

NE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

UNIVERSITE ORAN-ES-SENIA

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES DE GESTION ET SCIENCES COMMERCIALES



MEMOIRE DE MAGISTER

EN SCIENCES ECONOMIQUES

THEME :

**La PME – PMI et mutations systémiques
(Défis, enjeux et perspectives d'avenir)**

Présenté par : **Mr. Mohamed Seghir BERRACHED**

Sous la direction du Professeur **Abderrazak BENHABIB**

Soutenu le : 17 Novembre 2009

Membres du jury :

Président	Mr DERBAL Abdelkader	Professeur à l'Université d'Oran Sénia
Examineur	Mr BOULENOIR Bachir	Professeur à l'Université d'Oran Sénia
Examineur	Mr BENBOUZIANE Mohamed	Professeur à l'Université de Tlemcen
Rapporteur	Mr BENHABIB Abderrazak	Professeur à l'Université de Tlemcen

Année Universitaire 2007 - 2008



ments vont à Mr le Professeur A. BENHABIB qui

a bien voulu diriger ce modeste travail, ses précieux conseils et critiques m'ont aidé à concrétiser cette recherche

Ma profonde reconnaissance :

- A Mr le Professeur A. DERBAL pour avoir accepté de présider le jury de soutenance.
- A Mr le Professeur B. BOULENOUAR pour son soutien et sa disponibilité constante.

Félicitations :

A Mr M. BENBOUZIANE promu au rang de Professeur de l'enseignement supérieur et ma profonde reconnaissance pour avoir bien voulu examiner ce travail.

Ce travail est né de l'intérêt remarquable et grandissant prêté un peu partout depuis les années soixante « golden sixties » à une catégorie d'entreprises industrielles ou de services dont la caractéristique principale est leur dimension réduite.

Dans son livre « Small is beautiful » E. Shumacher démontre l'intérêt de la petite et moyenne structure face au gigantisme qui révèle ses limites, les grands groupes sont obligés de se restructurer, de se replier, d'abandonner parfois certains domaines de diversification. On prône alors la qualité de la petite et moyenne entreprise qui bénéficie d'une grande souplesse d'adaptation dans un contexte caractérisé au niveau mondial par de fortes mutations nées de bouleversements politiques, repolarisation de zones d'influence économique, et émergences de nouvelles puissances économiques. Ces mutations qui se déroulent à l'échelle planétaire induisent de nouveaux enjeux et imposent à tous les acteurs à rechercher et réfléchir à de nouvelles approches de stratégies de développement.

Dans ce contexte de mutations, les perspectives de développement et de croissance des PME – PMI dépendent énormément de leur capacité d'intégration, capacité à faire face à une concurrence internationale. Cette confrontation entre PME – PMI et le marché international engendre plusieurs défis en mettant en doute la capacité de résistance de ces PME – PMI vis-à-vis de cet environnement international incertain marqué plus particulièrement pour l'Algérie par la création de la Z.L.E, avec l'union Européenne Z.L.E.A. ou encore la future adhésion de l'Algérie à l'organisation Mondiale du Commerce, le maintien, la survie et le développement de ce type d'entreprises constitue les soubassements de notre problématique.

PROBLÉMATIQUE

L'intégration progressive de l'économie algérienne dans la nouvelle carte des relations économiques internationales nous incite tous à reformuler la problématique de la PME – PMI en Algérie dans une logique de croissance économique et son intégration dans un environnement international en pleine mutation.

- A cet effet, une série de questions nous harcèlent :

par sa grandeur optimale constitue la seule réponse

- ou encore, est-il possible de croire que c'est avec la généralisation de la PME – PMI comme structures industrielles dominantes que l'on pourra résoudre :
 - le problème de l'accumulation nationale hors hydrocarbures.
 - Le problème de la résorption du chômage.
 - Le problème de la maîtrise de la technologie.
 - Le problème de la promotion des exportations hors hydrocarbures.
- Tenter de répondre à toutes ces questions et à d'autres est l'objet de cette étude.
- Pour cela, il est essentiel d'aborder la problématique de la PME – PMI et redéfinir les mutations systémiques qui la composent et qui affectent le contexte national et international dans lequel elles évoluent, étudier les défis et enjeux auxquels elles sont confrontées et tenter enfin d'anticiper sa croissance future dans des perspectives d'avenir.

HYPOTHESES DE RECHERCHE:

- Genèse de la PME (publique et privée) de 1962 à ce jour dans un environnement national et international en pleine mutation.
- L'environnement international s'impose à la PME – PMI et lui impose de, nouvelles règles de fonctionnement et l'amélioration de sa compétitivité.
- La survie de la PME – PMI exige la construction d'un environnement favorable à la pratique des affaires où l'Etat est appelé à redéfinir sa stratégie.

METHODOLOGIE DE RECHERCHE:

- Méthodologie descriptive pour l'étude historique et théorique.
- Analyse des mutations endogènes et exogènes.

Œuvres fondamentaux et spécifiques.

- Revues spécialisées et périodiques.
- Rencontres scientifiques
- Documents et rapports
- Journaux spécialisés et autres supports

PLAN DE TRAVAIL

- Dans un premier chapitre nous proposons d'aborder cette étude dans une approche historique et théorique, c'est-à-dire cerner son aspect d'utilité organisationnelle pour appréhender les multiples processus qui régissent l'activité des acteurs qui façonnent son identité et structure sa spécificité économique et sociale dans son créneau naturel de développement : le marché.
- Dans un second chapitre il s'agira de replacer la PME – PMI dans un environnement en pleine mutation, marqué par des réformes successives et interminables, dans un contexte de changement et ne remplissant pas les conditions de normalité,
- Il s'agira de recenser dans un troisième chapitre les nombreux obstacles qui contrarient le développement de la PME – PMI et noter les tentatives des pouvoirs publics et des institutions internationales pour porter assistance et appuis aux PME – PMI en difficulté.
- Enfin, dans un quatrième chapitre nous avons estimé intéressant de créer une corrélation entre le fait de circonscrire le phénomène de la PME – PMI dans un contexte de mutations systémiques et les diverses stratégies à dégager pour asseoir sa réhabilitation d'entité économique viable dont le seul but est comme dira Milton Friedman : « Gagner de l'argent ».

THEORIQUE A L'ETUDE DE LA PME – PMI

I- L'inéluctable grande dimension et ses limites :

- Histoire de la croissance des grandes entreprises
- Pourquoi la grande taille ?
 - Arguments théoriques
 - Arguments techniques
- Les limites de la grande taille et regain d'intérêt pour la PME - PMI

II- PME – PMI et théorie économique

- Théorie des économies d'échelle (ou déséconomies d'échelles)
- Théorie des interstices et environnement économique
- Théorie des objectifs de l'entreprise liée à la PME – PMI

III- Définitions et caractéristiques de la PME – PMI

- Approche qualitative et quantitative
- Caractéristiques de la PME – PMI

NE PRODUCTIF NATIONAL ET

REFORMES ECONOMIQUES

I- Prémices de l'avènement de la PME - PMI et stratégie de développement indépendant

- Naissance de la PME – PMI en Algérie
- Co-existence de la PME – PMI (Publique et privée)

II- L'impact des réformes sur le système productif national

- Statut de l'entreprise publique algérienne et sa difficile adaptation aux mécanismes de marché
- Mutation du système productif national et réformes
- La crise du secteur public (données chiffrées)
- Le désengagement de l'Etat

I- Reconfiguration du tissu PME – PMI

- Difficultés d'une définition homogène de la PME-PMI algérienne
- Etat des lieux (données chiffrées)
- Performances des PME-PMI à la création de la valeur ajoutée

II- Les obstacles majeurs au développement de la PME-PMI

- Le financement
- Le foncier industriel
- Informel et concurrence déloyale

III- Assistance et appuis des pouvoirs publics pour la promotion de la PME-PMI

- Mise en place des structures d'appuis pour le développement de la PME-PMI
- Appuis au financement des PME – PMI
- Mise en place de structures d'accompagnement de la PME-PMI
- Programmes de mise à niveau

LE REPOSITIONNEMENT STRATEGIQUE DE LA PME-PMI FACE AU DEFIS DE LA MONDIALISATION

I- « Le processus de Barcelone » et ses retombées sur le devenir de la PME-PMI

- Relations UE – Pays méditerranéens
- Relations UE – Algérie

II- Le redéploiement stratégique de la PME-PMI et pratique des affaires

- Au plan microéconomique
- Au plan macroéconomique
- Suggestions: recommandations des chefs d'entreprises Algériens

III- La nouvelle impulsion de l'état pour l'amélioration du climat d'affaires

- La trilogie financement, foncier, informel
- Le devenir de la PME – PMI et avant-projet de « nouvelle stratégie industrielle »

Environnement et pratique des affaires

Rapport de l'Oxford Business Group (O.B.G.) “Emerging Algeria 2006”

Appréciation : « **Revoir complètement l'environnement lié à l'investissement** »

Rapport de la Banque Mondiale sur la pratique des affaires “Le doing business 2006”

Appréciation : **inefficacité des institutions publiques, longs retards, coûts élevés et peu de productivité**

Rapport de la Société Financière Internationale (S.F.I.) institut du Groupe de la Banque Mondiale

Appréciation : **faible attractivité de l'Algérie, non seulement pour les investissements étrangers mais aussi pour les investissements nationaux.**

Rapport du Conseil National Economique et Social (CNES)

L'économie de la connaissance, facteur clé du développement. Quelle stratégie pour l'Algérie ?

Appréciation : « **Retard considérable** »

Rapport de la COFACE

Appréciation : « **Algérie, un bon risque** ».

La PME – PMI est apparue comme un palliatif en fournissant les éléments de réponse aux problèmes du développement, de création d'emplois, d'organisation du travail, de capacités de mutations, de réactions et d'adaptation face aux changements systémiques.

En Algérie, les PME – PMI ont fait un bond prodigieux du point de vue nombre (en moins de 20 ans, elles sont passées d'environ 55.000 à 400.000). Elles ont connu un parcours tourmenté qui n'a pas favorisé leur épanouissement et l'ont contenu dans des considération idéologiques et politiques.

En près de deux décennies de réformes, l'économie algérienne a subi une profonde reconfiguration où le secteur privé est devenu l'acteur économique principal. En dépit des résistances au changement qui ont beaucoup retardé la mutation de l'économie algérienne (crise financières, insécurité totale, mentalités rentières), force est de constater que les réformes mises en œuvre ont déjà généré d'importantes ruptures systémiques auxquelles on n'osait pas penser durant les vingt premières années de l'indépendance.

Beaucoup de chemin a déjà été accompli dans ce long et périlleux processus d'édification d'une économie de marché sur les décombres de l'ancien système qui a profondément imprégné le comportement et les mentalités des algériens.

Si on se réfère aux différentes échéances cruciales qui attendent l'Algérie notamment l'adhésion à la zone de libre échange euro-méditerranéenne prévue à l'horizon 2012 et l'adhésion prochaine à l'OMC. Le défi est énorme pour nos entreprises appelées à se mettre au niveau de performance des entreprises internationales.

Il est grand temps aussi de mener une stratégie tournée vers l'extérieur et axée sur l'assimilation du progrès technique, la diffusion des connaissances, l'intelligence économique etc...

Les managers algériens ont pratiquement tous aujourd'hui une parfaite maîtrise des tableaux de bord de leur entreprise, force est de constater que bon nombre d'entre eux disposent de surcroît d'une capacité d'analyse qui souvent déborde du cadre micro-économique qui les concerne en premier chef pour faire dans la prospective et l'analyse des enjeux internationaux.

partagé par nos chefs d'entreprises et que l'Etat qui
mettre à leur disposition les outils fondamentaux de
l'économie de marché et il appartient désormais à l'Etat de revenir à sa mission de
régulation, d'assainissement de la sphère des affaires, tout en respectant le jeu du
libre marché et celui de l'animation économique où seule l'efficacité productive
l'emportera.

Sans marché financier, sans marché des changes, sans banques
d'investissement, sans marché immobilier, il ne sera pas à l'évidence facile de
moderniser la gestion des PME – PMI.

Aussi, la mise en place d'un système efficace de collecte, d'analyse et de
diffusion des informations économiques est vitale à la fois pour l'émergence et le
développement de la PME – PMI. Par ailleurs, la formation, le conseil et l'expertise,
les normes et les standards, l'innovation sont autant de paramètres qu'il y a lieu de
mettre au service de la PME – PMI pour favoriser son insertion dans l'Economie
mondiale.

L'aisance financière retrouvée en ce début du troisième millénaire due à la
hausse des prix des hydrocarbures va permettre à l'Etat de revenir sur la définition de
son rôle pour y intégrer d'autres préoccupations plus actuelles.

Il devra se mettre en diapason des exigences de plus en plus admises au niveau
mondial pour intégrer des problématiques nouvelles de développement.

La croissance due aux investissements de l'Etat doit pouvoir aider à l'émergence
d'une économie privée capable de l'entretenir et de l'accroître. Le champ de
l'économie dans son ensemble est ouvert aux changements structurels organisationnels
et technologiques.

