution de 4 entreprises (ENAFROID, ORVE, ENAPAL et ONDPA), à la fermeture de 5 unités de ENAJUC et de 3 unités de l'entreprise des eaux minérales de Batna, ainsi qu'à une forte compression d'effectifs qui a concerné 13.782 agents, soit 42 % du total des effectifs des entreprises détenues par le holding. De même, il est annoncé une autre vague de compression d'effectifs de 1200 travailleurs pour l'année 1998, ainsi que la privatisation totale des trois entreprises de la filière boissons: EMAL, EMAB et EMIS.

La filialisation des unités de production est une autre option du holding : 37 filiales contrôlées par les entreprises du portefeuille et 17 autres (notamment issues des unités de ENAFROID et ENAPAL) gérées directement par le holding ont été créées. Des perspectives de partenariat avec le capital étranger sont définies dans des créneaux bien précis. Ainsi, il est attendu la réalisation de projets avec l'américain PFIZER dans le domaine du médicament vétérinaire et avec le holding hongrois BALBOLNA dans l'aviculture.

c) Il est facile de relever que, pour les deux holdings, la nouvelle politique en direction des IAA se limite jusqu'à présent à des restructurations physiques accompagnées de mesures d'assainissements financiers des entreprises dans le but d'en assurer la survie.

Il faut se rappeler en effet que le holding est une pure société financière dont la naissance dans les pays développés a été l'aboutissement d'un long processus d'évolution des structures de production et des mécanismes de marché. Que peut signifier alors la constitution de holdings publics dans une économie où la transition vers l'économie de marché est à peine engagée, où les catégories marchandes se substituent difficilement aux anciennes logiques de fonctionnement et où la concurrence au sein du secteur public est loin d'être la règle ? D'autre part, le dispositif banques - entreprises publiques mis en place en juin 1996 s'apparente à un financement de sauvetage destiné à soutenir les entreprises publiques en difficulté. Les améliorations de la situation financière récemment enregistrées pour certaines d'entre elles ne sont pas fondées sur des gains de productivité qui auraient pu résulter d'une bonne connaissance des marchés et du comportement des consommateurs, d'une meilleure organisation interne de la gestion, d'une augmentation de l'efficacité technique de l'investissement et/ou de l'amélioration de la qualité des produits. Elles s'expliquent simplement par le rééchelonnement d'une partie de la dette des entreprises concernées auprès des banques et du Trésor public, par les réévaluations des investissements corporels amortissables, ainsi que par les hausses des prix de vente à la faveur d'une réglementation permissive. Tous ces ajustements de court terme ne sont pas de nature à préparer les équilibres à long terme, mais risquent au contraire de les compliquer en l'absence d'une restructuration offensive et dynamique pour aider les entreprises les plus performantes à s'adapter aux nouvelles mutations.

II. 2. Les conditions d'une restructuration réussie

L'expérience vécue avec la mise en oeuvre du P.A.S. recommandé par le FMI, ainsi que les résultats auxquels elle a abouti, sont riches d'enseignements qu'il est impératif de «capitaliser». Il est clairement apparu que, loin d'être limitée dans le temps, la restructuration d'une économie ou d'un secteur d'activité est un processus permanent d'adaptation à la dynamique des marchés internes et externes. L'adaptation par réajustements successifs peut alors prendre deux formes bien distinctes : elle peut être «subie» lorsqu'elle intervient dans le cadre de la conditionnalité dans un contexte d'endettement et de forte déstructuration économique ou, au contraire, procéder d'un choix

autonome, planifié et porté par un large consensus social interne. Or, il semble bien que le contenu précis de l'ajustement structurel, ainsi que sa cohérence technique et temporelle, dépendent d'abord de la dynamique sociale interne aux pays qui l'appliquent. En effet, l'intérêt des acteurs externes (institutions financières internationales, firmes multinationales,...) est porté en priorité sur la stabilisation macro-financière qui permet de retrouver la solvabilité perdue vis-à-vis des créanciers internationaux. Ils disposent pour cela des moyens de pression nécessaires pour y parvenir. Mais leur capacité à imposer l'ajustement structurel proprement dit, visant la relance de l'activité économique et la création d'emplois productifs, s'avère beaucoup plus limitée, principalement en raison des divers conflits d'intérêts qui naissent entre les groupes sociaux à l'occasion des restructurations économiques. De sorte que l'action des acteurs externes ne peut aller bien souvent au delà de la proposition de vagues programmes indicatifs : «la réforme, écrit A. Benachenhou (1998), redistribue le pouvoir économique, réorganise les statuts sociaux, transforme rapidement la répartition des revenus, affecte la répartition des rentes et des prébendes. Pour toutes ces raisons, des groupes sociaux vont y gagner et d'autres y perdre. Des stratégies et des alliances multiples vont se déployer, évolutives dans le temps, qui vont affecter le cheminement des réformes». Or, il est maintenant admis que la stabilisation macro-financière la plus sûre dans le long terme est celle qui s'accompagne d'une restructuration économique offensive et d'une relance économique effective. Essayons d'en tracer les contours pour le cas des IAA.

