

# **FORCES ET FAIBLESSES DES PME(S) PRIVEES ALGERIENNES : une analyse empirique à partir des enquêtes de 1995 et 2012.**

**Mme. SEKKAL Houria, MAA, Université d'Oran 2.**

## **RESUME :**

Ce n'est qu'à partir de la fin des années 80 que l'on assiste en Algérie à un regain d'intérêt pour la petite et moyenne entreprise présentée dès lors comme le pilier du développement.

Dès 1988, des mesures sont prises pour encourager et promouvoir l'investissement privé. L'Etat fait donc du développement des PME l'une de ses priorités, afin de lutter contre le chômage, moderniser le tissu productif national, contenir les importations et résoudre les déséquilibres régionaux. Les différents codes des investissements (de 1993, puis de 2001) traduisent clairement cette volonté

Le travail que nous présentons consiste en une étude micro-économique, et tente, à partir d'une enquête réalisée auprès de 24 PME situées dans la wilaya d'Oran de cerner la réalité de l'entreprise privée et son évolution dans un environnement radicalement transformé depuis les réformes économiques initiées en 1988.

Pour ce faire, nous étudierons ces entreprises sur deux périodes différentes, (la première, en 1995 au moment de l'engagement du pays dans la voie de l'économie de marché, et la seconde, en 2012, plus d'une décennie et demi après la mise en place des réformes), afin d'obtenir une plus juste appréciation de l'évolution de ces PME dans le contexte des réformes.

**Mots clés :** Entreprise, PME, Entrepreneur, Entrepreneuriat, Compétitivité, PME algérienne, Codes des investissements, Réforme économique en Algérie.

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة من المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي والتخطيط المستقبلي وتمثل احدى دعائم العالم. التنمية الاساسية في أي دولة في وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما و اساسيا في التنمية الاجتماعية والاجتماعية في مختلف الدول المتقدمة والنامية و يبرز هذا الدور من خلال انتشارها في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني فهي القوة المحركة له والمصدر التقليدي لنموه وتطويره كما ان عددها يشكل نسبة كبيرة بالمقارنة مع عدد المشروعات الكلية في معظم بلدان العالم وعلى ضوء هذا نطرح الاشكالية التالية: ما دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ماهي اهميتها على كافة المستويات و المشاكل التي تواجهها و تعيق تطورها و العناصر الكفيلة بتطويرها و زيادة انتاجها ؟

## **ABSTRACT :**

It 's until the late 80s that we are witnessing in Algeria to a renewed interest in the small and medium enterprise therefore presented as the pillar of development.

Since 1988, measures are taken to encourage and promote private investment. The State therefore SME development one of its priorities to fight against unemployment, modernize the national productive fabric, contain imports and solve regional imbalances. Different investment codes (1993 and 2001) clearly reflect the desire

The work we present is a micro- economic study and attempts from a survey of 24 SMEs in Oran identify the reality of private enterprise and its development in a radically environment transformed since the economic reforms initiated in 1988.

To do this, we have investigated these companies on two different periods ( the first in 1995 when the country's commitment towards the market economy, and the second , in 2012, more than a decade and half after the implementation of reforms ), to obtain a more accurate assessment of the evolution of SMEs in the context of reforms.

Keywords : Corporate, SME, Entrepreneur, Entrepreneurship, Competitiveness, Algerian SMEs, investment codes, Economic Reform in Algeria.

## **Introduction.**

La prise en considération de la spécificité et de la diversité de la petite et moyenne entreprise, son rôle significatif dans le développement économique moderne, et sa capacité à s'adapter à un environnement de plus en plus turbulent, explique l'intérêt que nous accordons à la PME privé en Algérie. De nombreuses petites entreprises naissent d'une idée formulée par une ou deux personnes qui investissent leurs propres deniers, et souvent, font appel à leur famille ou amis pour un financement de départ. Etant de type familial, leur spécificité dépendra en grande partie de la nature du lien qui unit le dirigeant (souvent propriétaire) à son entreprise.

L'objet de cette étude tente, sur la base d'une enquête réalisée auprès d'un échantillon de 24 entreprises privées situées dans la wilaya d'Oran et sur deux périodes; 1995 et 2012, de cerner la réalité de l'entreprise privée et son évolution dans un environnement radicalement transformé depuis les réformes économiques initiées en 1988.

Les résultats détaillés de l'enquête réalisée en 1995 éclairent sur certaines des caractéristiques majeures des PME(s). La deuxième enquête réalisée en 2012, étudie les changements survenus au sein de notre échantillon, et constate l'impact des réformes sur l'activité de ces mêmes entreprises.

### **1. PRESENTATION DE L'ENQUETE : SITUATION EN 1995.**

Notre échantillon est constitué d'entreprises de production et de services. L'étude s'étend aux secteurs du textile, des matières plastiques, de l'agro-alimentaire, du bâtiment des travaux publics, des matériaux de construction, des sociétés de négoce international et de la formation.

La classification des 24 entreprises est construite selon la nature de l'activité que nous présentons dans le tableau N°1

**Tableau N°1: présentation de l'échantillon des 24 entreprises enquêtées**

| classification | Secteur d'activité             | Entreprises      | Nature de l'activité            | Nombre    |
|----------------|--------------------------------|------------------|---------------------------------|-----------|
| <b>01</b>      | <i>Industrie plastique</i>     |                  |                                 | <b>08</b> |
|                |                                | <b>E1 / E3</b>   | Chaussures                      | 02        |
|                |                                | <b>E5 / E12</b>  | Articles ménagers               | 02        |
|                |                                | <b>E7</b>        | Articles scolaires              | 01        |
|                |                                | <b>E11</b>       | Plaques translucides            | 01        |
|                |                                | <b>E13</b>       | Construction navale             | 01        |
|                |                                | <b>E23</b>       | Paillettes pour habillement     | 01        |
| <b>02</b>      | <i>Industrie du textile</i>    |                  |                                 | <b>04</b> |
|                |                                | <b>E6</b>        | Tapis synthétiques              | 01        |
|                |                                | <b>E10</b>       | Chaussettes                     | 01        |
|                |                                | <b>E15</b>       | Teinture pour textiles          | 01        |
|                |                                | <b>E18</b>       | ssage (voilages)                | 01        |
| <b>03</b>      | <i>Céramique et faïence</i>    |                  |                                 | <b>02</b> |
|                |                                | <b>E2</b>        | ramique de sol                  | 01        |
|                |                                | <b>E20</b>       | belots en céramique             | 01        |
| <b>04</b>      | <i>Agro-alimentaire</i>        |                  |                                 | <b>02</b> |
|                |                                | <b>E14 / E16</b> | onfiserie                       | 02        |
| <b>05</b>      | <i>Petite mécanique</i>        |                  |                                 | <b>01</b> |
|                |                                | <b>E4</b>        | rrurerie                        | 01        |
| <b>06</b>      | <i>Emballage</i>               |                  |                                 | <b>02</b> |
|                |                                | <b>E8</b>        | Emballage en carton             | 01        |
|                |                                | <b>E9</b>        | rrerie d'emballage              | 01        |
| <b>07</b>      | <i>Entreprise/construction</i> | <b>E19</b>       |                                 | <b>01</b> |
| <b>08</b>      | <i>Ent/ses négoce inter</i>    |                  |                                 | <b>03</b> |
|                |                                | <b>E21</b>       | Importation de matière première | 01        |
|                |                                | <b>E22 / E24</b> | Négoce multi-produits           | 02        |
| <b>09</b>      | <i>Ecole privée de gestion</i> | <b>E17</b>       |                                 | <b>01</b> |
| <b>Total</b>   |                                |                  |                                 | <b>24</b> |

## **2. RESULTAT DE L'ENQUETE**

### **2.1 Informations de base sur l'entreprise**

La première étape de l'enquête porte sur l'entreprise (sa date de création, son statut juridique, l'origine des capitaux à la constitution), son dirigeant et sa formation Ces informations permettent de mieux cerner le mode de fonctionnement de l'entreprise et l'état d'esprit de son propriétaire.

L'ensemble des entreprises de notre échantillon ont été créées après 1963; nous les avons reparti en en trois groupes:

12 ont été créées entre 1963-1982 ; 02 entre 1982-1988, 10 ont été créées depuis 1989.

Cette répartition a été fortement influencée par l'ensemble des mesures législatives en direction de l'investissement privé, la période 1982-1988 lui a été peu favorable. Toutes ces entreprises se sont constituées, majoritairement à partir d'un patrimoine personnel ou familial. En générale ces sociétés sont :

- Soit créées par le père en association avec un ou plusieurs de ses fils.