Enfin, la formulation actuelle d'une « nouvelle stratégie économique » initiée
par l'Etat marque au point de vue du principe la fin des médiocrités dogmatiques et
ajustements répétitifs. Il ne suffit plus de « laisser faire » pour que « tout va ». Le
capitalisme historique comme le capitalisme des pays émergents nous ont bien
montré que ce n'est pas la seule action de la « main invisible » qui constitue la source
du succès économique. C'est plutôt la poignée des deux mains (invisible : le marché et
« visible » : l'Etat qui représente une démarche stratégique et c'est l'unique voie pour
sortir du piège pétrolier.

« Il doit être mathématicien, historien, politicien et philosophe, il doit aborder simultanément l'abstraction et la réalité et étudier le présent à la lumière du passé en vu de l'avenir sans qu'aucun aspect de la nature ni des institutions humaines ne lui échappent »

J.M Keynes

« Il est peu probable qu'un homme soit un bon économiste s'il n'est rien d'autre que cela».

J.S Mill.

« L'Economiste se trouve un peu dans la situation du médecin qui recommande de l'aspirine pour soigner un mal de tête mais qui serait bien incapable de décrire à son malade des cheminements complexes du médicament à travers les neurones de son cerveau. Et à l'instar du médecin qui se fait chirurgien, l'économiste essaye d'ouvrir la boîte noire pour voir ce qu'il y a à l'intérieur: ce sont les tentatives de modélisation de l'économie dans le but de comprendre le jeu des mécanismes, mais aussi d'agir sur eux pour être d'avantage maître de son destin.

Ce travail est né de l'intérêt remarquable et grandissant prêté un peu partout depuis les années soixante « golden sixties » à une catégorie d'entreprises industrielles ou de services dont la caractéristique principale est leur dimension réduite.

Dans le cas des pays en développement, cet intérêt s'est révélé suite aux difficultés de développement et de promotion des activités industrielles dans ces régions.

Depuis, au Nord comme au Sud, les politiques économiques, les plans de développement ne cessent d'accorder une place particulière à la question du recours au PME – PMI dans les stratégies de développement ou de croissance économique.

Les structures de production des pays avancés présentent une configuration qui se caractériserait par la présence de très nombreuses entreprises de taille petite ou moyenne se distinguant nettement des grandes entreprises et contribuant de façon efficace à la réalisation d'objectifs économiques, sociaux et organisationnels.

Dans son livre « Small is beautiful » E. Shumacher démontre l'intérêt de la petite et moyenne structure face au gigantisme qui révèle ses limites, les grands groupes sont obligés de se restructurer, de se replier, d'abandonner parfois certains domaines de diversification. On prône alors la qualité de la petite et moyenne entreprise qui bénéficie d'une grande souplesse d'adaptation dans un contexte caractérisé au niveau mondial par de fortes mutations nées de bouleversements politiques, repolarisation de zones d'influence économique, et émergences de nouvelles puissances économiques. Ces mutations qui se déroulent à l'échelle planétaire induisent de nouveaux enjeux et imposent à tous les acteurs à rechercher et réfléchir à de nouvelles approches de stratégies de développement.

Dans ce contexte de mutations, les perspectives de développement et de croissance des PME – PMI dépendent énormément de leur capacité d'intégration, capacité à faire face à une concurrence internationale. Cette confrontation entre PME – PMI et le marché international engendre plusieurs défis en mettant en doute la capacité de résistance de ces PME – PMI vis-à-vis de cet environnement international incertain

Algérie par la création de la zone de libre échange
la future adhésion de l'Algérie à l'organisation

Mondiale du Commerce, ou encore la survie et le développement de ce type d'entreprises et c'est ce qui constitue notre problématique.

A partir de cette observation, les PME – PMI sont considérées comme des pôles de croissance économique, un outil de création de richesses et de promotion des exportations hors hydrocarbures. Ces missions témoignent de la tâche qui attend ce secteur sensé constituer un moteur de relance économique mais qui peine à décoller devant l'effet des pesanteurs de l'environnement, les indicateurs en notre possession laissent planer parfois un doute sur le manque de vision claire sur la démarche à insuffler à la PME – PMI algérienne (publique ou privée). Placée pourtant au cœur de la dynamique du programme de coopération et d'assistance avec l'Union Européenne, le secteur de la PME – PMI qui bénéficie d'un programme ambitieux semble loin de jouir de toutes les potentialités de ces opportunités en matière notamment de mise à niveau et de préparation à l'introduction sur les marchés mondiaux.

L'intégration progressive de l'économie algérienne dans la nouvelle carte des relations économiques internationales nous incite tous experts, décideurs, chercheurs à reformuler la problématique de la PME – PMI en Algérie dans une logique de croissance économique et son intégration dans un environnement international en pleine mutation.

A cet effet, une série de questions nous harcèlent :

- Est-ce que la PME – PMI de par sa grandeur optimale constitue la seule réponse au gigantisme industriel ?
- ou encore, est-il possible de croire que c'est avec la généralisation de la PME – PMI comme structures industrielles dominantes que l'on pourra résoudre :
 - le problème de l'accumulation nationale hors hydrocarbures.
 - Le problème de la résorption du chômage.
 - Le problème de la maîtrise de la technologie.
 - Le problème de la promotion des exportations hors hydrocarbures.

Tenter de répondre à toutes ces questions et à d'autres est l'objet de cette étude.

aborder la problématique de la PME – PMI et les facteurs qui la composent et qui affectent le contexte national et international dans lequel elles évoluent, étudier les défis et enjeux auxquels elles sont confrontées et tenter enfin d’anticiper sa croissance future dans des perspectives d’avenir.

Dans un premier chapitre nous proposons d’aborder cette étude dans une approche historique et théorique, c’est-à-dire cerner son aspect d’utilité organisationnel pour appréhender les multiples processus qui régissent l’activité des acteurs qui façonnent son identité et structure sa spécificité économique et sociale dans son créneau naturel de développement : le marché.

Dans un second chapitre il s’agira de replacer la PME – PMI dans un environnement en pleine mutation, marqué par des réformes successives et interminables. Dans ce contexte de changement et ne remplissant pas les conditions de normalité, il s’agira de recenser dans un troisième chapitre les nombreux obstacles qui contrarient le développement de la PME – PMI et noter les tentatives des pouvoirs publics et des institutions internationales pour porter assistance et appuis aux PME – PMI en difficulté.

Enfin, dans un quatrième chapitre nous avons estimé intéressant de créer une corrélation entre le fait de circonscrire le phénomène de la PME – PMI dans un contexte de mutations systémiques et les diverses stratégies à dégager pour asseoir sa réhabilitation d’entité économique viable dont le seul but est comme dira Milton Friedman : « Gagner de l’argent ».



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

CHAPITRE I

APPROCHE HISTORIQUE ET THEORIQUE

A L'ETUDE DE LA PME – PMI

Depuis quelques années on assiste à une remise en cause de la suprématie de la grande entreprise, considérée depuis longtemps comme le lieu privilégié de l'efficacité de l'innovation technique et de la création d'emplois.

Tout s'accordait pour consacrer le rôle privilégié de la grande entreprise et enlever à la PME un rôle significatif dans le développement économique.

Il n'est dès lors pas étonnant de constater que jusqu'à la fin des années 60 les « Golden sixties » la PME fut relativement ignorée des économistes.

Mais les chocs pétroliers, la crise économique, le développement du chômage ainsi que la troisième révolution industrielle sonnèrent, le glas du mythe de la grande taille. Cette évolution s'est traduite par un regain d'intérêt tant de la part des scientifiques que des pouvoirs publics à l'égard de la PME/PMI, les études se sont multipliées dans différents pays et les spécialistes du management vont redécouvrir les vertus de la petite et moyenne taille des entreprises devenues aujourd'hui l'arme et l'âme des puissances industrielles actuelles.

» grande dimension et ses limites :

PARAGRAPHE 1 : RAPPEL HISTORIQUE DE LA CROISSANCE DES GRANDES ENTREPRISES

La seconde révolution du 19^{ème} siècle est une période d'expansion économique (commencée en 1922 aux USA et poursuivie en 1925 en Europe occidentale) a permis aux grands pays d'économie libérale d'affirmer leur hégémonie sur la plus grande partie du monde.

Les bases de l'industrialisation et les conditions de production ont été profondément transformées par les progrès techniques, la concentration financière et industrielle et l'aménagement des rapports internationaux.

A) Les progrès techniques :

Les progrès techniques concernent l'utilisation d'énergies nouvelles comme le charbon utilisé dans les centrales thermiques pour la production d'électricité forme d'énergies nouvelles dont les utilisations se répandent aux dépens de la machine à vapeur, le moteur à explosion pour le développement de l'automobile et l'importante production pétrolière sont les bases d'une puissance industrielle considérable.

B) La rationalisation du travail :

Partout apparaissent de nouvelles formes de travail. Pionnier du management HENRI FAYOL¹ prône la répartition des tâches entre les services, la prévision des décisions au court et moyen terme. Si FAYOL s'occupe du meilleur rendement en général l'américain Taylor se penche lui sur les gestes de l'ouvrier pour obtenir un rendement maximum dans un atelier dans un minimum de temps. Cette organisation scientifique du travail va avoir des effets considérables. La mécanisation et le travail à la chaîne ont pénétré de nombreuses entreprises aux USA et par la suite en Europe occidentale permettant une production de masse à grande échelle, standardisée et à des prix de revient imbattables du fait de l'augmentation de la productivité du travail. C'est le cas en particulier des industries automobiles : en 1929, 80 véhicules sont produits en 15 minutes (contre 14 heures avant la guerre était nécessaires pour

¹- Histoire générale de l'Europe – Tome 3 – page 186 G.Livet et R. Mouswier - PUF

C) La concentration financière et industrielle :

Ces mutations technologiques n'auraient pas été logiques sans le renforcement de la concentration, car seules les **grandes entreprises** étaient en mesure d'assurer les investissements nécessaires. Dans le passé, l'industrie était aux mains des petites entreprises à caractère familial, beaucoup de ces firmes connaissent des heures difficiles ou disparaissent. Les besoins en capitaux devenant plus importants, la baisse des prix, la concurrence, imposent une production de masse. Des machines de plus en plus coûteuse doivent produire plus afin d'être amorties et entraîner une baisse sur le prix de revient.

Cette concentration a permis donc d'accroître les profits en produisant plus et mieux grâce aux économies d'échelles (concentrations horizontales et intégrations verticales) mais aussi en limitant la concurrence afin de maintenir des prix élevés et rémunérateurs. ADAM SMITH¹ père du libéralisme n'affirmait-il pas déjà en 1776 que « des gens du même métier se rencontrent rarement pour s'amuser ou se détendre sans que la conversation ne débouche sur une conspiration contre le public ou quelques stratagème pour faire monter les prix ».

PARAGRAPHE 2 : POURQUOI LA GRANDE TAILLE ?

La grande dimension était non seulement inévitable mais aussi souhaitable. De la production à la chaîne de véhicules automobiles au super pétroliers géant. Tout a incité à accréditer l'hypothèse que la petite et moyenne dimension était vouée à l'échec dans l'économie mondiale.

Ainsi les années 60 et 70 sont marquées dans les pays industrialisés par un renforcement du pouvoir de la grande entreprise qui résulte de deux tendances :

- D'une part, un mouvement d'éviction des petites et moyennes entreprises qui disparaissent sous l'effet de la concurrence internationale, faut de compétitivité suffisante.

¹- Adam Smith : La Richesse des nations

de concentration qui s'effectue sous deux formes, les entreprises industrielles les plus performantes sont littéralement aspirées par une dynamique de croissance interne et de renforcement de leur potentiel par des investissements additionnels. Par ailleurs, ces mêmes entreprises tentent à se regrouper par rachat, fusion, s'engageant de la sorte dans une dynamique de croissance extrême qui débouche sur la constitution de groupes industriels européens à l'instar des groupes nord américains.

Les arguments invoqués à l'époque en faveur d'une politique de regroupement ne manquent pas de poids :

A) Arguments théoriques :

L'impératif industriel exigeait d'acquérir une taille critique au plan international. Il s'agissait de détenir une part suffisante du marché mondial afin d'exercer un certain pouvoir de marché c'est-à-dire réduire ou anéantir la complexité de son environnement industriel face aux menaces extérieures.

Cette thèse est largement amplifiée et justifiée par des auteurs classiques et contemporains tels que :

1) J.S. Mill ¹ :

« Les résultats de la concurrence pour autant que celles-ci soit parfaite, montreront laquelle de la grande société capitaliste ou de la petite entreprise individuelle est la plus adaptée à chaque cas particulier, puisque celle qui est plus efficace et économe parviendra toujours à la fin à vendre moins cher que l'autre ».

Dans une telle optique, le jeu de la concurrence conduit inévitablement à la grande dimension des entreprises.