En partant des caractéristiques principales des IAA et des insuffisances de la restructuration en cours, il est possible de fixer les équations les plus importantes à résoudre pour sortir le secteur de la crise actuelle :

1 - Faire reposer la dynamique des IAA non plus sur les solutions externes (recours systématique aux importations et à l'endettement), mais sur le travail productif de valeurs et de surplus mobilisables à des fins d'accumulation interne. L'objectif est donc de rendre la production locale plus compétitive. Cela suppose une révision en profondeur des rapports Etat-entreprises agro-alimentaires publiques, l'autonomie réelle de ces dernières devant être conçue comme un mode de gestion alternatif capable de les libérer des contraintes bureaucratiques et des sujétions de l'Etat, mais aussi de les faire évoluer dans un contexte de libre concurrence et de compétitivité. Pour y arriver, il s'agit d'abord d'introduire dans les entreprises publiques une base managériale nouvelle fondée sur la transparence dans la désignation des dirigeants qui ne pourraient être jugés que sur la qualité de leur formation, leurs compétences et leurs résultats. Cette option est primordiale, sachant que la compétence des dirigeants et des cadres est un facteur essentiel de la compétitivité des entreprises en économie libérale. Il s'agit aussi, afin de réduire le degré de concentration de la production des principaux produits agro-alimentaires, d'aménager une place plus importante à l'initiative privée, les seules barrières à l'entrée des différentes branches du secteur devant être celles que les lois du marché auront imposées. Mais il faut dans le même temps éviter la constitution de monopole privés à la production ou à l'importation, l'économie libérale de marché

n'admettant pas le maintien de structures oligopolistiques publiques ou privées.

2 - Réorganiser l'agriculture et les IAA en un système agro-alimentaire complémentaire et cohérent, de sorte que l'accroissement de la production agricole au sens large réponde progressivement aux besoins de l'appareil de production industriel. Il s'agit dans ce cas de définir les formules d'articulation agriculture-industries d'aval les plus efficaces, là où les potentialités existent, en privilégiant les associations de producteurs et l'inter-profession de façon à lier plus étroitement les intérêts des différents partenaires dans le cadre de relations contractuelles stables. En effet, l'existence de tels contrats assure la régularité des approvisionnements, garantit la stabilité des coûts et des prix, protège contre des défaillances éventuelles de l'une ou l'autre partie contractante.

3 - Réhabiliter le commerce d'exportation comme base financière essentielle de l'accumulation. Les entreprises les plus compétitives sont celles qui réussissent à défendre et à élargir leur part de marché. Or, dans le contexte de la mondialisation, la réalisation de la valeur sur les marchés internationaux est une source privilégiée de financement du développement. Elle participe puissamment à l'attraction de l'investissement direct étranger sur lequel sont fondés tous les espoirs de « mise à niveau » des industries locales. Outre le réaménagement nécessaire de l'environnement local, notamment infrastructural, cela suppose une bonne appréciation des possibilités d'exportation à travers des études de marché, une connaissance approfondie des rouages administratifs et des règles douanières, un appui efficace des banques et des sociétés d'assurance et une stratégie active de partenariat et d'alliance avec d'autres entreprises locales ou étrangères opérant dans les mêmes créneaux.

CONCLUSION

En définitive, le défi majeur posé à l'Algérie est la libéralisation économique interne dans un univers politique à vocation démocratique, cette orientation se présentant aujourd'hui comme la seule stratégie efficace de sortie de crise et de relance économique. Par la place importante qu'il occupe dans le tissu industriel national, le secteur des IAA peut apporter une contribution décisive à la réalisation de ce projet. A défaut, le démantèlement de l'outil de production agro-industriel tendra à reproduire, en l'approfondissant, la division internationale traditionnelle qui fait de l'Algérie un pays fournisseur de produits énergétiques et un consommateur passif de produits manufacturés de services et de technologies.

Références bibliographiques

AUDROUING J.F, 1995. *Les industries agro-alimentaires* - Coll. Economie de poche - Ed. Economica - Paris.

BOUKELLA M, 1996. Les industries agro-alimentaires en Algérie : politiques, structures et performances depuis l'indépendance. *Cahiers Options Méditerranéennes - CIHEAM/CREAD - volume 19.*

BOUKELLA M. ET MEZAACHE A, 1997. *Ajustement structurel et politiques sociales : le cas de l'Algérie.* Fondation Friedrich EBERT - Alger.

BOUYACOUB A, 1997. Le comportement des entreprises publiques en période de transition en Algérie - *Revue Algérienne d'Economie et de Gestion - Université d'Oran Es-Senia - n° 1.*

HAMLAOUI Y, 1998. *Impact de l'ajustement macro-économique - Agro-alimentaire divers.*

HENNI A, 1992. *La dette* - Ed. ENAG - Alger.

YACHIR F, 1990. L'ajustement structurel dans le Tiers-Monde - *Cahiers du CREAD n° 21.*

FONDS DE PARTICIPATION DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES, 1995. Données économiques.

HOLDING PUBLIC AGRO-ALIMENTAIRE DE BASE 1996. Eléments de stratégie.

HOLDING PUBLIC AGRO-ALIMENTAIRE DE BASE 1997. Rapport moral du directoire - exercice 1996.

INFORMATIONS STATISTIQUES SUR LA CONJONCTURE, 1997, n° 22 - ONS.

YACHIR F, 1996. «Algérie : l'ajustement inachevé, in : le Maghreb : enlisement ou nouveau départ. Ed. L'Harmattan - Paris.

PEREZ R, 1992. «Le système alimentaire et agro-industriel méditerranéen» CIHEAM - Colloque de BARI (Italie) - 1-3 Oct. 1992.

RASTOIN J.L, 1992. «Les grandes tendances de l'agro-industrie dans le monde» CIHEAM - Colloque de BARI (Italie) 1-3 oct. 1992.

Notes

[*] Maître de Conférences à l'Institut des Sciences Economiques d'Alger. Chercheur-Associé au CREAD.

[1] Une première interrogation apparaît à ce niveau: comment faire évoluer un secteur d'activité économique vers la régulation par le marché, la concurrence et la compétitivité lorsque l'opérateur le plus important de ce secteur (l'OAIC) garde encore, au nom de la puissance publique, le contrôle des importations et de la distribution de la denrée la plus consommée dans le pays ?

L'argument de l'équilibre social si souvent avancé justifie-t-il le maintien de ce monopole ?