Bien que créées sous forme de sociétés, ces entreprises peuvent, dans ce cas, être assimilées à des entreprises individuelles. Lorsque le père se retire, les parts sont partagées entre les enfants.

- Soit constituées sur la base d'une association de plusieurs familles chacune étant représentée par un ou deux membres. Le patrimoine familial du dirigeant se confond en fait, avec le patrimoine de l'entreprise, au travers duquel il poursuit la réalisation de ses objectifs personnels. Cela influe directement sur la gestion de la PME et dans bien des cas, pousse le dirigeant à refuser le financement externe de l'entreprise afin de préserver une autonomie de décision.

## **2.2 Le modèle juridique dominant**

La nature du financement de l'activité lors de la création de l'entreprise, explique la forme juridique dominante de ces entreprises. la société à responsabilité limitée (SARL). Cette dernière, tient à la fois de la société de capitaux et de la société de personnes. L'élément subjectif dans le choix des associés y est aussi important que dans la S.N.C. (société en nom collectif), et la responsabilité financière est limitée au montant des apports de chacun.

Quand ses capacités financières le lui permettent, l'association familiale ne concentre pas ses avoirs dans une seule entreprise, préférant diversifier ses actifs.

Ces décisions sont souvent motivées dans ce sens par une meilleure gestion fiscale, une précaution par rapport aux aléas de la conjoncture et une plus grande mobilité des capitaux.

## **2.3 L'entreprise est une association familiale**

L'échantillon illustre l'importance du lien parental dans le financement de nouvelles activités

- |                             |                                   |
|-----------------------------|-----------------------------------|
| Les entreprises (1, 2)      | représentent une même famille F1, |
| Les entreprises (4, 5)      | représentent une même famille F2, |
| Les entreprises (6, 15)     | représentent une même famille F3, |
| Les entreprises (8, 10, 12) | représentent une même famille F4, |

Les entreprises (16,21) représentent une même famille F5.

### 2.3.1 La taille des entreprises

L'échantillon est surtout constitué de moyennes entreprises répondant aux conditions de la loi sur la (PME)<sup>1</sup>. Leur effectif varie de 3 à 150 salariés. Les entreprises commerciales emploient en moyenne 5 personnes ; Les entreprises industrielles, mis à part deux d'entre elles (employant 5 et 8 salariés) ont un effectif moyen de 55 employés et 50% d'entre elles emploient plus de 40 personnes. Le nombre de techniciens supérieurs varie de 2 à 17 selon les entreprises. On constate que les trois unités les plus récentes en comptent entre 10 et 17.

### 2.3.2 Identité des chefs d'entreprises

Les dirigeants de ces entreprises n'ont pas de formation spécifique correspondant à leur secteur d'activité. La répartition des entreprises par date de création, divise naturellement les entrepreneurs de notre échantillon en deux groupes, ceux qui ont créé leur propre entreprise entre 1963 et 1988, et les autres.

- **Les investisseurs qui ont créé leur entreprise avant 1988**

14 entrepreneurs sur 24, soit 58% sont pour la plupart d'anciens commerçants ou importateurs reconvertis dans l'industrie du fait du monopole de l'importation réservé à l'Etat.

Seule une personne a créé sa propre entreprise à partir de capitaux réunis auprès de sa famille et d'amis.

Ces entrepreneurs sont des techniciens de formation ou des autodidactes. Ils n'ont pas « peurs » de prendre des risques et d'investir tout leur patrimoine dans la création de leur propre entreprise. Leur objectif est de rester indépendant et développer leur société afin de transmettre un patrimoine qui assurera la sécurité matérielle aux descendants.

Ces réponses permettent de définir les logiques d'action de ces entrepreneurs qui se résument par : 1. Pérennité, 2. Indépendance, 3. Croissance et correspondent donc à la catégorie d'entrepreneurs définie par P.E Julien et Marchesnay, appelé entrepreneurs « PIC », initiales des trois motivations citées.

- **Les investisseurs qui ont créées leur entreprise après 1988**

---

<sup>1</sup>Loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME(s), jo n° 77 du 15-12-2001

Dix (10) entrepreneurs sur 24, **soit 42%**, que nous nommons « investisseurs de la seconde génération », se sont :

- soit des enfants d'entrepreneurs qui sont en général titulaires d'un diplôme universitaire (avocat, architecte, médecin) qui dirigent seuls, ou auprès de leur père et/ou frères, l'entreprise familiale ;

Dans ce cas, les entreprises industrielles nouvelles, (6 des 10 entreprises, soit 60%) sont financées par une partie des bénéfices réalisés par une première activité (industrielle ou commerciale) créée par le père.

Par l'autofinancement, l'accroissement du patrimoine familial, est ainsi réinvesti dans une seconde entreprise, les entrepreneurs affirment tous une préférence à diversifier les activités au profit des enfants, plutôt que d'accroître la première société.

- Soit des investisseurs (4 entreprises sur 10, soit 40%), également diplômés, et qui ont préféré s'orienter vers le secteur tertiaire.

Dans ce groupe, les chefs d'entreprises, composés de 4 importateurs, d'une directrice d'école de commerce et d'un entrepreneur dans les BTP, ont eu recours à une épargne personnelle et/ou à des fonds empruntés à leur famille pour financer leur activité.

Lorsque le fils crée sa propre société, elle est souvent plus moderne et mieux adaptée aux exigences actuelles du marché .Il se soucie davantage de la qualité des produits et adopte des règles de gestion plus modernes.

Nous constatons que parmi les 10 entreprises créées depuis 1988, 90% d'entre elles sont gérées par des cadres ayant au moins fait quatre années d'études après le baccalauréat. Leur moyenne d'âge est de 40 ans (de 30 ans à 50 ans).

Nous sommes donc, en présence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs ; contrairement à leurs parents, ils sont diplômés et ne sont pas d'anciens commerçants reconvertis dans l'industrie.

### **2.3.3 Utilisation des capacités de production**

Pour la majorité de ces entreprises, la semaine de travail est de 44 heures. Seules deux d'entre elles fonctionnent en utilisant trois équipes de travail et une autre fonctionne 128 heures par semaine.

Le fait notable, est la sous-utilisation des capacités de production, puisque 60% des entreprises de l'échantillon, n'utilisent en moyenne que 60% de leurs capacités

installées. Les industries du plastique, de l'emballage en verre et du carton utilisent entre 70 et 80% de leur capacité de production. Par contre, celles du textile, avec un taux compris entre 10 et 30% des capacités utilisées traduisent les difficultés de ce secteur et laissent présager une fermeture future de ces sociétés. Les raisons principales de la sous-utilisation des capacités de production le plus souvent invoquées par ces entrepreneurs, sont essentiellement les difficultés d'approvisionnement, d'acquisition ou au renouvellement de l'équipement, l'accès difficile au crédit bancaire et parfois l'insuffisance de la demande.

#### **2.3.4 Socialisation des dirigeants**

Notre enquête a permis de constater que 07 entrepreneurs seulement sont affiliés à la C.N.C. (Chambre Nationale de Commerce) ou à la C.A.P. (Confédération Algérienne du Patronat).

La C.N.C est censée les aider à réaliser leurs projets d'investissements, en leur fournissant l'ensemble des informations nécessaires ; or, ce n'est pas le cas. Les investisseurs doivent souvent se rendre eux-mêmes à l'étranger pour obtenir des informations fiables, entraînant des coûts supplémentaires pour l'entreprise.

### **3. LES PRODUITS ET LES VENTES**

Les informations liées à cette rubrique nous permettent de situer ces entreprises par rapport au marché et de déterminer leurs forces et faiblesses par rapport aux changements auxquels elles doivent faire face depuis l'ouverture économique.

#### **3.1 La production et le marché des entreprises**

L'ensemble de la production des entreprises de l'échantillon est destiné au marché algérien. Seule une entreprise, produisant des fournitures scolaires en matière plastique, exporte 5% de sa production vers la France.

La majorité des entreprises rencontrées affirment n'avoir aucune difficulté à écouler leurs marchandises. Cette situation peut être liée au choix de notre échantillon. Certaines de ces entreprises sont en situation de monopole, et les autres sont performantes et offrent de bons produits. Leur production est entièrement destinée au marché national. Seule deux entreprises du secteur textiles et deux autres, fabriquant des chaussures en matières synthétiques, rencontrent des difficultés à écouler leur marchandise, et ce, depuis l'ouverture économique.