¹- J.S. Mill : Principes d'économie politique. Edition sociale Paris 1969

Karl Marx avait prévu lui aussi dans son étude du capitalisme l'avènement des grandes entreprises « le bon marché des produits dépend de la productivité du travail, et celle-ci de l'échelle des entreprises. Les gros capitaux battent donc les petits ».

3) Joseph Schumpeter² :

Après la 2^{ème} guerre mondiale, les attitudes envers la grande entreprise devinrent positives sous l'influence de Joseph Schumpeter qui écrit : « On doit accepter l'entreprise opérant sur une grande échelle (...) comme un mal nécessaire inséparable du progrès économique (...) il faut aller plus loin. Nous sommes obligés de reconnaître que l'entreprise géante est finalement devenue le moteur le plus puissant de ce progrès et en particulier de l'expansion à long terme de la production totale. »

Pour Joseph Schumpeter la grande dimension ne se justifie pas uniquement par l'obtention d'économies d'échelles, mais aussi par son rôle majeur dans le processus de croissance économique et de progrès technique.

4) J. K. Galbraith³ :

Sous l'impulsion de la croissance économique des « Golden Sixties » certains économistes mirent en évidence d'autres avantages à la grande taille, il avancèrent que les grandes entreprises font preuve d'une meilleure capacité à s'adapter au changement des goûts des consommateurs, à prévoir et à organiser la production et résister aux crises économiques. Pour cet auteur « la taille de Général Motors par exemple lui est utile moins pour exercer un monopole ou pour réaliser des économies d'échelles que pour sa planification. Or cette planification n'impose aucune limite supérieure évidente à sa dimension souhaitable. De ce point de vue, il se pourrait même que la dimension la plus grande soit la meilleure ».

¹ Karl Marx : Le capital Tome 1 – Chapitre XXV

² J. Schumpeter : Capitalisme, socialisme et démocratie – Edition Payot

³ J.K. Galbraith : The new industrial state – Boston.

Des arguments plus techniques furent ensuite invoqués par les spécialistes du management pour justifier l'idée selon laquelle « **une taille supérieure génère une efficacité supérieure** ».

On distingue alors trois grands effets : (effets d'échelles, effets d'apprentissages, effets de champ).

1) L'effet d'échelle :

L'effet d'échelle part du principe que le coût moyen de longue période diminuerait avec la taille de l'activité.

Maintes raisons peuvent être invoquées :

* *Economie d'échelles techniques* :

L'entreprise pourra utiliser des procédés plus performants si elle accroît la capacité de productivité visée, on a ainsi calculé que dans les industries de process (cimenteries, usines chimiques) le coût de la tonne baisserait d'un tiers en doublant la capacité de production.

* *Economie d'échelles de gestion*:

L'entreprise peut répartir ses frais généraux (dépenses commerciales, administratives) sur une plus grande masse d'activité, et ainsi abaisser le coût unitaire du produit.

2) L'effet d'apprentissage ou d'expérience :

Cet effet fut mis en valeur par le cabinet de conseil américain le Boston Consulting Group (B.C.G.) : Dans des industries (non de process mais d'assemblage) les entreprises accroissent progressivement leur productivité au fur et à mesure qu'elles poursuivent le lancement puis l'exploitation d'un produit (nouvelle automobile par exemple) selon un rythme correspondant à cette fameuse loi « loi des deux tiers » observée dans les effets d'échelles.

à installées et ayant suffisamment développés
ne bénéficier d'un avantage compétitif par rapport
aux entreprise plus petites ou plus jeunes.

3) L'effet de champ :

Cet effet fut analysé un peu plus tard par MORVAN Y¹ et constate que pour les entreprises diversifiées sur plusieurs marchés, l'avantage compétitif résulterait de la possibilité de coordonner les effets d'innovation et de promotion, l'image de l'entreprise permettant notamment le lancement de produits nouveaux dans domaines différents.

PARAGRAPHE 3 : LES LIMITES DE LA GRANDE TAILLE ET REGAIN D'INTERET POUR LA PME - PMI

Selon John Kenneth Galbraith², Il est avéré qu'une croissance rapide est génératrice de tensions et bien avant que ne se profile à l'horizon, des voix s'élèvent pour demander un ralentissement de la croissance. Sont dénoncés pêle-mêle les méfaits de la **société d'abondance**, la volonté de production à outrance, le **culte de la marchandise**, l'obsession du gigantisme (Gratte-ciel toujours plus hauts, usines géantes, grandes surfaces, super pétroliers) avec en toile de fond une aspiration confuse à la « qualité de la vie ».

Aux Etats-Unis, pays dont l'un des slogans favoris a longtemps été : « **Bigger is better** » (ce qui est grand est meilleur), l'œuvre de Schumacher intitulé « **Small is beautiful** » (ce qui est petit est beau) remporte un immense succès prolongé dans le monde entier.

En effet, et à partir de 1975, les grands groupes industriels mondiaux connurent une crise grave. Ces groupes se trouvèrent dans l'obligation de se restructurer durement, de réduire parfois la taille de leurs activités, de se replier puis de se réengager dans des activités nouvelles en abandonnant les domaines de diversification hasardeuse.

¹ MORVAN Y, Fondement d'économie industrielle – Paris Economica 1986.

² John Kenneth Galbraith. Le monde d'une crise à l'autre 1929 – 1979.

Dès lors, face à la crise, les arguments théoriques invoqués en faveur de la grande dimension se retournaient.

L'argument des économies d'échelles découvrit ses grandes limites. Ces économies d'échelles techniques ne furent vérifiées que dans des activités industrielles très capitalistiques (raffineries, cimenteries) ou de process.

Au-delà de cette constatation l'argument des économies d'échelles de gestion s'avèrent encore plus fallacieux, les faits de la crise du milieu des années 70 suffisent amplement à confirmer ce qu'avaient énoncé les spécialistes de gestion « **Les limites de l'organisation** » pour reprendre l'expression de KENNETH ARROW¹, Prix Nobel d'Economie.

En conséquence, les groupes durent procéder à de douloureuses remises en question, qui ne sont pas achevées. Celles-ci se sont traduites par trois types de coûts de surdimensionnement :

- Un coût de rationalisation : des structures et des politiques générales impliquant des dépenses lourdes de mise en place de systèmes très coûteux d'information et de contrôle afin de rétablir un cercle vertueux de compétitivité.
- Un coût de désengagement : ou de sortie de secteurs d'activité au sein desquels le groupe ne maîtrisait plus sa mission. Ce coût s'est avéré d'autant plus élevé que, au nom de la course aux économies d'échelles des engagements en capacité difficilement et coûteusement réversibles avaient été opérés.
- Le coût de sortie : va au-delà, il comprend l'ensemble des dépenses et des manques à gagner résultant des fermetures d'établissements et de licenciement des personnels au point que nombre de grandes entreprises ont dû reculer devant l'ampleur de tels coûts.

¹ - KENNETH ARROW, Prix Nobel d'économie.

d'activité (Switching costs) : confrontées à

taille d'activité les grandes firmes ont dû faire un

effort intense de reconstitution à l'aide des stratégies suivantes :

- « Rabattage des cartes » avec les concurrents.
- Stratégie d'alliance dans les activités innovantes.
- Investissement immatériel important (acquisition de brevets ; recherches, formations etc...)
- Formation de cartels ou « d'économie de pouvoir » pour diminuer la concurrence, manipuler au besoin les consommateurs.
- Recherche de pardi fiscaux pour aller à l'encontre de politiques gouvernementales favorables.

La croyance dans la toute puissance de la grande entreprise s'est trouvée ainsi sérieusement mise en doute. Les contre-arguments opposés à la recherche de la mythique « Taille Critique » ont trouvé des arguments de plus en plus favorables, à la puissance des mastodontes on a opposé la souplesse d'adaptation et de flexibilité des petites et moyennes entreprises. Les politiques industrielles des grands pays développés mais aussi des pays en voie de développement ont redécouvert les vertus de la petite et moyenne taille, sa capacité de générer de nouveaux emplois dans un contexte économique et social contraignant.

A) Prolifération des PME – PMI :

La fin de la croissance des Golden Sixties, la phase de récession, puis l'amorce d'une reprise et surtout la révolution liée à l'information, vont remettre en cause ce postulat de l'inéluctable grande dimension. La place et le rôle socio-économique de la PME – PMI sont progressivement mis en avant de la scène après la crise pétrolière de 1973, les qualités de souplesse et d'adaptation des petites unités de production sont redécouvertes.

L'augmentation du nombre de PME – PMI et la confiance qu'on leur accorde à nouveau constituent une véritable rupture dans l'évolution naturelle du capitalisme.

un ensemble de mutations dont on s'apercevra de monde nouveau.

En Belgique par exemple, le nombre des grandes entreprises diminue dans les années 70 et 80, alors que les entreprises occupant moins de 50 personnes augmentent leur importance relative en nombre.

Le phénomène est identique mais à des degrés divers dans la plupart des pays industrialisés. Cette période suscite une prolifération des PMI. Les performances de ces entreprises témoignent d'une meilleure résistance à la crise. Celle-ci a surtout touché les grandes entreprises. Grâce à leur souplesse et leur faculté d'adaptation rapide des petites entreprises saisissent plus rapidement les opportunités offertes par un climat évolutif et accroissent de ce fait leur importance relative dans le total des entreprises.

B) PME – PMI facteur de transition d'une économie en mutation :

Pour A Julien et B Morel¹, la renaissance de la PME appartient à « La dynamique culturelle d'une économie de transition et d'une société en mutation ». Selon ces auteurs, la crise des économies industrielles a remis radicalement en question les modes d'organisation et de fonctionnement des économies de marché. Cette mutation fondée sur d'importants changements technologiques est la clé explicative de la résurgence de la PMI.

Pour certains auteurs, ce changement fondamental des économies repose sur le cycle économique. Ainsi STOREY² estime que dans une perspective de long terme, les économies des pays industrialisés sont entrées dans le cinquième cycle long de type KONDRATIEFF*.

Dans ces cycles longs dont la durée moyenne est de cinquante ans environ, les premières années sont caractérisées par le développement et la diffusion de nouvelles technologies par les PME. Ce cycle qui commence avec les années 70 se traduit donc

¹ - P. A Julien et B. Morel, La belle entreprise.

² - STOREY, Job generation and small firm policy in Britain, Londres.

* On appelle cycle Kondratieff, le cycle d'affaire le plus long ou « Vagues longues » que l'on rencontre dans la vie économique. C'est J. Schumpeter qui, dans une étude en deux volumes (Business cycle), lui a donné cette dénomination en reconnaissance des contributions de l'économiste russe N.D. Kondratieff. Encyclopédie économique, Douglas Greenwald, Ed tendances actuelles P. 225.

transformation de marché, des changements dans les innovations, de développement de la franchise, de la sous-traitance et d'externalisation des économies d'échelle au niveau de l'organisation.

Ces phénomènes ont relativisé le rôle des grandes entreprises étant donné de nombreux avantages à la petite dimension.

La PME constitue grâce à ses caractéristiques spécifiques un facteur essentiel de transition d'une économie en transition.

La troisième révolution industrielle modifie fondamentalement les conditions de la production et repose sur une souplesse de créativité et d'adaptation dont un rouage essentiel est la petite dimension. Elle semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques.

Si le cycle long précédent reposait sur la production de masse grâce à des innovations dans l'électronique, la pétrochimie, les matériaux composite et synthétique. On estime que le cycle actuel repose sur l'information. Une des illustrations les plus frappantes de cette tendance réside dans la croissance importante du nombre d'entreprises dans le secteur des services de l'information et des services aux entreprises.

Cette évolution est confirmée par la croissance des créations d'entreprises dans le secteur tertiaire constaté dans les pays industrialisés.

Cette société en mutation provoque des modifications sur le marché qui permet également d'expliquer l'émergence des PME - PMI.

C) Atouts et dynamisme de la PME – PMI :

La PME – PMI de part sa souplesse structurelle est en mesure de s'adapter aux évolutions de marché et de profiter de la segmentation des marchés en croissance, cette segmentation dans des domaines spécifiques où la compétitivité se joue davantage par une meilleure adéquation aux besoins de la clientèle que par des avantages de coût explique les meilleures performances réalisées par ces entreprises.

Dans ces conditions, l'entreprise de petite et moyenne taille est beaucoup plus apte à s'adapter aux changements et on peut considérer que son développement dans la

) constitue la meilleure preuve de cette souplesse

Par ailleurs, du fait de son insertion dans une région, dans un pays, voire dans une ville elle est plus à même d'appréhender dans tous ses aspects une évolution rapide, c'est un système « auto adaptatif », c'est le cas par exemple de tout les secteurs industriels qui dépendent étroitement de la mode.

En contact permanent avec le terrain, les dirigeants de ces entreprises sont plus aptes à percevoir les besoins particuliers du marché et peuvent beaucoup plus rapidement modifier ou adapter la production ou les investissements nécessaires. Ils peuvent aussi communiquer directement avec leurs employés sans passer par des structures complexes longues et hiérarchisées.