13 entreprises sur les 24 (soit 54%) destinent au moins 10% de leur production à des institutions publiques. En moyenne plus de 40% de leur production leur est destinée ;



5 entreprises (soit 20%) travaillent en sous-traitance pour le compte d'institutions publiques ou parapubliques, et d'entreprises privées.

Les entreprises qui sous-traitent leur production, fournissent des matériaux de constructions, des emballages en verre, en carton et plastique et des produits destinés à la confection. Certains de ces entrepreneurs assurent eux-mêmes la distribution de leurs produits. Au sein d'une même famille, ces activités peuvent être réparties entre le père et ses enfants. Il est, dans ce cas, difficile de faire la distinction entre capital commercial et capital industriel car les bénéfices réalisés sont réinvestis selon les besoins dans l'une des deux activités. Les marchandises circulent entre eux, sans qu'il y ait forcément une facturation rigoureuse. Le commerçant pourra déclarer une partie de ses ventes, le reste sera vendu sur les marchés parallèles et échappera au contrôle fiscal.

### **3.2 Les entreprises et la concurrence**

A l'exception de deux entreprises, la majorité déclare être confrontée à la concurrence. L'enquête nous informe que ;

- 24% des sociétés subissent la concurrence d'entreprises privées nationales,
- 16% la concurrence des entreprises nationales du secteur public et privé
- 20 sont concurrencées par des entreprises privées nationales et étrangères.

La concurrence étrangère n'est pas perçue de la même manière par l'ensemble des entreprises d'où, la nécessité de les diviser par branches d'activités pour mieux les saisir.

#### **3.2.1 Les entreprises de l'industrie du plastique**

La production de ce secteur est très diversifiée. Les entreprises produisent des biens destinés à l'ensemble des agents économiques : Entreprises, Administration et Ménages. Différents types de produits sont offerts aux ménages ; ce sont des biens destinés à la consommation finale. Notre échantillon offre à lui seul un grand éventail de produits tels que, les articles ménagers, les plaques translucides destinées à la construction de serres pour l'agriculture, les bateaux de plaisance, le mobilier urbain.

De façon globale, les entrepreneurs de notre échantillon, vendent en moyenne 40% de leur production à des institutions publiques, d'où l'importance de ce marché. Ces entreprises parviennent à faire face à la concurrence étrangère du fait que :

- Les prix des produits à l'importation sont rarement inférieurs aux prix des produits fabriqués en Algérie,

- Certains produits ne sont pas concurrencés par les importations des produits étrangers, du fait de la nature du produit; c'est le cas, notamment, des grands fûts, bassines, réservoirs d'eau, leur importation reviendrait trop chère, vu le volume de ces produits, D'autre part, les machines utilisées pour la production des biens en matière plastique, présentent l'avantage d'être facilement modifiables : il suffit de changer un moule, pour obtenir un nouveau produit. Ainsi, l'entreprise peut, à moindre coût, s'adapter à la demande et imiter la qualité des produits concurrents ou importés sans devoir changer l'ensemble de son équipement.

La flexibilité de l'équipement, permet donc, à l'entreprise dont l'activité principale est la petite construction navale, de produire à la demande du mobilier urbain lorsque celle-ci, est en situation de rupture de stock pour la fabrication de son produit principal. Il suffit que les matières premières utilisées soient de bonne qualité pour que le produit final ait des caractéristiques comparables à celles du produit importé. On constate que même si la concurrence étrangère est effectivement présente, la production de ces entreprises est relativement épargnée.

### **3.2.2 Les matériaux de construction (faïence, céramique) et mécanique (serrures)**

Ces entreprises appartiennent à des secteurs d'activités différents, mais nous les regroupons, parce qu'elles ont un comportement similaire sur le marché intérieur.

Elles ont été créées après 1988. Avant cette date, ces produits n'avaient jamais été fabriqués dans l'ouest algérien. Elles bénéficient donc d'une situation de monopole dans la région. Comme pour la branche du plastique, ces activités subissent faiblement la concurrence étrangère.

### **3.2.3 Les entreprises de l'agro-alimentaire :**

Les entreprises de confiserie (chewing-gum, chocolat) subissent faiblement la concurrence nationale mais se plaignent de celle « déloyale » des produits importés illégalement et vendus « sur le marché informel ». Afin de réduire l'effet de cette concurrence, elles ont dû diversifier leur production tout en améliorant la qualité de leur produit. D'autre part, ces entrepreneurs ont diversifié leurs activités. L'un a créé parallèlement une société d'import-export, l'autre a repris une ancienne activité familiale qui consistait à importer et distribuer du matériel de boulangerie et de pâtisserie et à en assurer l'installation et la maintenance.

Les entreprises de l'industrie du plastique, de la faïence-céramique, (matériaux de construction, céramique d'art) et de l'agro-alimentaire sont celles qui supportent le mieux la concurrence, qu'elle soit d'origine nationale ou étrangère. Il en est de même pour les entreprises de construction et de réalisation notamment, et celle du

B.T.P qui bénéficient d'une demande importante, liées aux nombreux projets initiés par le secteur public.

### **3.2.4 Les industries textiles**

Ces entreprises sont les plus affectées par la concurrence des produits importés du fait de la libéralisation du commerce extérieur. Sur les quatre entreprises du secteur textile, seule une se maintient sans réellement subir la concurrence extérieure, les trois autres ont, par contre, du mal à y faire face. Parmi ces trois entreprises :

La première ne fonctionne que deux mois par an, n'utilise que 10% de ses capacités de production et se plaint du manque de disponibilité de la matière première. Cette entreprise, pour développer sa compétitivité, tente de négocier un partenariat avec une société canadienne.

La seconde n'utilise que 30% de ses capacités installées. La concurrence des produits importés, l'a contraint à réduire sa production et à se diversifier en créant sur le même site une unité de production de tuyaux en P.V.C destinés à l'irrigation.

La troisième entreprise, une unité de tissage qui produit du voilage en Tergal, a fortement réduit son activité. Alors qu'elle utilisait 50% de ses capacités installées et approvisionnait le marché d'Oran et d'Alger, aujourd'hui, elle n'utilise plus que 20% de ses capacités de production, et a réduit plus de la moitié de sa production. La matière première utilisée par cette unité était importée par l'état. Depuis la libéralisation des importations et les dévaluations successives du dinar, cette unité a de grandes difficultés à s'approvisionner en fils et en pièces de rechanges, l'accès au crédit lui est très difficile, et sa situation financière c'est dégradée. Le fil utilisé doit répondre à des caractéristiques techniques très strictes ; on ne peut lui substituer un autre produit qui serait de qualité ou de prix inférieurs.

Certaines pièces utilisées s'usent très rapidement et doivent être changées régulièrement. Leur renouvellement est plus difficile depuis la dévaluation du dinar; leur coût est multiplié par 10. Les achats en petites quantité de la 3<sup>ème</sup> entreprise poussent celle-ci à payer plus cher auprès d'autres fournisseurs. Cette entreprise à, elle aussi, crée parallèlement à son activité principale une société d'importation multi-produit.

### **3.2.5 Les entreprises commerciales**

Elles sont les grandes bénéficiaires à partir de la fin sur le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Un nombre important de sociétés de négoce multi-produits ont

été créés. Ces importateurs sont, comme dans le cas de certaines entreprises de notre échantillon

- soit, des industriels qui disposent de capitaux leur permettant de diversifier leurs activités, soit d'anciens producteurs qui ont été contraints de cesser leur activité car ils n'étaient plus compétitifs sur le marché national,
- soit de nouveaux investisseurs qui disposent d'importantes ressources financières et qui par crainte de l'instabilité politico-économique ne souhaitent pas tenter l'aventure industrielle.

Depuis le code des investissements de 1993, il suffit d'ouvrir un registre de commerce et d'être domicilié auprès d'une banque primaire pour pouvoir importer librement. La loi sur la monnaie et le crédit leur permet désormais d'accéder aux devises étrangères nécessaires à leurs opérations d'importation.

Face à l'importante demande des consommateurs pour un très grand nombre de produits importés (marché-éponge), le profit né de ces activités commerciales est immédiat et le risque quasiment nul. Ces importateurs peuvent à tout moment changer d'activité sans avoir à subir les difficultés liées à la liquidation d'une entreprise de production (revente des équipements, problèmes administratifs, licenciement des salariés, ...)

Notre enquête nous a permis de constater que les importations massives ont fortement pénalisé les entreprises du secteur du textile, par contre celles appartenant aux secteurs du plastique et des matériaux de construction subissent faiblement la concurrence. En effet, la nature de leurs produits souvent lourds ou volumineux limite l'importation de ce type de produits.

#### **4. APPROVISIONNEMENT DE L'ENTREPRISE**

La question des approvisionnements en matières premières et produits intermédiaires a toujours été au centre des préoccupations des dirigeants d'entreprises. Or, Jusqu'à la fin des années 1980, ces approvisionnements étaient soumis à l'administration (gestion par les quotas<sup>2</sup>), telles étaient les dispositions qui réglaient le commerce extérieur.

---

<sup>2</sup> Les entreprises publiques, détentrices de monopole d'importation de matières premières et autres pièces mécaniques vitales pour les activités des PME(s), font face une forte

La crise financière qui apparaît à partir du milieu des années 1980 a pour effet immédiat une réduction drastique des crédits extérieurs entraînant l'abandon d'importantes activités et deviennent de ce fait des contraintes fortes liées à l'activité de production. Les entrepreneurs interrogés affirment subir l'absence de transparence dans l'attribution des quotas ce qui conduit à une répartition « subjective » des matières premières. De plus, la faible valeur des produits importés par une PME ne leur permet pas toujours d'accéder aux crédits extérieurs à moyen terme et rend nécessaire le recours au paiement « cash » pour régler les commandes.

La difficulté d'accéder au crédit extérieur et à la devise étrangère « cash » pousse les P.M.E(s) à recourir au « marché parallèle ».

Il faudra attendre 1995<sup>3</sup> pour que les PME(s) puissent obtenir librement de la devise «cash» pour financer leurs approvisionnements. Elles peuvent également, à la condition de présenter des garanties suffisantes, bénéficier de crédits à l'importation accordés par les banques primaires et remboursables en monnaie locale.

L'enquête réalisée auprès des entreprises de la wilaya d'Oran révèle qu'elles importent en moyenne 70% de leurs facteurs de production, le solde est acheté soit à un importateur, soit à des établissements publics.

Paradoxalement, certains entrepreneurs affirment toujours, se fournir, en partie, en matière première, auprès d'organismes publics, alors que la libéralisation du commerce extérieur, devait mettre fin à ces pratiques. L'Etat, jusqu'à présent, continue à fournir le secteur du plastique, des matériaux de construction, de la mécanique et du B.T.P.

Plus de 50% des entreprises enquêtées, importent désormais elles-mêmes plus de 80% des intrants qu'elles utilisent, et 40% d'entre elles en importent 100%, c'est dire l'extrême dépendance des entreprises vis-à-vis des paiements extérieurs, des

---

demande dont le volume et la valeur des intrants qui leurs sont destinés seront, désormais définis par les monopoles d'Etat.

<sup>3</sup> Conformément à l'article 122 de la loi de finance 1995, l'importation des marchandises est désormais soumise au régime de la liberté d'importer, elle est effectuée, par les opérateurs économiques inscrits au registre du commerce, par une domiciliation bancaire des factures, et le débit d'un compte à vue ouvert en dinars auprès d'une banque primaire en Algérie. Elle peut être également effectuée à partir d'avoir propres en devises étrangères, conformément à la réglementation en vigueur.

fluctuations du taux de change et contraintes liées au dédouanement des marchandises.

Les entrepreneurs jugent les droits et taxes à l'importation trop élevés. En moyenne, les tarifs douaniers et les droits sur les importations accroissent le prix des facteurs de production de 35% (avec un maximum de 60% et un minimum de 13%).

D'un point de vue logistique, le mauvais fonctionnement du port de marchandises peut dans certains cas, entraîner de graves distorsions du processus de production. Les délais de dédouanement des marchandises peuvent varier de 02 à 45 jours, retardant, dans certain cas, le processus de production. Les surcoûts engendrés pénalisent souvent l'investissement, d'autant plus que les produits entrants dans les processus de fabrication sont autant taxés au dédouanement que les produits finis. Cette réglementation encourage les activités strictement commerciales au détriment de l'industrie.

Les difficultés d'approvisionnement et les restrictions à l'importation, sont citées parmi les contraintes les plus fortes liées à l'activité de production. 56% des entrepreneurs estiment que les contraintes d'approvisionnements peuvent pénaliser la croissance de l'entreprise. Toutefois, la plupart admettent, que depuis le code des investissements de 1993 ils ont gagné en liberté d'action. L'importation directe permet désormais aux dirigeants d'entreprises, de choisir la qualité et les prix de tous les intrants nécessaires à leur fonctionnement.

Ils ne sont plus contraints de stocker des quantités importantes de matières premières (parfois pour une année) par crainte de pénuries. Auparavant, les PME qui s'approvisionnaient auprès d'établissements publics n'avaient pas la possibilité de choisir la qualité des matières premières. Cependant, les bas prix, la protection du marché national et la forte demande leur ont permis d'écouler aisément l'ensemble de leur production en réalisant d'importants bénéfices.

Les résultats nous confirment que les entreprises du textile sont celles qui subissent le plus l'effet de l'ouverture de notre économie. Les chefs d'entreprises admettent ne plus pouvoir faire face, depuis la dévaluation du dinar, à la hausse des prix des matières premières et des biens d'équipements.

## **5. FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE**

L'accès aux services bancaires et financiers est un facteur important qui conditionne la pérennité des entreprises. Suivant sa nature et son efficacité, le système financier

peut faciliter aux opérateurs le financement de leurs projets d'investissement et de modernisation ou, au contraire, en contraindre sévèrement la réalisation.

### **5.1 Le crédit interne : un obstacle au développement des P.M.E(s)**

Le système bancaire algérien était exclusivement public. Le rôle des banques se limitait à celui de caisse du trésor et à celui de guichet de paiement chargé de financer les projets prioritaires du plan ainsi que de régler les salaires des entreprises publiques.

La réforme du système financier<sup>4</sup> est concomitante des réformes économiques générales. La loi 90-10 du 14 avril 1990 constitue un tournant décisif dans la réforme du système bancaire en introduisant le principe de l'autonomie de la banque d'Algérie et du secteur bancaire. La simple inscription au registre du commerce donne accès aux devises étrangères.

Parmi les nouvelles attributions conférées aux banques commerciales, la libre allocation des crédits sur la base de la rentabilité des projets demeurent la seule norme d'attribution. De plus. Cette loi autorise la création de banques privées après agrément du conseil de la monnaie et du crédit.

### **5.2 Le financement initial des entreprises**

L'analyse de la structure financière de notre échantillon montre que lors de leur création que 9 sur les 24 entreprises étudiées (soit 37%) ont pu bénéficier de crédits d'investissements, et deux d'entre elles (soit 8%) ont bénéficié de crédits fournisseurs en 1988 et 1994 ; pour les 15 autres (soit 63%), les sources de financement proviennent soit, de apports personnels soit, de fonds prêtés par les familles.

### **5.3 Le financement bancaire**

Si les banques ont joué un rôle marginal au moment de la création de l'entreprise, nous constatons que par la suite, près de la moitié des entreprises enquêtées, ont bénéficié de crédits d'investissements et /ou d'exploitation ; 66% des entrepreneurs interrogés affirment avoir bénéficiés au cours de la vie de l'entreprise de prêts à des conditions commerciales. Il s'agit de prêts à l'investissement supérieur à 6 mois pour 46% d'entre eux, et inférieurs à 6 mois pour près de 2% d'entre eux. En revanche, près de 30% d'entre eux n'ont pu obtenir prêt.

### **5.4 Le cout excessif du financement bancaire**

---

<sup>4</sup> A ce sujet voit les cahiers de la réforme 1989.

70% des dirigeants des entreprises interrogés sur les facilités d'obtention des crédits à moyen et long terme répondent oui mais qu'ils ne sont pas intéressés. Ils jugent que les taux d'intérêt pratiqués par les banques sont trop élevés de l'ordre de 20 à 28% et considèrent qu'il existe un fort risque de change du fait de la conjoncture économique instable et estiment qu'à ce taux les banques n'ont pas le comportement d'établissements de crédits classiques mais, agissent comme des associés, en qui, ils ne placent pas toute leur confiance.

### **5.5 Des garanties discriminatoires**

Notre enquête nous a permis de constater que ces entreprises n'ont pas toutes eu accès au crédit d'investissement; celles qui en ont bénéficié, ont dû présenter des garanties importantes.