Enfin, plusieurs études tendent à démontrer que les nouvelles technologies à base électronique de tailles moyennes atteignent beaucoup plus facilement leur optimum d'utilisation. C'est pourquoi les firmes productrices de tels systèmes ont commencé à envahir le marché des PME – PMI.

Ainsi, une économie prenant fortement appuis sur les PME –PMI peut de manière plus efficace répondre aux changements accélérés créés par la mutation de nos économies.

Ainsi, la PME – PMI répond en ce sens aux critères d'auto adaptation et d'interactivité qui caractérisent les modes modernes de communication.

et théorie économique :

La PME – PMI représente aujourd’hui presque la quasi-totalité des entreprises de par le monde. La performance du phénomène, sa résistance dans les périodes de crise ou encore son rôle au niveau de l’intérêt général ont progressivement interpellé la réflexion économique.

Cette section se propose par l’intermédiaire de quelques théories économiques jusque là appliquées à la grande dimension, de dévoiler leur limites et transposer dans une approche critique leur validité au monde spécifique de la PME – PMI.

PARAGRAPHE 1 : THEORIE DES ECONOMIES D’ECHELLE (OU DESECONOMIES D’ECHELLES) :

Les économies d’échelle existent dès qu’une plus grande entreprise en raison de sa seule taille arrive à produire des biens et des services plus efficacement que ne le ferait une grande entreprise.

Elles peuvent avoir différentes origines et certains auteurs les subdivisent en deux grands groupes :

- Les économies d’échelle de nature technologique.
- Les économies d’échelle d’origine managériale.

A) Les économies d’échelle technologique :

Les économies d’échelle technologique découlent essentiellement du recours à une échelle de production plus importante : « Elles apparaissent quand, sous certaines conditions et pour un produit donné des changements dans les montants utilisés ou des types de ressources utilisées dans la production permettent de produire une plus grande quantité à un coût moins élevé » donc, il existe pour toute entreprise, une échelle de production pour laquelle le coût moyen à long terme atteint un minimum.

A partir de là, accroître encore la production a pour effet d’augmenter ce coût moyen car l’entreprise rentre dans la phase des **déséconomie d’échelle**.

Dès lors, le niveau de production pour lequel le coût moyen est le plus bas représente la dimension techniquement optimale de l’entreprise. Et en théorie

s par ailleurs », l'efficacité exige que la firme

Dans une étude sur la dimension optimale SCHERER¹ a été amené à fournir un autre type d'explication appelée théorie de l'échelle optimum minimum (E.O.M).

Il définit celle-ci comme étant **l'unité de production la plus petite possible** dont les coûts unitaires sont au minimum ou s'en rapproche à tel point que les économies d'échelle non exploitées sont considérées comme négligeables.

Cette échelle optimum – minimum (EOM) représente donc la plus petite taille acceptable pour une entreprise qui ne désire pas s'écarter, dans une proportion significative de l'efficacité liée à la grande taille.

Elle lui permet, en effet, de bénéficier des coûts moyens de production très similaires à ceux d'une grande entreprise ayant acquit sa dimension optimale selon les normes classiques de la théorie des économies d'échelle.

Bien plus, l'étude de SCHERER démontre que dans plusieurs secteurs industriels même une entreprise qui ne fonctionne qu'au tiers de son échelle optimum – minimum n'accroît pas son coût unitaire de production dans les proportions importantes. La PME peut compenser ces légers surcoûts par un service plus flexible ou plus complet offert au consommateur.

Enfin, les économies d'échelle technologique ne furent vérifiées statistiquement au travers du facteur d'échelle que dans des activités industrielles très capitalistiques (raffineries, cimenteries etc...). En revanche dans des industries plus légères où prédomine le travail posté, le fameux effet d'échelle ne se vérifie guère, plus l'activité peut être divisible plus l'on peut échapper aux problèmes des économies d'échelle technologique, conservé un certain niveau de productivité, substitué de la main d'œuvre au capital et, en conséquence plus l'entreprise est petite plus elle a des chances de conserver sa productivité et sa compétitivité.

Certaines entreprises miniaturisent les procédés de fabrication notamment dans les pays du tiers-monde, rompant ainsi avec une pseudo fatalité des grandes tailles :

¹ SCHERER, Théorie de l'échelle optimum – minimum.

ces producteurs italiens de la région de Brecia efficacement que les grandes unités sidérurgiques européennes auxquelles « ils taillèrent des croupières », agit à cet égard comme révélateur¹.

B) Les économies d'échelle managériale :

Les économies d'échelle managériale trouvent leur origine dans la conception de l'entreprise comme organisation intégrant un ensemble de fonctions différentes (finances, marketing, personnel, recherches, développement...etc), il peut exister des économies d'échelle liées à la dimension de chacune de ces fonctions de l'entreprise.

En effet, une échelle de production suffisante justifie la répartition et la spécialisation des différentes tâches managériales, chacune de ces fonctions est remplie plus efficacement qu'elles ne l'auraient été par une seule et même personne.

Les économies d'échelle managériale peuvent être réalisées par :

- L'utilisation d'une force de vente spécialisée.
- La signature de gros contrats de ventes.
- La mise sur pied d'une vaste campagne de publicité.

Une série d'arguments et d'études plaide pour l'existence d'économie managériales liée à la grande dimension, bien que leurs effets concrets ne soient pas toujours évidents.

Certains auteurs comme J. WETSON ou encore DE LOGUE et P.A NAERT s'en sont inspirés pour expliquer le phénomène d'acquisition et de fusion d'entreprises par la recherche de synergies économiques :

« Toute firme est constituée d'un pôle de ressource affecté à des activités fonctionnelles précises qui ont chacune un niveau optimale d'utilisation. Dans la mesure où ce dernier n'est pas simultanément atteint, il devient intéressant de fusionner pour bénéficier de complémentarité. »

¹ P.A Julien et M. Marchesnay. Ed G Vermette, La petite entreprise (Collection Vuibert Gestion)

présente aussi de réels dangers de **déséconomie** explicites et implicites liés à la grande taille sont souvent négligés.

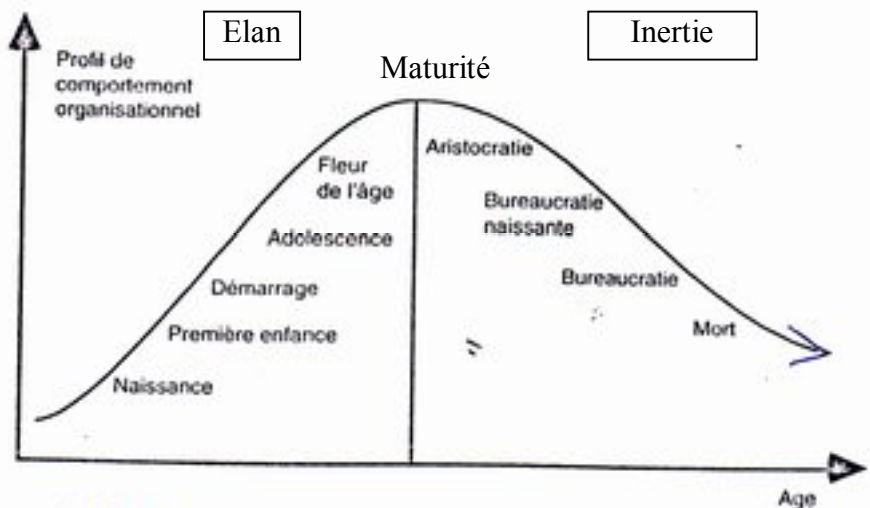
Force est de constater que la grande dimension implique des coûts croissants liés à son organisation.

Le maintien de la cohérence d'un ensemble parfois gigantesque nécessite la mise en place de structures lourdes exerçant des fonctions de contrôle et de communication liées directement à la production mais liées aussi à l'organisation de l'ensemble.

Ces coûts croissants avec la grande taille réduisent sensiblement l'effet de réduction de coûts de production liés à la grande dimension.

Ainsi, la grande entreprise connaît des problèmes de sclérose de désorganisation et de bureaucratisation qui empêchent d'être vraiment efficaces. Le modèle d'ADIZES¹ contribue à expliquer ce phénomène, il décrit en dix étapes l'évolution de l'organisation de l'entreprise par analogie biologique simple.

Graphe : Le modèle Azidès



Source : A. DESREUMAUX

¹ ADIZES, cité par A. DESREUMAUX, structure d'entreprises- Vuibert 1992 - Paris

du passage, après une première série d'étapes qui s'élan entrepreneurial, à une phase progressive de déclin engendrée par une dominance administrative et bureaucratique.

PARAGRAPHE 2 : THEORIE DES INTERSTICES ET ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE :

La théorie des économies d'échelle ne peut rendre compte à elle seule de l'importance du phénomène des PME – PMI. Certaines explications peuvent être cherchées en dehors des entreprises elles-mêmes dans l'influence exercée par l'environnement sur les PME – PMI.

Cet environnement est en perpétuel changement :

- Croissance de la population.
- Hausse des revenus et accumulation de l'épargne.
- Changement des goûts des consommateurs.
- Progrès technologiques.
- Développement de nouvelles ressources et de nouveaux produits.

Ces changements représentent autant d'occasions de marchés affectés aux entreprises. Rationnellement, grâce à leur avantage de la taille les grandes entreprises seraient les plus à même de saisir toutes ces opportunités et d'en tirer les meilleurs partis. Or, un grand nombre de ces opportunités ne sont pas exploitées par les entreprises de grandes tailles parce que ces dernières ne les ont pas perçus ou parce qu'elles ne veulent pas les exploiter.

Ainsi, la grande entreprise est contrainte de délaissier un certain nombre d'opportunités, lesquelles représentent autant de chances pour les PME. PENROSE¹ appelle ces opportunités non saisies par les grandes entreprises **les interstices de marché**. Cette théorie fournit l'explication suivante : Les PME plus souples sont plus capables de répondre relativement rapidement à un déséquilibre entre l'offre et la demande. Une forte pression de la demande sur la qualité des produits, nécessite de par les entreprises d'importants efforts et laisser le champ ouvert à la spécialisation. Pour

¹ PENROSE

d'une quelconque supériorité, elle peut arriver à en définir jusqu'à exceller et occuper alors une position dominante dans ce créneau. L'existence de tels avantages comparatifs de la PME vis-à-vis d'une plus grande entreprise se retrouve dans certains types d'activités tels la production de pièces détachées, le travail de haute précision, le montage, la finition ou la réparation.

En effet, comme le souligne N. IBN ABDELJALIL¹ « les relations de sous-traitance existent entre firmes de dimensions inégales, elles supposent une coopération technique basée sur une division des tâches, en principe liées à l'existence d'avantages comparatifs. L'existence de ces avantages pour la PME fait qu'elle subsistera au côté de la grande entreprise dans des créneaux plus ou moins spécialisés indépendants ou non, fonctionnels ou permanents. »

IBNABDELJALIL ajout que « Grâce à un produit différencié ou une avance technique, la PME craindra d'autant moins la concurrence des grandes entreprises que sur un taux de pénétration sur le marché sera élevé et lui confèrera une puissance relative similaire à celle d'une grande entreprise. ».

Donc de tout ce qui précède, on peut dire qu'il n'est pas exceptionnel qu'une petite entreprise dispose d'un pouvoir de quasi monopole sur un marché restreint, régional, national, voire international. Certains auteurs dont HOUSSIAUX², font remarquer à juste titre que contrairement à l'opinion courante, les petites entreprises spécialisées ont souvent une meilleure connaissance des opportunités d'un contrôle effectif de marché que les grandes entreprises diversifiées.

PARAGRAPHE 3 : THEORIE DES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE LIEE A LA PME – PMI :

Selon la théorie économique néo-classique, l'entreprise cherche avant tout à maximiser son profit, le profit constitue son seul objectif et la condition même de sa survie. En effet, les forces de marché en concurrence obligent le dirigeant à maximiser son profit, et en conséquence à minimiser les coûts à défaut de quoi son entreprise serait contrainte de se retirer du marché.

¹ N. IBN ABDELJALIL

² J. HOUSSIAUX, le pouvoir de monopole, Paris, Sirey, 1958, p 184.

une confusion entre pouvoir et propriété. Les dirigeants sont souvent à ceux du dirigeant. De ce fait, on ne peut en déduire que la PME ait un objectif de maximisation du profit au contraire des grandes entreprises.

En pratique on constate que le propriétaire-dirigeant va généralement s'efforcer de poursuivre à travers son entreprise ses objectifs propres qui ne se limitent pas aux seuls profits mais englobent souvent d'autres aspirations plus personnelles telles que l'indépendance, le pouvoir, la réalisation individuelle ...etc. Ainsi, il nous paraît donc que les objectifs poursuivis par les PME peuvent être multiples. Ils dépendent avant tout de la personnalité de l'entrepreneur et des contraintes spécifiques au marché dans lequel les PME évoluent.