Nous classerons dans l'ordre décroissant de leur caractère déterminant, les barrières à l'entrée pour l'obtention de crédits bancaires telles qu'elles sont perçues par les chefs d'entreprises relève :

- des taux d'intérêt et des frais et commissions élevés ;
- l'obligation de présenter des garanties et de disposer de fonds propres importants ;
- l'obligation d'avoir établi préalablement des rapports d'affaires réguliers avec les banques.

En conséquence, les garanties exigées sont donc lourdes à réunir et à mettre en œuvre. Elles se présentent en la forme :

- de nantissement du fond de commerce, de gage de terrain ou de construction,
- de parrainage par opérateur privé, client de la banque,
- de caution sous forme de dépôt représentant au minimum 40% du montant du crédit à l'investissement, domiciliaire unique en tant qu'établissement de crédit.

Ces différents critères, montrent bien que la rentabilité future du projet ou de l'activité, la compétence et le savoir-faire de l'investisseur sont éludés. Les banques refusent de prendre en charge le risque-crédit. La conséquence perceptible est que seuls les détenteurs de capitaux bénéficient de crédits d'investissements.

### **5.6 Réformes économiques et risque de change**

L'absence d'un système de couverture du risque de change et la brutale dévaluation du dinar en 1991 ont affectés structurellement l'équilibre financier de quelques 250



PME(s) privées dont les pertes de change s'élèvent à 3 milliards de dinars que l'on peut identifier trois critères :

-Les entreprises, en phase de croissance rapide de production, dont les montants des remboursements semestriels de crédits se sont envolés. Les plus fragiles ont cessé leur activité. Les autres ont poursuivi leurs efforts atteignant parfois un ratio endettement bancaire/chiffre d'affaires de l'ordre de 60% ;

- Les entreprises aux investissements réalisés mais non encore entrés en production, ne disposant pas de trésorerie, et qui doivent faire face à des échéances d'un montant largement supérieur ;

-Les entreprises en cours d'investissements dont les équipements sont bloqués sous-douane, faute de pouvoir s'acquitter des droits et taxes dont les montants se sont accrues suite à la dévaluation (les droits sont calculés sur base des factures en monnaie étrangère).

Le risque de change, particulièrement dans un contexte de réformes et d'instabilité économique, est une contrainte au développement et à la création d'entreprises. Le risque de change est donc une préoccupation majeure des chefs d'entreprises privées. Celui-ci constitue une contrainte majeure dans l'élaboration de leurs stratégies.

L'instauration de l'économie de marché, souhaitée par les dirigeants des PME(s) privées, inclut nécessairement un rétablissement des prix de marché. Il est inévitable qu'un certain nombre d'activités, reposant sur le système des prix administrés qui garantissent leur rentabilité, voient cette dernière remise en cause par des réajustements de taux de change et des taux d'intérêt.

### **5.7 Les banques et la prise de risque**

Dans leurs appréciations, les entrepreneurs considèrent la banque comme un appendice de l'administration. Elle refuse de considérer que l'entreprise est une aventure à risque et, s'agissant de PME, les risques sont multiples notamment au cours de la dernière période qui a vu s'accumuler des difficultés de trésorerie dues aux pertes de change, et au renchérissement des intrants.

Les approches diffèrent selon que l'on soit entrepreneur ou organisme bancaire ; les entrepreneurs considèrent l'activité d'entreprise comme une aventure à risque et estiment que les banques doivent nécessairement accompagner leur projet. En revanche, les banques, par leur nature et leur statut public, s'interdisent toute prise de risque. L'accès difficile au financement bancaire est certainement l'un des facteurs importants expliquant la faiblesse de l'investissement dans l'industrie.

## 6. LA REGLEMENTATION

La gestion administrative de l'activité économique dès la fin des années 60 s'est traduit par l'élaboration et l'application d'un dispositif législatif et réglementaire lourd et complexe dont la finalité était de régir et contrôler tous les aspects de l'activité économique, en conformité avec les orientations gouvernementales.

Les réformes économiques initiées en 1988<sup>5</sup> ont été accompagnées d'un début de refonte de la législation régissant l'activité des entreprises dans le but de la simplifier et de la rendre plus conforme aux conditions du fonctionnement d'une économie de marché. C'est ainsi que les procédures de création des nouvelles sociétés ont été simplifiées. Les investissements ne font dorénavant l'objet que d'une simple déclaration auprès de l'agence pour le soutien et le suivi des investissements (A.P.S.I) accompagnés d'une réforme fiscale et d'une nouvelle tarification douanière sans pour autant simplifier les procédures et leurs modalités d'application.

Les contraintes les plus importantes liées à l'activité que rencontrent les entrepreneurs interrogés sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau n° 02** : Les contraintes les plus importantes citées par les entrepreneurs

| <b>Contraintes les plus citées</b>  | <b>Total</b> |
|---|--------------|
| Réglementation de nature fiscale  | 7            |
| Organisation du fonctionnement du port  | 6            |
| Réglementation des importations   | 6            |
| Restrictions imposées à l'emploi d'étrangers  | 6            |
| Réglementation des conditions de travail (horaires, congé de maternité, prestations malade, congés, normes de sécurité professionnelle) | 6            |

Les chefs d'entreprises estiment que les réformes en cours n'ont apporté que peu d'amélioration ou de modification quant à l'organisation de l'administration qui ne peut s'adapter à la nouvelle réalité économique et aux exigences de l'économie ouverte.

Le contrôle à priori effectué par l'administration durant la phase de création d'entreprise engendre des retards et des coûts supplémentaires dans la réalisation des

---

<sup>5</sup> Voir les cahiers des réformes et textes législatifs : loi n° 01 à 08 du 01 janvier 1988

investissements. Elle décourage les investisseurs qui glissent vers l'informel. La persistance des lourdeurs bureaucratiques contrastent avec les objectifs des réformes visant à créer les conditions d'une meilleure productivité et rentabilité des entreprises. Cette situation crée une opposition entre d'une part, l'administration dont le fonctionnement repose sur le « strict respect » et l'application de procédures imposées par les textes et d'autre part, les investisseurs dont les impératifs sont d'ordre économique exprimés en termes de coûts, de productivité et de rentabilité.

## 7. RESULTAT DE L'ENQUETE DE L'ECHANTILLON ETUDIE EN 2012

La première enquête réalisée en 1995, nous a permis d'analyser la situation des entreprises de notre échantillon à peine deux ans après la mise en application du nouveau code des investissements de 1993. L'objet de la seconde effectuée en 2012, plus d'une décennie et demie après la première, est d'identifier les changements éventuels survenus au sein du même échantillon et d'évaluer l'impact des réformes sur l'activité des PME(s).

Pour Rappel, en 1995 notre échantillon était composé de 24 entreprises dont 19 entreprises de production, 04 entreprises de négoce international, 01 école de gestion.

### 7.1 Evolution des entreprises industrielles

L'enquête récente nous indique que sur les 19 entreprises du secteur productif, trois (03) entreprises ont définitivement fermé, sept (07) ont changé d'activités et seules neuf (09) ont maintenu leur activité d'origine. Nous résumons ces changements le tableau suivant :

**Tableau n°03 : Evolution des 19 entreprises du secteur productif 1995-2012**

| Maintien de l'activité d'origine |                    | Changement d'activité |                                | Disparition d'activité |                  |
|----------------------------------|--------------------|-----------------------|--------------------------------|------------------------|------------------|
| <b>E2</b>                        | Dalle de sol       | <b>E1</b>             | Chaussures plastiques et sport | <b>E3</b>              | Chaussures sport |
| <b>E5</b>                        | Plastique ménager  | <b>E4</b>             | Petite mécanique :<br>Serrures | <b>E10</b>             | Textile          |
| <b>E6</b>                        | Tapis synthétiques | <b>E9</b>             | Emballage verre                | <b>E16</b>             | Confiserie       |

|              |                                      |            |                                 |  |              |
|--------------|--------------------------------------|------------|---------------------------------|--|--------------|
| <b>E7</b>    | Plastique : scolaire                 | <b>E11</b> | Plaques translucides plastiques |  |              |
| <b>E8</b>    | Emballage carton                     | <b>E15</b> | Teinture du textile             |  |              |
| <b>E12</b>   | Plastique : articles et futs ménager | <b>E18</b> | Tissage                         |  |              |
| <b>E13</b>   | Construction navale, mobilier        | <b>E23</b> | Paillettes en PVC               |  |              |
| <b>E14</b>   | Confiserie                           |            |                                 |  |              |
| <b>E20</b>   | Céramique                            |            |                                 |  |              |
| <b>Total</b> | <b>09</b>                            |            | <b>07</b>                       |  | <b>03</b>    |
| <b>%</b>     | <b>47,3%</b>                         |            | <b>36,9%</b>                    |  | <b>15,8%</b> |

Nous constatons que :

- 15,8% des entrepreneurs ont demandé la radiation de leur registre de commerce,
- 36,9 % ont changé d'activité,
- 47,3% se sont maintenus dans leur activité d'origine.

### **7.1.1 Les entrepreneurs qui ont définitivement quitté le monde de l'entreprise**

Les entreprises **E3**, **E10**, **E16** ont définitivement cessées leur activité. **L'entreprise E3**, Créée en 1982 employait 100 salariés. Cette entreprise qui produisait des chaussures de sport, n'utilisait en 1995 que 50% de ses capacités de production et a subi pleinement les effets de la concurrence des produits asiatiques mais la cause de la fermeture, est en partie due à une mauvaise gestion financière.

**L'entreprise E10**, créée en 1966 employait 55 personnes, produisait des chaussettes et fonctionnait en 1995 qu'à 10% de ses capacités. Les produits importés étant nettement plus bas, l'entreprise a perdu l'ensemble de ses parts de marché.

**L'entreprise E16**, créée en 1965 employait 18 salariés appartenait au secteur de l'agro-alimentaire. Au décès du père, la reprise de la gestion de l'entreprise par le fils se solde par un échec. Après une deuxième tentative dans l'industrie, qui a encore échoué, il s'est orienté dans la restauration et n'est plus propriétaire de son activité, mais gérant et associé.

Les entreprises E3 et E10 ont subi avec brutalité la concurrence de produits étrangers et notamment ceux en provenance d'Asie. Au moment de la fermeture de leur société, elles ont plus souffert de la concurrence que d'un manque de capitaux pour financer leur activité.

### 7.1.2 Les entreprises qui ont changé d'activité

Les entreprises qui ont changé d'activité se sont majoritairement orientées vers le tertiaire ; seules deux d'entre elles ont réinvesti dans l'industrie. Le tableau N°4 précise les changements d'activité enregistrés au cours de la période étudiée

**Tableau n°04 : Les entreprises qui ont changé d'activité**

| Activité constaté en 1995 |                                 | Nouvelle activité en 2012                  |
|---------------------------|---------------------------------|--|
| <b>E1</b>                 | Chaussures plastiques et sport  | 1 société d'assurance et 2 pharmacies      |
| <b>E4</b>                 | Petite mécanique                | Briqueterie et articles ménagers plastique |
| <b>E9</b>                 | Emballage verre                 | Importation produits alimentaires          |
| <b>E11</b>                | Plaques translucides plastiques | Profession première : architecte           |
| <b>E15</b>                | Teinture du textile             | PVC : tubes différents usages              |
| <b>E18</b>                | Tissage                         | Importateur et distributeur bureautique    |
| <b>E23</b>                | Paillettes en PVC               | Commerce de détail, électroménager         |

**L'entreprise E1** : (créée en 1981, 150 salariés), fabriquait des **chaussures en plastiques** et des chaussures de sport, a vu ses parts de marché se réduire progressivement. Elle a fortement subi la dévaluation du dinar et la concurrence des produits importés d'Asie. Elle a cessé son activité en 2001. La perte de marché a été la principale contrainte de l'entreprise **E1**. Le capital de la société à été partagé entre les héritiers. Le fils a créé sa propre société d'assurances, les filles, pharmaciennes, ont chacune ouvert une officine. Le père, âgé, ne veut plus rien entreprendre, et préfère louer ses locaux. L'entreprise **E1** s'est orientée vers les services.

**L'entreprise E4** (créée en 1988, employait 08 salariés) produisait des serrures (**petites mécaniques**) elle a changé d'activité en 2006 mais demeure dans le secteur industriel. La concurrence des produits importés l'a fortement affectée. Cet entrepreneur, après, s'être orienté vers le commerce, a préféré réinvestir dans les matériaux de construction et le plastique.

**L'entreprise E9** : (créée 1995, 78 salariés), produisait de **l'emballage en verre**, et travaillait en sous-traitance, pour le compte d'entreprises, privées et publiques. La demande pour ses produits a baissé de 50%. La nature de l'activité ne permet pas la réduction des quantités produites en dessous d'un certain seuil. Le propriétaire s'est vu contraint à la fermeture et se convertit aux activités d'importation de produits alimentaires.

**L'entreprise E11** : (créée en 1989, 45 salariés), est en « arrêt momentané ». Les causes sont des divergences d'ordre familiales et non économiques. Le propriétaire, architecte de formation, a ré-ouvert son bureau d'étude.

**Les entreprises E15** :(créée en 1968, 22 salariés) **et l'entreprise E18** (créée en 1969, 12 salariés) appartenant toutes deux au **secteur du textile** ont cessé leur activité, E18 en 1995 et E15 en 2000. Elles ont toutes deux subi les effets de la dévaluation du dinar. Leur situation financière s'étant dégradée, il ne leur était plus possible de financer le renouvellement des équipements devenus obsolètes et l'importation de matières premières nécessaires à leur fonctionnement. Ces entrepreneurs de tradition commerçante créent une nouvelle société à la faveur du code des investissements de 1993, puisque désormais l'agrément n'est plus exigible et le choix de l'activité relève du promoteur.

**L'entreprise E15** se restructure en réinvesti son capital dans l'industrie. Le choix du créneau, tubes en PVC, n'est pas fortuit, la branche du plastique subit faiblement la concurrence, de plus, son marché est très vaste puisque son produit est destiné au marché national urbain et agricole. Quant à **L'entreprise E18**, le père prend sa retraite, le fils aîné, économiste de formation crée sa propre société d'importation.

**L'entreprise E23**, petite entreprise familiale, créée en 1964, employait 05 salariés, produisait des paillettes pour vêtements et vendait sur tout le territoire national. L'importation des produits asiatiques lui a été fatale. En 2000, la société a cessé son activité et son propriétaire réinvestit dans le commerce de l'électroménager.

Les contraintes les plus citées par les dirigeants d'entreprises justifiant la fermeture de leur société sont résumées dans le tableau N°5 :

**Tableau n°05 : Contraintes les plus cités par les chefs d'entreprises interrogés**

| Entreprises  | Dévaluation | Concurrence | Financement | Technologie | Autres      |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| E1           | I           | I           | I           |             | I           |
| E9           |             | I           | I           |             | I           |
| E11          |             |             |             |             | I           |
| E15          | I           | I           | I           | I           |             |
| E18          | I           | I           | I           | I           |             |
| E20          |             | I           |             |             |             |
| E23          | I           | I           | I           | I           |             |
| <b>Total</b> | <b>4</b>    | <b>6</b>    | <b>5</b>    | <b>3</b>    | <b>3</b>    |
| <b>%</b>     | <b>57,1</b> | <b>85,7</b> | <b>71</b>   | <b>42,8</b> | <b>42,8</b> |

La lecture du tableau indique que les deux principales contraintes auxquelles se heurtent les entrepreneurs interrogés sont la concurrence des produits importés et la difficulté liées au financement de leur investissement.

Les résultats obtenus nous amène à constater que 85,7% des entrepreneurs ont subi fortement la concurrence de produits importés. Ils n'y étaient nullement préparés, puisqu'ils ont longtemps évolué dans un marché protégé. En l'absence de protection et face à une concurrence exacerbée, près de la moitié de ces entrepreneurs ont dû fermer leurs usines. Toutefois le capital dégagé de leur première activité leur a permis de créer une nouvelle société. Ces investisseurs ont su déterminer les créneaux porteurs, cibler les « niches » créées par le retrait de certaines entreprises publiques et réorienter leurs investissements.

Les nouvelles techniques de l'information et l'accès à la devise étrangère par le biais des banques facilitent désormais toutes les transactions d'importation liées à leurs activités.

### **7.1.3 Les entreprises de production qui ont maintenu leur activité**

L'enquête a révélé que seules 09 entreprises, soit 47,3% des unités de production de notre échantillon sont toujours en production dans leur activité d'origine. Elles œuvrent dans le secteur des plastiques, de la céramique, de l'emballage carton, et de l'agroalimentaire.