La fonction d'utilité de l'entrepreneur inclue divers éléments liés à sa personnalité et exprimés par des paramètres tels que : le chiffre d'affaire, la croissance, l'indépendance financière, le prestige, la sécurité, le loisir ou le bien-être. Les dirigeants ont donc la possibilité de maximiser une fonction d'objectif dans laquelle le profit n'apparaît que comme un élément parmi tant d'autres ou comme une contrainte destinée à assurer un revenu satisfaisant au dirigeant et à sa famille.

CARACTERISTIQUES DE LA PME – PMI :

La première question que l'on doit se poser est celle de sa définition. Le vocable aujourd'hui communément utilisé "Petites et Moyennes Entreprises" est loin d'être précis et recouvre en fait des conceptions fort différenciées. Nombre d'auteurs s'accordent aujourd'hui à reconnaître que la PME est un concept flou dont les définitions varient¹.

Parmi ces auteurs P.A. Julien et B. Morel estiment que la diversité est une première caractéristique des petites et moyennes entreprises.

- Diversité par la dimension d'abord car sous cette appellation sont regroupées des entreprises de tailles fort différentes de 10 à 500 travailleurs

Tableau 01 : Classification des Entreprises par tranches d'effectifs et par pays

Pays	Micro entreprises	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises	Part des PME - PMI
Allemagne	1 à 5	6 à 20	21 à 100	100 et plus	90%
U.S.A	1 à 9	10 à 199	200 à 499	500 et plus	99,6%
Japon		1 à 9	10 à 299	300 et plus	99,3%
U.E	1 à 9 93%	10 à 99 5,9%	100 à 499 0,9%	500 et plus	99,8%

- Diversité au niveau du marché et du produit (environnement protégé et environnement concurrentiel) Les PME de type artisanal inscrites dans un marché local limité diffèrent des entreprises hautement spécialisées jouissant d'un créneau international.

- Diversité de la technologie adoptée

* Activité à technologie simple (Low tec)

* Activité à technologie complexe (High tec)

- Diversité du profil de l'entrepreneur (entrepreneur artisan et entrepreneur manager)

- Diversité du statut juridique adopté, à côté du statut de l'indépendant se retrouvent divers statuts juridiques qui vont de la société unipersonnelle à la société anonyme.

¹ P.A. Julien et B. Morel, La belle entreprise p.13

subdiviser en deux approches distinctes selon les part les définitions utilisant les critères qualitatifs dénommés "Critères théoriques" et d'autre part celles utilisant des critères quantitatifs appelés aussi "Descriptifs".

PARAGRAPHE 1 : APPROCHE QUALITATIVE ET QUANTITATIVE

A) Approche qualitative

Cette approche rejoint plus la réalité socio-économique, l'élément fondamental qui revient avec constance quoique selon les intensités varie est l'aspect humain lié à l'entreprise.

La PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »¹

Cette dimension humaine liée à la personnalisation de la gestion des PME est certes l'élément qui transcende l'ensemble des définitions. Une entreprise peut être considérée comme PME lorsque l'entrepreneur lui-même est en mesure de :

- Diriger la firme
- Prendre des décisions essentielles
- Cueillir les fruits ou supporter les pertes générées par la prise de risque
- Prendre en charge le financement de l'entreprise.

En règle générale, les dirigeants des PME ne souhaitent partager avec des tiers ni la propriété, ni la décision, ni le contrôle, ni les gains éventuels, ni les décisions quant à l'affectation des ressources et des bénéfices.

En Grande-Bretagne, un travail d'envergure fut entrepris afin de conceptualiser la petite entreprise comme entité socio-économique. Ce travail a été confié à une commission placée sous la présidence du Professeur J.E Bolton². Ce rapport de Bolton insiste aussi sur les éléments liés à la personnalité du dirigeant de la PME.

¹ CGPME (Confédération Générale des PME). Définition permanente 1983. pi.

² J.E. Bolton. Report of the committee of imaginary on small firms.

ME est dirigée par ses propriétaires d'une manière ne structure managériale formalisée « La PME se caractérise par un *organigramme plat* par rapport à celui d'une entreprise de plus grande dimension. Ce rapport insiste sur le fait que la PME est une entreprise qui, en termes économiques ne possède qu'une part relativement petite d'un marché.

Cette définition rejoint celle donnée par les USA dès 1953.

Ainsi, le Small Business Act¹ retenait comme critère déterminant le fait d'être géré de façon indépendante, d'appartenir à un entrepreneur indépendant et de ne pas avoir de position dominante sur le marché. Les deux premiers critères liaient donc des PME à l'indépendance de gestion de l'entrepreneur et à sa propriété de capital de l'entreprise, seul le troisième critère se référait à une structure de marché.

Aujourd'hui dans différents pays, surtout au sein de l'Union Européenne, on observe cette identification à l'individu. La PME est régie par un *homme-orchestre* qui possède au moins 2 des caractéristiques suivantes :

- 1) Un staff de direction relativement peu spécialisé
- 2) Des contacts personnels étroits entre les organes de direction - ouvriers - clients -fournisseur - Propriétaire.
- 3) Impossibilité de se procurer des fonds en recourant directement au marché des capitaux
- 4) Un manque de poids dans les négociations d'achat et de vente
- 5) Une intégration relativement étroite à la collectivité locale à laquelle appartienne dirigeants et travailleurs.
- 6) Une dépendance plus ou moins grande à des marchés et des sources d'approvisionnement locaux.

Les PME ne sont donc pas des grandes entreprises de petites tailles², elles ne sont pas simplement figées dans une définition statique. Les PME sont variés dans leur réalité socio-économique qui transcende même le concept d'entreprises. Elles

¹ American small business economy : Rapport on small business. Avril 1980.

² G.R.E.PME : Les PME : Bilan et perspectives. Economica 1994.

Elles peuvent devenir moyennes ou grandes. Elles

Dans une analyse de synthèse des définitions qualitatives plus complexes, certains distinguent quatre (4) grands groupes :

- Celles qui s'appuient sur le type d'origine ou de propriété de l'entreprise ;
- Celles qui introduisent les stratégies ou les objectifs de la direction
- Celles qui se basent sur l'évolution ou le stade de développement ou d'organisation de la firme ;
- Celles qui touchent au secteur ou au type de marché dans lequel elles évoluent.

L'intérêt de cette typologie est de mettre en lumière la diversité de l'approche de la PME, ensuite de mettre en exergue les multiples facettes du phénomène PME ainsi que sa dynamique.

L'ensemble de ces aspects repose sur une réalité fondamentale le pouvoir personnalisé de "l'homme orchestre". La vie et la survie de l'entreprise sont étroitement liées à la dimension humaine de celui qui la gère et qui assure la responsabilité.

Ces différentes définitions de type qualitatif ont le mérite de dégager les caractéristiques usuelles de la PME.

Aussi n'est-il pas étonnant de constater que le législateur lorsqu'il aborde l'étude les PME préfère se référer à des critères quantitatifs compte tenu des impératifs statistiques.

B) Approche quantitative

Dans une étude sur les PME en Europe, la commission des communautés européennes constate que, dans les divers Etats membres, la PME est en général définie au moyen de critères essentiellement quantitatifs, mais souvent différents, ce qui rend difficile les comparaisons internationales.

isés s'efforcent principalement de cerner l'aspect ces critères nous trouvons le profit, la valeur ajoutée, le capital, le patrimoine net, la capacité de production, le nombre de personnes employées, le chiffre d'affaires, la part du marché, les investissements, les bénéfices, le rayon d'activité géographique, la productivité annuelle. Tous ces éléments n'ont pas la même pertinence, certains d'entrés eux se révèlent peu représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise.

Les critères les plus utilisés sont :

- Le chiffre d'affaires
- Le nombre de travailleurs

Mais à la suite des chocs pétroliers et de la crise économique qui en a résulté, les instances européennes ont pris conscience du rôle des PME dans l'économie européenne ce qui a conduit la Commission Européenne à mettre en place en 1992 "l'observatoire européen des PME".

Dès sa création, celui-ci constate qu'il n'existe aucune définition standard fondée utilisant un critère quantitatif détaillé précis sur le nombre d'employés. Les PME sont définies à cette fin comme des entreprises de moins de 500 travailleurs. L'observatoire distingue :

- Les très petites entreprises de 0 à 9 employés qui incorporent donc les indépendants.
- Les petites entreprises qui emploient de 10 à 99 personnes
- Les entreprises moyennes entre 100 et 499 employés.

Certains auteurs estiment que pareille définition a le mérite de la clarté et de la simplicité.

Le seuil retenu est peu sélectif puisqu'il regroupe presque la totalité des entreprises de la communauté (99%). De ce fait la commission a redéfini la notion de PME en 1996.

Cette définition prend en compte les différentes critiques formulées.

les entreprises :

- Employant moins de 250 personnes
- Dont le chiffre d'affaires n'excède pas 40 millions d'Euros, soit le total du bilan annuel n'excède pas 27 million d'Euros
- Qui respectent un critère d'indépendance.

Cette définition est en principe utilisée dans le cadre de l'ensemble des politiques gérées par la commission européenne. Elle est utilisée par la B.E.I (Banque Européenne d'Investissement) et le F.E.I (Fonds Européen d'Investissement) et par les Etats membres afin de renforcer la cohérence et l'efficacité des politiques concernant les PME et de réduire les distorsions de concurrence, d'autant plus qu'un certain nombre de programmes sont communs ou cofinancés par ces différentes entités.

L'analyse des différentes définitions a le mérite de montrer la diversité de ce phénomène multiforme que constitue la PME. Elles montrent la variété de ce type d'entreprises et la difficulté d'une définition unique et universelle. Un caractère s'avère cependant déterminant : la personnalité du dirigeant.

PARAGRAPHE 2 : CARACTERISTIQUES DE LA PME – PMI

De l'analyse des différentes spécificités qui caractérisent la PME – PMI on peut retenir les caractéristiques suivantes :

A) au plan microéconomique :

1) Le rôle majeur de l'entrepreneur « homme orchestre »

Dans la vie de l'entreprise est la première caractéristique qui montre que la création d'une PME – PMI relèvera le plus souvent d'un entrepreneur (parfois ancien artisan), même si celui-ci peut devenir à la longue simple dirigeant d'entreprise comme le souligne Joseph Schumpeter¹. L'entrepreneur est animé par un esprit d'entreprendre, il est le plus souvent innovateur pour un nouveau produit ou pour une nouvelle façon de produire ou de vendre. Ou du moins il croit avoir une nouvelle idée lorsqu'il démarre une nouvelle production ou un nouveau service. Il est donc plus qu'un simple dirigeant.

¹ P.A Julien et M Marchesnay. Op Cité

ologues, psychologues ont donné plusieurs
peut résumer ainsi.

- L'entrepreneur c'est celui qui sait imaginer du nouveau, a une grande confiance en soi, est enthousiaste et tenace, aime à résoudre les problèmes, aime diriger, combat la routine, refuse les contraintes.
- C'est celui qui crée une information intéressante du point de vue économique (en innovant au niveau du produit ou du territoire, du processus de production, du marketing) ou qui anticipe cette information avant d'autres ou différemment des autres.
- C'est celui qui réunit et sait ordonner les ressources économiques pour appliquer de façon pratique et efficace sur un marché cette information qu'il possède.
- Il le fait d'abord en fonction d'avantages personnels tels le prestige, l'ambition, l'indépendance, le jeu, le pouvoir sur soi et sur la situation économique, le profit etc...)

La première qualité est une imagination fort sinon débordante ou qui du moins sait entrevoir un changement potentiel intéressant.

La deuxième qualité permet à l'entrepreneur de passer du potentiel à l'acte après avoir découvert l'opportunité économique.

La troisième qualité réside dans sa capacité de ordonner les ressources économiques pour appliquer de façon pratique et efficace sur un marché une information qu'il détient.

La dernière qualité pousse l'entrepreneur à s'actualiser et à maximiser son profit.

2) La personnalisation de la gestion :

La centralisation sinon la personnalisation de la gestion qui fait que d'un coté l'entreprise est identifiée à la direction et lui est terriblement redevable pour sa survie et que, de l'autre le processus de décision est le plus souvent simple et rapide.

abilité technique et financière c'est-à-dire qu'il
prise.

3) Rapidité dans le processus de décision :

Un processus de décision fonctionnant le plus souvent selon ce schéma « intuition – décision – action ». Ce qui fait que la stratégie est avant tout implicite et très souple face au problème de l'incertitude. La réponse est plus flexible et immédiate pour traverser une conjoncture heurtée où prédomine l'impossibilité de prévoir de manière fiable.

4) Faible spécialisation du travail :

La direction remplit plusieurs tâches de direction et parfois d'opération. Les employés aussi sont polyvalents ce qui fait dire que cette « déspecialisation » conduit souvent à laisser un maximum d'initiatives aux personnes. Cette faible spécialisation si elle peut être parfois un handicap, constitue dans une période de mutation ou de changement accéléré un avantage permettant plus de souplesse.