Le tableau n°06 regroupe par secteur d'activité ces entreprises :

**Tableau n° 06 : Les entreprises de production qui ont maintenu leur activité**

| BRANCHE D'ACTIVITE     |  | Date de création | Effectif |                                  | Taux d'évolution |
|------------------------|--|------------------|----------|----------------------------------|------------------|
|                        |  |                  | 1995     | 2012                             | %                |
| <b>PLASTIQUE</b>       |  |                  |          |                                  |                  |
| <b>E 5</b>             | Articles ménagers                      | 1998             | 98       | 140                              | <b>42</b>        |
| <b>E 7</b>             | Articles scolaire                      | 1970             | 80       | 31 permanents<br>100 saisonniers |                  |
| <b>E 12</b>            | Grands futs et articles ménagers       | 1989             | 45       | 120                              | <b>166</b>       |
| <b>E 13</b>            | Construction navale et mobilier divers | 1972             | 35       | -                                | -                |
| <b>CERAMIQUE</b>       |  |                  |          |                                  |                  |
| <b>E 2</b>             | Dalle de sol                           | 1992             | 118      | 220                              | <b>86</b>        |
| <b>E 20</b>            | Céramique d'art, articles divers       | 1988             | 8        | 8                                | <b>0</b>         |
| <b>AUTRES SECTEURS</b> |  |                  |          |                                  |                  |
| <b>E 6</b>             | Tapis synthétiques                     | 1983             | 80       | 400                              | <b>400</b>       |
| <b>E 8</b>             | Emballage carton                       | 1970             | 93       | 100                              | <b>7,5</b>       |
| <b>E 14</b>            | mentaire : confiserie                  | 1965             | 22       | 17                               | <b>-2,2</b>      |

Nous ne sommes pas surpris par cette répartition, en effet, en 1995, ce sont les entreprises dont les dirigeants ont manifesté le moins d'inquiétude face à la concurrence, qu'elle soit locale ou étrangère.

En 1995, les contraintes liées au financement et à la réglementation constituaient les principales difficultés auxquelles se heurtaient ces entrepreneurs. Les garanties exigées pour y accéder constituent des barrières réelles pour une extension ou une création d'entreprise. Qu'en est-il aujourd'hui ?

Pour y répondre nous leur avons posé plusieurs questions que nous résumons dans le tableau n°7



**Tableau n° 07 : Principales questions posés entrepreneurs du secteur industriel**

| Entreprises | La nature des réalisations | Les conditions commerciales de prêts | La concurrence              | Nature des contraintes  |
|-------------|----------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|---|
| <b>E5</b>   | Extension                  | Crédits investissements à MT et LT   | Nationaux                   | - Foncier<br>- administration                                 |
| <b>E7</b>   | Mise à niveau              | Non définie                          | Nationaux                   | -Concurrence<br>-Administration                               |
| <b>E12</b>  | Extension                  | Crédits d'investissements à MT       | Nationaux                   | - Foncier<br>- administration                                 |
| <b>E13</b>  | Non définie                |                                      | Nationaux                   | -Administration   |
| <b>E2</b>   | Extension                  | Crédits d'investissements à MT       | Nationaux et internationaux | - Administration<br>- coût des intrants                       |
| <b>E20</b>  | Non définie                | Non                                  | Nationaux                   | -Qualification du personnel<br>- administration               |
| <b>E6</b>   | Extension                  | Crédits d'investissements à MT       | Nationaux et internationaux | - Foncier<br>- qualification du personnel<br>- administration |
| <b>E8</b>   | Extension                  | Crédits d'investissements à MT       | Nationaux                   | - Foncier<br>- administration                                 |
| <b>E14</b>  | Extension                  | Non                                  | Nationaux et internationaux | - Administration  |

➤ **Les entreprises de l'industrie du plastique : E5, E7, E12, E14**

**L'entreprise e7** a accepté de mettre à niveau son entreprise. Cette procédure lui a permis d'accroître sa clientèle de 50% et d'exporter 5% de sa production ;

**L'entreprise e12** a également développé son activité et bénéficié de crédits bancaires. L'investissement a été financé par des fonds propres (30%) et des crédits à moyens termes (70%)

**L'entreprise E13** n'a pas répondu au questionnaire

Les entreprises de ce secteur avouent ne pas craindre la concurrence.

La concurrence internationale ne concerne que les produits de petits volumes, celle nationale est faible; le marché domestique est largement suffisant. La nature des produits (futs, bidons, réservoirs) du fait de leur volume est le principal atout de ces entreprises ; leurs prix sont concurrentiels. De plus, les différents producteurs au niveau national ont des activités complémentaires et ne se concurrencent pas entre eux.

➤ **Les entreprises de la céramique et des matériaux de construction**

**L'entreprise E2 et E20** produisent de la céramique et des matériaux de construction pour le marché national.

**L'entreprise E2** ne subit aucune concurrence dans sa gamme de produits. Ses prix sont les plus bas. Cette entreprise a effectué deux extensions qui lui ont permis d'augmenter ses capacités de production. Son effectif a presque doublé. L'investissement a été financé à 70% par des crédits d'investissement à moyens termes.

**L'entreprise E20** est une petite entreprise de type artisanal produit de la **céramique d'art**. Son marché est bien ciblé. Son propriétaire refuse tout financement extérieur. Le manque de personnel qualifié limite les possibilités d'extension

➤ **Les entreprises des autres secteurs**

**L'entreprise E6**, produit des **tapis synthétiques**, utilise une technologie moderne. L'entreprise subit une concurrence nationale et internationale et s'oblige de ce fait à s'informer sur la concurrence et adapte régulièrement ses équipements. Cette entreprise a bénéficié de crédits d'investissements à MT pour moderniser son entreprise.

**L'entreprise E8** produit de **l'emballage carton**. La concurrence n'inquiète pas cette société, par contre le fait de ne pas pouvoir disposer d'une assiette foncière supplémentaire, limite fortement son développement. Cette entreprise a bénéficié de crédit à moyen terme et ne considère plus aujourd'hui le financement comme une contrainte.

**L'entreprise E14** produit des **confiseries**. En 1997, la forte concurrence du marché informel et l'introduction de la taxe spécifique additionnelle (TSA) a

provoqué une baisse de près de 60% de la production. Il a fallu attendre 2002 (date de la suppression de la TSA) pour que le propriétaire, qui avait décidé de fermer son usine, la modernise. Cet entrepreneur refuse d'aller vers les banques pour financer ses investissements, il préfère utiliser ses fonds propres afin de préserver son indépendance et éviter des risques et des charges financières supplémentaires pour l'entreprise. La technologie qu'il utilise est simple et sa formation d'ingénieur lui permet, avec l'aide de techniciens nationaux, d'entretenir et d'adapter ses équipements aux exigences du marché.

## 7.2 Les entreprises du secteur tertiaire

Les cinq dernières entreprises de notre échantillon appartiennent au secteur tertiaire et se répartissent

Comme suit :

**Tableau 08: Répartition des entreprises du secteur tertiaire**

| Entreprises |  | Situation   | Contraintes                           |
|-------------|--|-------------|---------------------------------------|
| <b>E17</b>  | Ecole de gestion   | En activité | Administration/ rotation du personnel |
| <b>E19</b>  | Entreprise de construction                                   | En activité | Qualification des employés            |
| <b>E21</b>  | Société d'importation  | En activité | Administration/ la valeur de l'Euro   |
| <b>E24</b>  | Distribution gros et détail                                  | En activité | Administration / la valeur de l'Euro  |
| <b>E22</b>  | Société italienne, pièces de rechange véhicules, maintenance | Fermé       | Refus de travailler dans l'informel   |

**L'entreprise E 17** assure la formation d'étudiants en gestion et organise des séminaires en entreprises. L'activité de cette société, gérée par deux associées, a évolué depuis 1995. Aujourd'hui cet établissement travaille en partenariat avec deux écoles étrangères et dispose de trois sites à Oran et d'une école à Alger. Son effectif a plus que doublé, il est passé de 12 employés en 1995 à 30 salariés permanents en 2012.

Les sociétés du secteur tertiaires sont en fait les grandes bénéficiaires des changements opérés dans notre économie. La libéralisation des échanges et la loi sur la monnaie et le crédit (1990) ont mis à la disposition des investisseurs tout le dispositif nécessaire pour opérer librement sur la sphère nationale et internationale. Le libre accès aux devises également encourage la création de société d'importation.

## CONCLUSION

Les enquêtes réalisées en 1995 puis en 2012 à partir de l'étude d'un même échantillon d'entreprises, nous a permis de mieux saisir l'impact des réformes sur l'activité des PME(s) et de comprendre ce qui conduit certains chefs d'entreprises à fermer leur entreprise alors que d'autres se développent ou en créent une autre. L'enquête révèle que près de la moitié des entreprises industrielles ont quitté la sphère de la production. L'ouverture de notre économie a imposé des changements et des règles qu'un grand nombre d'entreprises du secteur de la production n'ont pu assumer. En effet, 15,8% des entrepreneurs ont demandé la radiation de leur registre de commerce, et 36,9 % ont changé d'activité seuls 47,3% sont toujours en production.

**Tableau n°09 : Evolution du nombre d'entreprises 1995 - 2012**

|                                  | 1995 | %    | 2012 | %   | Taux d'évolution |
|----------------------------------|------|------|------|-----|------------------|
| Entreprises industrielles        | 19   | 79,2 | 11   | 55  | - 42%            |
| Entreprises du secteur tertiaire | 5    | 20,8 | 9    | 45  | 80%              |
| Total                            | 24   | 100  | 20   | 100 | -16%             |

Le nombre global des entreprises a baissé, mais ce n'est pas ce point qu'il faut retenir, car cette baisse de 16% représente le taux de mortalité des entreprises de notre échantillon. Or la mortalité d'une entreprise est un phénomène naturel. Les trois entreprises qui ont fermé, avaient été créées avant 1983. Nous rappelons que le choix de l'échantillon n'a pas été fait selon les méthodes conventionnelles, il a été basé sur l'accessibilité des dirigeants et la disponibilité des informations; pourtant le tableau n°8 indique que les résultats de cette enquête confirment la tendance observée de l'évolution des PME au niveau macro-économique<sup>6</sup>.

En 2012, le résultat de l'enquête indique que le nombre d'entreprises du secteur industriel a diminué de 42%, alors que celles du secteur tertiaire a augmenté de 80%. Les importations massives des produits concurrentiels ont provoqué la disparition de près de la moitié des entreprises, certaines ont définitivement fermé alors que d'autres se sont, pour la plupart, orientées vers le négoce international.

---

<sup>6</sup> SEKKAL Houria, Forces et faiblesses de la petite et moyenne entreprise privée algérienne dans le contexte des réformes économiques. Mémoire de Magistère en science économique option gestion, Université d'Oran, juin 2012.

Les résultats obtenus révèlent la tendance nationale. En effet, on constate une baisse progressive de la part du secteur industriel qui ne représentait plus que 17% du nombre total des entreprises en revanche, le commerce et les services attirent la majorité des capitaux. La “tertiarisation” de notre économie semble être le fait marquant de ces deux dernières décennies. Au sein de notre échantillon ce phénomène se retrouve à travers la création d’entreprise :

On enregistre la création de 02 entreprises industrielles contre 04 sociétés commerciales, soit deux fois plus de sociétés commerciales créées au cours de la même période ; et à la fermeture d’une (01) société commerciale on a trois (03) entreprises industrielles qui ferment.

Ces rapports expriment la préférence des investisseurs pour les activités commerciales du fait des contraintes auxquelles se heurtent les industriels.

Les difficultés à accéder au foncier, au financement bancaire et le mode de fonctionnement des administrations demeurent les raisons principales qui limitent le développement du secteur productif. Les nouveaux codes des investissements censés favoriser l’essor des PME, n’ont pas réussi à lever les contraintes dont pâtissent les entreprises, ni à encourager le développement du secteur productif.

La crise économique que connaît l’Algérie n’a fait qu’exacerber ces insuffisances d’ordre structurel, notamment la persistance d’un cadre législatif, administratif et bancaire inadapté qui pénalisent les PME tout en freinant la relance économique. Ces difficultés auxquelles se heurtent les investisseurs, amplifiées par l’existence d’un secteur informel important, vont affecter la capacité du secteur privé à se constituer comme nouveau moteur de la croissance et occuper les espaces libérés par le désengagement du secteur public industriel.

Nous distinguons donc deux grandes périodes dans l’évolution générale des PME:

- La première, de l’indépendance à 1988 où l’investisseur disposait de fond suffisant mais se heurtait à une législation restrictive.
- La seconde, de 1988 à nos jours, où l’investisseur retrouve la liberté d’investir mais manque de moyens financiers.

C’est là tout le paradoxe de l’histoire des PME algériennes. Une fois libérées des contraintes administratives (depuis le code des investissements de 1993), les dévaluations successives imposées par les instances internationales, font que le financement des entreprises devient la contrainte majeure au développement des PME.

L'accès au financement en dinar devient plus problématique que l'accès aux devises étrangères. Le dinar se raréfie, alors que les devises (CACH) sont aisément disponibles auprès des banques, pour tout opérateur inscrit au registre de commerce.

L'ensemble de ces contraintes rencontrées par les PME conduit une grande partie des investisseurs à préférer les activités purement commerciales qui sont plus rentables et engendrent moins de risques.

On assiste à la naissance d'une génération « d'affairistes » se traduisant par le négoce de tous produits, sans véritablement créer de richesses.

D'autre part, l'enquête effectuée au prît des différents investisseurs interrogés relève le caractère familial et traditionnel des entreprises étudiées, avec une organisation de type patriarcal, une gestion caractérisée par une hiérarchie verticale père-enfant (le plus souvent avec le fils aîné). Le père en est le propriétaire-dirigeant ; l'influence du facteur socio culturel régissant notre société est absolue.

Le contact direct avec l'ensemble des chefs d'entreprises nous a permis de cerner la personnalité de chacun d'eux. Les propriétaires interrogés n'ont pas hésité à aller vers le monde de l'entreprise alors qu'ils ont pour la plupart une formation qui ne les destinait pas forcément vers cette activité.

Notre enquête nous a fait prendre conscience de l'importance de la nature du lien entre le dirigeant de l'entreprise et «son» entreprise. Les chefs d'entreprises rencontrés sont tous « propriétaires-dirigeants » ; qu'ils soient héritiers ou créateurs de leur entreprise le rapport à la propriété détermine leur comportement.

En 2012 se sont les « entrepreneurs de la seconde génération » que nous avons rencontrés. Ils utilisent les nouvelles techniques de l'information et n'hésitent pas à se déplacer aux salons et foires internationales quand cela est nécessaire. Ils sont pour la plupart fils d'entrepreneur et donc imprégné de la « culture d'entreprise ». Les deux chefs d'entreprises qui ont créé leur entreprise (après avoir changé d'activité) sont le reflet de cette nouvelle génération.

## **Bibliographie :**

1. ASSALA Khalil, PME en Algérie : de la création à la mondialisation, 8eme congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Haute école de Gestion(HEG) Fribourg, Suisse, 2006.
2. BENZOHRRA, B. (2007). Les structures d'accompagnement et d'appui pour les entrepreneurs en Algérie. Colloque international sur l'Entrepreneuriat et innovation dans les pays en voie de développement, Institut des Sciences économiques et de gestion, CU Khemis Meliana, Algérie.
3. BOUYACOUB Ahmed, et al. Entrepreneurs et PME, approches algéro-françaises, L'Harmattan, France, 2004.
4. CHETIH, A. (2004). Guide de l'investissement et l'investisseur, Grand Alger Livres. CNES: Caisse Nationale Economique et Social. Journal Officiel Algérien.
5. MARBACH, C. (2003). L'appui à la création de PME, point de vue du créateur. Agence des PME, Alger.
6. MEUNIER Alain, PME : les stratégies du succès, guide d'analyse stratégique, Dunod, Paris, 2007.
7. Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise, et de la Promotion de L'investissement, bulletin d'information, statistiques n° 17, 1er semestre 2010.
8. Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat, Actes des assises nationales de la PME, janvier 2004.
9. Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise, et de l'Artisanat, bulletin d'information, statistiques n° 15, 1er semestre 2009.
10. Ministère de Petite et Moyenne entreprise et de la Petite et Moyenne Industrie, Article 4 –
11. Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise; décembre 2001.
12. Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008. [www.pmeart-dz.org/fr](http://www.pmeart-dz.org/fr),
13. Ministère de Petite et Moyenne entreprise et de la Petite et Moyenne Industrie, Article 4 - Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, décembre 2001.
14. SEKKAL Houria, Forces et faiblesses de la petite et moyenne entreprise privée algérienne dans le contexte des reformes économique. Mémoire de Magistère en science économique option gestion, Université d'Oran, juin 2012.