5) Un système d'information fiable :

Un système d'information interne peu complexe c'est-à-dire permettant une diffusion plus rapide entre direction et employés (diffusion descendante et montante).

Un système d'information externe dû à un marché relativement proche. Aussi, le plus souvent la PME – PMI n'a nul besoin d'études de marché complexe, lourdes et souvent dépassées au moment où elles sont terminées.

La perception du changement est rapidement saisie par les entrepreneurs attentifs au moindre bruit du marché.

B) au plan macroéconomique :

1) Environnement économique :

On reconnaît par ailleurs aux PME – PMI leur rôle dans le processus d'invention et d'innovation technologique et de développement régional. Des études plus récentes ont conclu à la capacité plus importante des PME à générer des emplois et contribuer à la résorption du chômage.

istiques :

statistiques de brevets et reprenant une sélection d'innovations majeures, montrent que les universités, les inventeurs privés et les PME – PMI ont contribué plus que proportionnellement par rapport à la grande entreprise à « la fibre inventive du XX^{ème} siècle » (Contraceptif oral, fermeture à glissières ...etc). Actuellement de nombreux auteurs s'accordent à penser que les PME ont une capacité d'innovation supérieure à celle de grandes entreprises. L'exemple du secteur des microordinateurs est révélateur dans ce cas. Dans d'autres cas, les petites et grandes firmes contribuent à l'innovation technologique non seulement séparément mais aussi de façon complémentaire. Les liens de dépendance sont nombreux. Les grandes entreprises ont besoin d'un réseau de petits fournisseurs et de sous-traitants. Parfois ces fournisseurs incitent à l'innovation. Dans d'autres circonstances ce sont les grandes entreprises qui imposent de nouvelles normes de production et poussent de ce fait les petites entreprises à innover.

3) Facile adaptation aux tendances imprévisibles du marché :

Il semble que ces entreprises de par leur souplesse structurelle sont à même de s'adapter aux évolutions du marché et de profiter de la segmentation des marchés en croissance.

L'une des principales spécificité des PME et qu'elles se trouvent en amont et en aval des principaux secteurs. Elles seraient donc à l'intérieur d'un secteur donné sur des filières de production différentes des grandes entreprises avec spécialisation très particulière comme le démontre M. DELATTRE¹, les PME et les grandes entreprises réagissent donc de manière très différente aux contraintes de plus en plus intenses de la concurrence internationale. Dès lors qu'un produit sera soumis à la concurrence accrue, les PME pourront adopter des stratégies de correction qu'il sera plus difficile et plus long à mettre en œuvre pour les grandes entreprises.

¹ M DELATTRE

Leur développement apporterait-il donc une solution à l'insuffisance de la demande de travail ?

Les responsables de la politique économique vont-ils trouver ici la solution sur laquelle une foule d'experts et de décideurs ne cessent de se pencher. Avant même de savoir si les PME – PMI créent ou non des emplois, si ce sont ou non de bons employeurs etc, une réalité s'impose : les grandes entreprises ne contribuent plus à la création d'emplois comme cela était le cas dans le passé. C'est ce « **défaut** » qui doit conduire à s'interroger sur les performances, la compétitivité des PMI.

Si les grandes entreprises ont arrêté leur contribution à l'emploi depuis le milieu des années 70 alors qu'elles avaient joué un rôle central depuis le début des années 60, on peut dire que des PME – PMI qu'elles ont connues une évolution inverse.

Pour illustrer cette thèse, nous prenons à titre d'exemple la situation de l'emploi aux USA et celle de trois pays européens considérés comme un échantillon représentatif de cette dynamique.

A) Le rôle des PME dans la création de l'emploi aux USA¹ :

La célèbre enquête de BIRCH qui est une référence incontournable montre que les deux tiers des créations nettes d'emplois aux USA au cours des années 69 – 76 sont le fait d'entreprises de moins de 20 salariés et si l'on considère l'ensemble des entreprises de moins de 100 salariés ce sont 82% des emplois créés qui leur incombent.

Selon les dernières données, les Etats-Unis ont créé, en 2004, plus de 2,2 millions d'emplois nouveaux. Entre 1999 et 2004, ce secteur a connu une progression de 4,4%. Quant au salaire minimum, huit Etats ont décidé d'augmenter ce dernier. A Washington, le salaire minimum a atteint plus de 1 dollars de l'heure. Le nombre de personnes payées au salaire minimum est en baisse. Entre 1997 et 2004, il a chuté de

¹ PME-MAGAZINE – Sept-Oct 2005 – P 63.

Le fait, le seuil de pauvreté a été estimé à 16 000
ois personnes.

C'est principalement dans les petites entreprises qu'ont eu lieu les créations d'emplois puisque les grandes entreprises ont conduit de douloureuses restructurations. En effet, le " downsizing " est un phénomène massif aux Etats-Unis depuis la fin des années 1980. Il consiste à réduire, de façon substantielle, les effectifs des grandes entreprises. Cette décision est motivée par la volonté de ces entreprises de diminuer leurs coûts en réorganisant la production et en réaménageant leurs structures. Il s'ensuit une redistribution des salariés au sein de l'entreprise, allant parfois jusqu'à son démantèlement délibéré (" spin off ") et ^ à la mise en oeuvre de plans de licenciement de grande ampleur.

Les récentes créations d'emplois sont le plus souvent le fait d'entrepreneurs qui ont créé leur propre affaire ou qui ont réussi à assurer une forte croissance à leur PME.

La participation des PME à la création d'emplois est indéniable. On constate ainsi que les secteurs de l'économie où les gains d'emplois ont été les plus forts sont ceux où les PME sont les plus présentes, notamment dans la construction et la distribution.

Principal acteur du dynamisme de l'économie, les PME américaines ont bénéficié d'une aide multiforme de la part des pouvoirs publics américains par le biais de la SBA qui organise son action autour de quatre priorités. La concurrence est le caractère essentiel du système économique américain. L'entrée libre sur le marché ne pourra être garantie que par une concurrence libre et entière. Le maintien et l'expansion d'une telle concurrence forment la base de la santé économique de la Nation. La place des PME dans l'économie est importante, puisque ces entreprises emploient 53 % de la population active du secteur privé. Elles contribuent également à la formation de la moitié de son produit intérieur brut (PIB). Le niveau des emplois créés par les PME américaines n'est pas inférieur à celui offert par les grandes entreprises, contrairement à ce qui a pu être affirmé. L'analyse de la SBA montre au contraire qu'au sein d'un même secteur, les petites entreprises proposent, en moyenne, les mêmes salaires que les grandes.

Une étude publiée sous la direction de Xavier GREFFE¹ montre que pendant la période 71 – 79 les grandes entreprises de l'industrie manufacturière voient leur emploi diminuer de 7,15% soit un volume de 180.000 emplois. Ce mouvement étant beaucoup plus fort pendant la seconde partie de la décennie que pendant la première partie de cette période. Or, dans le même temps la proportion des salariés employés dans les entreprises de moins de 100 salariés est passée pour l'ensemble de l'économie de 39% à 43,4% et pour l'industrie seulement de 26,4% à 28,6%. Cette augmentation est particulièrement sensible dans le cas des petites entreprises. Pour les moins de 20 salariés la proportion passe de 20 à 24% pour l'ensemble de l'économie et de 9,5% à 10,5% pour l'industrie seulement. Comme le nombre total des emplois s'est élevé à 800.000 cela montre l'importance prise par les PME et surtout les plus petites d'entre elles dans la création d'emplois.

Le rôle de la PME dans l'emploi en France est confirmé par une analyse de l'INSEE. Elle montre qu'en neuf ans de crise à savoir de 1974 à 1983 l'industrie française a perdu plus de 700.000 emplois soit 15% de ses effectifs. La diminution atteint 22% pour les grandes entreprises et 12% pour les moyennes alors que l'emploi progressait de 9% dans les entreprises occupant moins de 50 salariés.

C) La Belgique :

L'analyse de la situation belge montre que non seulement les petites entreprises ce sont maintenues mais que leur importance relative s'est accrue dans une période de crise économique et de croissance zéro. En effet, les résultats de l'étude démontrent incontestablement une meilleure résistance de la population des entreprises de petites dimensions aux effets de la crise. Il nous paraît qu'une explication raisonnable réside dans la plus grande souplesse d'adaptation qu'offre la petite dimension au choc économique de la crise dans un contexte de rigidité institutionnelle. La somme de réglementations sociales et économiques a créé des rigidités contraignantes notamment en terme de coût de production, que les grandes entreprises semblent difficilement pouvoir absorber à long terme.

¹ X GREFFE, Les PME créent-elles des emplois ? Coll Economica.

est donc créée pour les PME en Belgique des meilleures capacités d'adaptation et de souplesse qui expliquerait non seulement leur plus grande résistance mais aussi la création de nouvelles entreprises. Ces mêmes raisons paraissent expliquer le phénomène de « **P.M.isation** » selon lequel de grandes entreprises se séparent de certains de leurs établissements en les cédant à des cadres ou à des tiers pour constituer de petites entités. Cette situation offre sans conteste, des perspectives nouvelles aux entreprises de petites dimensions et favorisent ainsi leur apparition et la création d'emplois.

D) Royaume-uni :

L'expérience britannique vient appuyer mais dans une moindre mesure l'enquête régionale menée par S. FOTERGILL et G GUDGIN¹ dans les East Midlands révèle le même phénomène. Pour la période de 1968 à 1975 le taux de croissance d'emplois dans la seule industrie manufacturière est de 2,7% pour la classe d'emploi de 0 à 20, de 2,3% pour celle de 21 à 50 et de 1,5% pour celle de 50 à 99 salariés. Dans les classes d'emplois plus importantes on observe une décroissance des effectifs de l'ordre de -2,2% et de -5,9% respectivement pour les classes de 101 à 500 et de plus de 500 travailleurs.

Sur la base des mêmes données STOREY² a mis en évidence que 42% des 55600 nouveaux emplois dans les East Midlands entre 1968 et 1975 ont été le fait de firmes nouvellement créées. Par ailleurs, il souligne que seules les petites entreprises révèlent une tendance à accroître l'emploi.

D'autres études menées au Royaume-Uni confirme le phénomène de croissance de la petite dimension et de régression de la grande entreprise.

¹ S FOTERGILL et G GUDGIN, the job generation. Process in Britain. Londres.

² D STOREY, Job generation and small firm policy in Britain. Londres

oi par classes d'effectifs par pays en 1996 (hors

	PME (0-249)				GE (>250)	Total	Total (1.000)
	Très petites (0-9)	Petites (10-49)	Moyennes (50-249)	Sous total			
	% de l'emploi						
Autriche	25	19	21	65	35	100	3470
Belgique	48	14	11	73	27	100	3.835
Danemark	30	22	18	70	30	100	1.590
Finlande	23	16	17	56	44	100	1.030
France	32	19	15	66	34	100	15.310
Allemagne	24	20	14	57	43	100	29.090
Grèce	47	18	14	79	21	100	1.585
Irlande	18	16	14	49	51	100	840
Italie	48	21	11	80	20	100	14.040
Luxembourg	19	26	29	71	29	100	155
Pays-Bas	26	19	15	60	40	100	5.295
Portugal	38	23	18	79	21	100	2.800
Espagne	47	19	12	79	21	100	10.910
Suède	25	17	16	59	41	100	2.030
Royaume-Uni	31	16	12	59	41	100	20.420
UE	33	19	14	66	34	100	111.405
Islande	35	24	24	76	24	100	85
Norvège	32	21	18	71	29	100	1.045
Suisse (+FL)	23	22	21	67	33	100	2.540
Pays Non-UE	26	22	20	69	31	100	3.670
Europe 19	33	19	14	66	34	100	115.075

Le tableau montre que dans l'ensemble des pays de l'espace économique Européen, les entreprises de moins de 250 personnes représentent plus de 66% de l'emploi, les très petites entreprises, les petites entreprises et les entreprises moyennes fournissent respectivement 40% , 19% et 13% de l'emploi.

Tendanciellement, c'est au sein des pays du sud de l'Europe que l'on retrouve la plus forte proportion des personnes employées par des petites voire de très petites

tre partiellement expliqué par une plus grande
ys.

Quels que soient études et les pays considérés les différents auteurs s'accordent à constater que depuis le début des années 70 les performances des PME en matière d'emplois sont meilleures que celles des grandes entreprises. Dans la majeure partie des pays occidentaux, leur part dans l'emploi a augmenté au cours de ces dernières années. Ce mouvement renverse la tendance qui prévalait auparavant durant les décennies précédentes les grandes entreprises avaient le plus augmenté leur effectif parallèlement à l'accroissement de leur part relative dans le nombre total d'entreprises. Ceci confirme donc que la crise des années 70 et ses conséquences ont modifié le sens de la corrélation entre emploi et taille d'entreprises.

Quels sont alors les facteurs qui expliquent ce dynamisme ?

Notons d'abord qu'un certain nombre de facteurs sont avancés en vrac dans plusieurs analyses :

- Présence de stimulants intellectuels dans le voisinage des entreprises.
- Existence de structures financières particulièrement aptes à satisfaire les besoins en capital propre des PME.
- L'essaimage d'innovation technologique par les grandes entreprises au profit des PME – PMI qui acceptent certaines activités.
- Accès aux marchés publics.
- Le développement de l'offre de sous-traitance de la part des grandes entreprises qui trouvent ainsi un palliatif à leur absence de flexibilité.

Il est aujourd'hui acquis dans la plupart des pays que ces facteurs renforcent ou catalysent le phénomène de création d'emplois.

Aussi nous arrêteront-nous plus longuement sur les facteurs dont l'interprétation est plus problématique.

- Une première explication résiderait dans le fait que les PME auraient de meilleures performances que les grandes entreprises. Si on analyse plus directement le

on constate qu'il n'est pas la contrepartie de ce qui est plutôt associé à une meilleure résistance à la diminution du taux de croissance.

- Une seconde explication attribue la forme des PME au développement du chômage. Par la force des choses et sur la base d'incitation financière, un certain nombre de chômeurs auraient créés leurs propres entreprises, cette hypothèse est avancée dans plusieurs pays à commencer par la Grande Bretagne ou l'Italie. Dans une enquête britannique le chiffre des PME créés par les travailleurs au chômage avoisine les 20%.

- L'explication qui paraît avoir tenue à ce jour la place la plus importante chez les économistes concerne l'attitude relative des grandes et petites entreprises face au **problème de l'incertitude** une première version de cette explication consiste à dire que les petites entreprises seraient moins rigides que les autres du fait de leur petite ou moyenne taille et qu'elle serait donc plus aptes que ces dernières pour traverser une conjoncture difficile où prédomine l'impossibilité de prévoir de manière fiable. Dans le cas des grandes entreprises les décisions doivent nécessairement s'appuyer sur le long terme. Des modifications de l'emploi ne pourront donc être envisagées que dans le cadre d'anticipation à long terme ce qui les rend très aléatoires en période d'incertitude.

Les PME dont l'intensité capitalistique est généralement plus faible et qui recourent à des modes de gestion de main d'œuvre beaucoup plus flexibles pourront modifier l'utilisation des ressources humaines en fonction de révolutions courantes de la production.

Les ajustements relèveront de la recherche d'une rentabilité immédiate et l'emploi sera « liquide ».

En période de crise les grandes entreprises ont du mal à trouver ces ajustements. A l'inverse les PME « suivront le marché » quitte à ce que cela se traduise par une accélération des créations d'emplois et des disparitions d'emplois.



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

pouvons dire que les PME – PMI dans les pays industrialisées gagnent de plus en plus de terrain. Elles jouent un rôle important tant au niveau de leur contribution au produit national qu’au niveau de leur fort potentiel de création d’emplois, leur nombre dépasse 22 millions aux USA et plus de 21 millions dans les pays membres de l’Union Européenne. Mais qu’en est-il de ces entreprises dans les pays en développement et en particulier en Algérie, de leur naissance, de leur émergence et de leurs difficultés face à un environnement en pleine mutation et qui ne cesse de s’adapter à la segmentation croissante des marchés et à l’accélération du changement.

Les réponses à toutes ces questions ainsi que d’autres feront l’objet de notre prochain chapitre.



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

CHAPITRE II

CONSTITUTION DU PATRIMOINE PRODUCTIF NATIONAL ET REFORMES ECONOMIQUES



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Des le debut des annees quatre vingt un vent de libéralisme souffle sur les pays du tiers monde. Peu de pays échappent à ce mouvement qui s'étend même à ceux qui ont opté après leur indépendance pour une gestion étatique et centralisée de l'économie. Les raisons de ces changements sont à rechercher essentiellement dans la crise financière que traverse les pays surendettés et dans leur incapacité à faire face aux échéances de remboursement.

L'intervention des organismes financiers internationaux qui conditionnent tout nouveau prêt aux pays endettés à des changements de politiques économiques dans le sens d'une libéralisation, a conduit ces pays et à leur tête l'Algérie à engager de vastes réformes économiques.

Au centre de ces réformes le désengagement de l'Etat qui revêt différentes formes et caractérise la panoplie de réformes entreprises jusqu'à ce jour.

l'avènement de la PME - PMI et l'Etat indépendant

Au lendemain de la guerre de libération, la majorité écrasante des citoyens algériens se trouvent traumatisés et exclus socio économiquement par un Etat colonial autoritaire et répressif, cette expérience révolutionnaire a donné naissance à un remarquable esprit égalitaire et stimulé le désir ardent de construire un Etat capable d'assurer à l'ensemble des citoyens le bien être et la justice sociale.

L'Etat indépendant auquel tous aspirent ne peut être selon A DAHMANI¹ : « que le rédempteur et le garant de l'équité, celui qui doit guérir tout les maux, effacer toutes les frustrations causées par l'Etat colonial, **satisfaire tous les besoins** et promouvoir l'égalité entre les citoyens ». Par conséquent un consensus a prévalu sur la nécessité de mettre en place un « **Welfare State** » (ou bien être) « pour rompre avec la domination et l'exploitation passées, supprimer les inégalités et bannir les injustices...(leur restituer) tous les besoins et services dont (ils) ont été privés ou dépossédés : terres, travail, écoles, universités, culture, savoir, pouvoir politique etc... »

Les profondes aspirations populaires imposent dans les faits un consensus social national et un compromis historique aux différentes tendances politiques et idéologique au sein du FLN – ALN.

Le premier induit toutes les forces sociales à exiger la récupération du patrimoine productif national détenu par les étrangers et la poursuite du développement socialiste au profit des couches populaires qui représentent alors plus de 95% de la population algérienne. Le second consacre l'aliénation de la propriété privée des nationaux.

Ainsi le développement de la coexistence du secteur public et du secteur privé dans notre pays sont historiquement déterminés par les conditions dans lesquelles l'Algérie recouvre sa liberté :

- Fuite des colons.

¹ A DAHMANI. L'Algérie à l'épreuve économique et politique des réformes 1980 – 1997. Ed La Casbah – 2002. P11.

- Sous qualification de la bourgeoisie algérienne.

Ce rapport de force entre les diverses catégories, couches et classes sociales et le contexte international favorable aux mouvements de libération du tiers monde. Tout cela a milité en faveur du patrimoine économique national englobant le secteur public de l'Etat colonial les « biens vacants » agricoles, industriels, commerciaux et immobiliers et enrichi par les nationalisations des actifs détenus par les anciens colonisateurs ainsi que celles des mines et des hydrocarbures (dont les fonctions sont de fournir les matières premières et le financement de l'économie nationale).

Ce qui pose aujourd'hui et dans toute son acuité la question d'une finalité de l'économie nationale.

Dans le contexte algérien tel que nous l'avons esquissé, la stratégie de développement indépendant a été, elle est et doit **demeurer fondamentalement sociale**.

En effet, elle doit assurer avant tout la satisfaction des besoins. Sa soumission à une logique marchande visant seulement la maximisation du profit implique son détournement de son objectif initial et la remise en cause de sa raison d'être au service de la collectivité nationale.

PARAGRAPHE 1 : NAISSANCE DE LA PME – PMI EN ALGERIE :

A- Le pacte colonial :

Colonie française, l'Algérie d'avant l'indépendance possédait une structure économique de type colonial « la mise en valeur du territoire » été fonction de la « métropole ». C'est de cette structure inadaptée aux besoins et aux exigences des habitants du pays que l'Algérie héritera en 1962.

De là proviennent une bonne partie des problèmes que l'Algérie a connu au lendemain de son indépendance, c'est la raison pour laquelle on se condamnerait à ne rien comprendre aux caractéristiques de l'économie algérienne des années 70 et ses

l'on n'étudierait pas auparavant les structures

- Faiblesse de l'industrie ou sous industrialisation.
- Dualisme de l'agriculture.
- Dépendance commerciale et financière.
- Infrastructures inadaptées.
- Sous-emplois (la population occupée par l'industrie ne dépassait pas 8%).

Tels sont les traits marquant de cette structure économique de type colonial.

Le pacte colonial de 1850 avait décimé le potentiel artisanal local pour ne pas contrarier, « l'apport civilisationnel » du pouvoir colonial. Ce n'est qu'à partir de 1943 que le capital « Pieds Noirs » à la faveur des avantages accordés pour des produits de substitution, s'était reconverti en investissements dans quelques unités agro-alimentaires et des industries liées à la construction, qu'il est moins coûteux de produire sur place que de les faire venir de la métropole.

Ainsi, se crée Huileries, Distilleries, Savonneries, Filatures (à l'exemple de SIPA de Tlemcen), Minoteries (à l'exemple de Benzaken, Amsalem et Grasset de Tlemcen), Biscuiteries (à l'exemple de Eyvrard de Tlemcen), Caves et Fabriques de vinification de raisins dont les vestiges témoignent de leur présence ne serait ce que sur le tronçon Aïn Temouchent – Oran, Conserveries, Papeteries et Briqueteries, Cimenteries, Faïenceries.

Ces investissements sont stimulés par l'implantation de quelques filiales de grandes firmes françaises telles que :

- LAFARGUE (Ciment)
- Saint Gobin (Verrerie)
- Lesieur (Huiles et matières végétales)
- Michelin (Pneumatique).

Dès lors, les seules entreprises qui pouvaient s'installer en Algérie étaient soit de petites entreprises ayant une production réduite ou réservées aux Européens, soit des industries destinées à l'exportation vers la France. Ainsi, les bénéfices s'il y en avait

du capital interne de l'Algérie seraient repartis en parts de dividendes : l'industrialisation représentait

par la première pépinière de PME-PMI n'aurait pas entraîné donc de développement cumulatif.

B- Le plan de Constantine (1959 – 1963) :

Pour la première fois, depuis le début de la colonisation, un effort important fut fait pour promouvoir un réel développement économique. Ce plan était basé sur la nécessité de relever rapidement le niveau de vie de la population algérienne dont le décalage avec le niveau de vie de la population européenne ne cessait d'augmenter. Pour arriver à ce résultat il convenait à la fois de « **faire renaître le bled** » et de « **moderniser l'Algérie** » (c'est-à-dire de l'industrialiser).

Ce plan se fixait comme objectifs la réalisation dans le domaine de l'industrialisation :

- de grands projets d'industrie de base, sidérurgie, chimie, raffineries, cimenterie etc...
- un appui aux initiatives privées (locales et françaises) dans le domaine des PME-PMI productives de biens de consommations.

Mais comme l'indiquait Samir Amine : « la cohérence de ce modèle de développement est irréprochable, mais le refus de considérer les données politiques élémentaires du problème en faisait un bel exemple d'irréalisme », « le miracle de l'industrialisation n'eut pas lieu »¹.

Ainsi, tandis que les investissements publics se déroulaient au rythme prévu au moins jusqu'en 1960, les investissements privés faisaient défaut. Le déséquilibre entre une production industrielle trop faible pour une infrastructure trop forte s'aggravait. Et cela malgré l'aide considérable accordée par les pouvoirs publics aux investisseurs (algériens et français) :

- Primes d'équipement (jusqu'à 40% du capital immobilier).
- Primes d'emplois (jusqu'à 35% des salaires)

¹ Samir Amine : L'économie du Maghreb. Edition de minuit. Paris 1965. P 213.

ations d'intérêts.

Aménagement de zones industrielles (par la CADAT)

Malheureusement les uns et les autres n'avaient pas répondu aux rendez-vous, le capital français fut attiré par le pétrole, les autres découragés à cause de la lutte de libération qui faisait rage durant cette période. Ce fut de cette façon que le plan de Constantine a échoué. En 1962, l'Algérie indépendant avait héritée d'une PME « fragmentaire et excentrée ».

C- Le programme de Tripoli :

(Ce programme est un document très radical dans ses principes mais très timide quand à la nature de la décision envisagée).

Au moment de l'indépendance, l'Algérie avait peu de lignes directrices pour le devenir de l'économie du pays, libéralisme et développement basé sur le marché étaient rejetés dès le départ et la planification considérée comme l'alternative nécessaire.

Ce programme recommandait entre autre de commencer par le développement de l'artisanat et de la PME-PMI pour permettre le maintien de la population sur place et de faire pénétrer les progrès techniques dans l'arrière pays. Mais cette politique n'exclut pas le développement de l'industrie de base en 2^{ème} phase de développement. Ces recommandations de Tripoli qui étaient valables et étaient à la porté des moyens des algériens ont été gelées par les responsables de l'époque, les raisons sont les suivantes :

- On ne peut construire le socialisme sans mentalité ou idéologie socialiste (l'être est par essence égoïste)¹
- On ne peut développer une industrialisation sans lui adjoindre l'artisanat et la PME-PMI.

¹ Adam Smith, Main invisible, La richesse des nations, 1776

La charte est le premier document à proposer une stratégie globale et précise de développement économique, l'industrialisation devrait viser trois objectifs à savoir :

- Création d'emplois (ce problème reste d'actualité)
- La satisfaction des besoins
- L'industrie lourde viendra au second stade.

La raison c'est la peur de voir des projets hautement capitalistique être un facteur d'investissement de l'économie nationale par les intérêts étrangers donnant naissance à une nouvelle classe dirigeante, bourgeoise, incompatible à l'instauration de l'Etat socialiste.

La première démarche est donc d'installer des industries légères (PME-PMI). Bien qu'il existe une grande logique socioculturelle derrière cette stratégie économique, on se demande comment l'on peut édifier un Etat socialiste par la création de pépinières de PME-PMI qui ne font que renforcer la dépendance de l'économie vis-à-vis de centres étrangers. Ces conditions ont fait donc que l'investissement fut déclaré « **Persona non gratta** ». La période de 1962 – 1964 c'était soldée par une fuite massive de capitaux vers l'étranger. Quand à l'investissement étranger il s'était éclipsé de lui-même en raison de « la machine des nationalisations » lancée à ses trousses. La propriété du capital devenue un tabou et la stratégie est donc abandonnée par le coup d'Etat de 1965.

E- La proclamation du 19 Juin 1965 et la marginalisation du secteur privé :

Le capital algérien est présenté comme l'incarnation de la classe bourgeoise et celui-ci d'un comportement individualiste et exploiteur n'a d'intérêt que pour le profit.

Se rendant compte de la bourde grossière faite envers le capital privé, un premier code des investissements fut élaboré en 1963, autoritaire dans son contenu, ce code s'adressait plus aux investisseurs étrangers qu'aux nationaux ainsi le capital privé national demeure porter aux oubliettes.

Les deux projets d'investissement de PMI ont été initiés par les deux entreprises, l'une sur des produits chimiques. Quand au capital étranger il ne s'est pas manifesté outre mesure.

La programmation du 19 Juin 1965 qui a promis au peuple un redressement de l'ordre social et de l'économie en particulier s'est appuyé cette fois sur un certain nombre de technocrates influents pour définir et élaborer cette stratégie. En proclamant la voie socialiste comme style de développement, ces technocrates ont fait appel à leur tour aux experts étrangers, lesquels sans état d'âme on produit la stratégie dite « industrie industrialisante » inspirée du schéma de reproduction socialiste qui donne la priorité au secteur de production de biens d'équipements, qui à son tour créera automatiquement la dynamique des biens de consommation par le fameux « effet d'entraînement ». Ces experts ont avancé les arguments suivants :

- L'artisanat et la PME-PMI à eux seuls ne peuvent être un facteur de développement et que seule une industrie à grande dimension et haute intensité de capital est en mesure de vaincre rapidement le sous-développement de l'Algérie et de la mettre au diapason des pays industrialisés actuels.
- Le monde vit le progrès au rythme de la technologie de pointe, d'économies d'échelle, fait de grandes concentrations industrielles, de monopoles, d'accumulation du capital, de baisse des coûts de facteurs, des prix de revient, l'Algérie ne doit demeurer en marge.
- L'Algérie à développement planifié et coordonné, ne peut s'accommoder d'un secteur de propriété exploiteuse générateur ou géniteur d'une bourgeoisie ennemie du socialisme susceptible de mettre en cause les acquis révolutionnaires et confisquer le pouvoir des masses laborieuses.
- Les produits de consommation courante sont moins onéreux à importer qu'à fabriquer sur place.

Malgré le spectre qui pèse sur les privés, un certain nombre de commerçants courageux ont décidé de mobiliser leurs capitaux dans l'investissement productif. Le nombre des PME-PMI créées est de 263 entreprises offrant 10.200 postes de travail en

1086 unités et en 1973 à 1434 toutes activités et travaux publics.

A cette date, la PME-PMI privée occupe 63,6% de l'ensemble de l'industrie. Le textile occupe à lui seul 35,5% de l'ensemble des activités de la PME-PMI.

PARAGRAPHE 2 : CO-EXISTANCE DE LA PME – PMI (PUBLIQUE ET PRIVEE) DANS LA CONSTITUTION DU PATRIMOINE PRODUCTIF NATIONAL :

A- Développement boiteux de la PME-PMI privée (1967 – 1978) :

Comme conséquences du développement d'un système d'Etat couvrant l'ensemble de l'économie nationale, le secteur privé a connu un recul général sérieux du moins en ce qui concerne le secteur productif.

En 1966 un code des investissements d'inspiration libérale semble ouvrir les portes du secteur privé. L'ordonnance indiquant « le rôle, la place, les conditions et les garanties légitimes du capital dans le développement économique », souligne que certains secteurs sont considérés comme vitaux, et par conséquent pour ces secteurs l'initiative doit revenir au gouvernement qui pourrait si nécessaire associé le capital privé national ou étranger. Mais pour tout les autres secteurs des dispositions spécifiques organisent les conditions d'intervention des capitaux privés.

Venant après une période de socialisme agressif, l'ordonnance fut acceptée avec enthousiasme. En fait le texte fut publié à un moment d'ambiguïté où le climat politique soulignait la nécessité de la construction d'un « Etat sérieux » sauvegardant les droits des citoyens.

Le tableau suivant montre que 889 projets étaient acceptés dans la période 1967-1970. En 1971 il se produit un net déclin des activités du secteur privé (de 1971 à 1978, 201 projets privés furent approuvés) à la suite des décisions qui placèrent l'économie nationale sous contrôle étatique (monopole des importations d'Etat : la loi des finances de 1971 arrêtant l'aide de l'Etat aux investissements privés, création d'entreprises gouvernementales au niveau de la vente en gros).

Projets privés approuvés (1967 – 1978)

	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	Total	Emplois Projetés
Textiles	14	90	128	41	10	5	4	9	11	3	-	3	318	11 763
Emme (9)	10	26	32	27	7	5	9	3	5	4	4	3	135	5 243
Plastiques	7	18	16	2	6	1	-	-	-	-	-	1	51	1 058
Alimentation	7	28	10	8	9	4	3	5	4	4	1	5	96	3 547
Cuir et chaussures	2	6	8	6	-	-	-	-	1	1	6	-	28	670
Papier	5	4	8	6	1	1	1	-	-	-	-	-	22	1 307
Bois	1	2	8	3	-	-	-	-	-	-	-	3	17	288
Matériel de construction	-	2	14	8	-	4	-	-	-	-	-	6	33	611
Produits chimiques	10	14	23	7	2	4	4	3	5	-	2	-	77	1 569
Tourisme	-	1	3	-	-	3	-	3	-	-	-	-	10	499
Entreprise de construction	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	74
Autres	10	29	21	15	8	2	2	3	5	3	-	2	100	2 337
Nb total de projets	66	220	279	123	43	29	23	26	31	24	8	17	889(8)	28 966
Investissement total (en 10 ⁶ DA)	36	136	252	146	41	35	173	53	19	25	6	18		

Source : H. TEMMAR, Stratégie de développement indépendant. Un bilan OPU, 1983

Le niveau d'investissement privé depuis est tombé à un niveau insignifiant par rapport à un programme d'investissement public en croissance élevée.

A la fin 1978, l'économie algérienne pouvait être considérée comme une « **Economie d'Etat** » dans tout les sens du terme bien que ses équilibres reposaient sur une contradiction de base : une distribution de revenus élevées s'adressant librement à un marché incapable de satisfaire une demande croissante et un nouveau modèle plus complexe de consommation.

B- Développement de la PME-PMI dans le programme d'investissement public : Projets planifiés et pression des besoins :

Le plan quadriennale 1974 – 1977, la charte nationale, le plan quinquennal 1980 – 1984 etc... assignent quatre missions à la PMI¹ ::

- La satisfaction des besoins en biens et services industriels.
- La contribution à l'équilibre économique régional à travers une série d'actions intégrées (PMU, PCD, ZHUN, Zones industrielles, Carte sanitaire etc...).
- L'intégration du tissu industriel national en créant et multipliant les points d'ancrage et d'échange inter-industriels et inter-sectoriels.

¹ Cahier du CREAD. Djilali Liabes : La PME entre théorie et pratique

prendre en charge les spécificités du marché du

Le rapport général du deuxième plan (1974 - 1977) énonce une problématique de la PMI articulée à une réflexion globale sur le développement local. En gros la PMI est considérée comme un instrument de développement aux vocations multiples.

L'appareil industriel mis en place entre 1967 et 1977 aura atteint un stade où la nécessité d'action concertée en aval se fait sentir. L'Etat s'institue en « intégrateur » du processus productif. La PMI est donc conçue pour diffuser plus efficacement l'industrialisation parce qu'elle est mieux adaptée aux caractéristiques dans son environnement économique et social.

Ensuite le projet PMI est intégré à une problématique de développement local centrée la permanence de « l'industrialisation ». Ce développement local ne veut plus dire les éphémères :

- Programme de développement local des communes (PEL)
- Plans spéciaux de Wilaya (PSW)

Mais à une problématique cohérente sur la nécessaire liaison entre industrie, développement local et satisfaction des besoins industriels et des populations.

D'après le plan 1974 – 1977, les 504 projets inscrits sont concentrés dans deux branches :

Tableau N°2 : Projets PMI inscrits aux 2^{ème} plan quadriennal 1974 – 1977

<i>Branches</i>	<i>Nombre de projet</i>
Matériaux de construction	200
Industrie des métaux	67
Bois et papiers	49
Industries agro-alimentaires	13
Textiles	10
Chimie légère	8
Sous - total PMI aux sens strict	356
Artisanat traditionnel	12
Artisanat de service	10
Tourisme et thermalisme	106
Total Entreprise des collectivités locales	504

Source : Rapport général du plan quadriennal 1974 - 1977

tion céramiques et verres (MCCV)

- Les industries sidérurgiques, métallurgiques, mécaniques et électriques (ISMME)

Cette concentration montre bien que le souci principal : les projets de développement (local et national) sont générateurs d'une forte demande de produits directement liés ou connexés aux bâtiments et travaux publics (BTP). Les ISMME vont concerner toutes la quincaillerie, la chaudronnerie, la construction métallique (charpentes), la petite fonderie, la menuiserie industrielle etc...

Cette concentration montre par contre la faiblesse des unités manufacturières (où on dénombrait 15/504 projets planifiés à la fin de la période quadriennale 1977).

Quel constat peut-on faire de ce secteur en 1980 ?

Tout d'abord signalant que les projets inscrits aux deux plans 1970 – 1973 et 1974 – 1977 et relevant des sociétés nationales ne sont pas concernés par ce bilan : d'une part parce que la société nationale a une stratégie de développement formulée au niveau du marché national et au plan technologique opte toujours pour une génération de machines uniformément réparties à travers ses unités. D'autre part la PME est étroitement liée à la collectivité locale dont elle est l'instrument économique et est donc sous sa tutelle (APC, Daïras, Wilayas).

Tableau N°03: Bilan des entreprises (réalisation, services et production) sous tutelles des collectivités locales 1980/1981 (+)

Types d'entreprises	Nombre d'entreprises	Effectif	Chiffres d'affaire (80-81)
Entreprises de production	332	17.442	1.417.113.276
Entreprises BTP et transports	873	124.911	5.102.741.258
TOTAL	1.205	142.353	6.519.854.534

Source : Ministère de l'intérieur, Direction Générale des collectivités locales, S. Statistiques

du BTP et des transport sous tutelle des

Types d'entreprise	Nombre d'entreprises	Effectif	Chiffres d'affaires (DA)
Entreprises de wilaya	233	53.582	2.777.781.731
Entreprises communales	539	55.962	1.574.431.190
S.I.T et transports	101	15.367	5.102.741.258
Total	873	124.911	5.102.741.258

Source : Idem

Tableau N°5 : Bilan des entreprises de production sous tutelles des collectivités locales :

B.AE	Nombre d'entreprises		Effectif		Chiffres d'affaires	
	Commune	Wilaya	Commune	Wilaya	Commune	Wilaya
M.C.C.V	124	32	3.014	4.607	263.817.166	310.635.387
I.S.M.M.E	25	10	3.787	231	395.197.735	17.279.098
Textiles	12	3	324	46	32.014.806	3.091.926
Alimentaires	15	3	386	181	24.163.132	15.054.135
Artisanat traditionnel	20	4	379	164	33.276.189	10.000.000
Imprimerie	5	19	215	573	15.993.453	55.015.767
Menuiserie	30	09	218	635	27.799.763	47.630.563
Divers	14	11	676	1.086	52.178.316	81.026.322
Tapisserie	10	-	655	-	3.398.460	-
SOPROGIL	-	6	-	255	-	8.091.000
s/total	255	77	9.664	7.778	847.839.038	569.274.138
Total Général	232		17.442		1.417.113.276DA	

Source : Idem

Au niveau de la PME au sens stricte les industries qui sont traditionnellement en relation de connexion productive avec les bâtiments et travaux publics sont prépondérantes. Ainsi les ISMME, les MCCV et la sous branche menuiserie comptent 230 entreprises sur un total de 332 (soit 70%), occupent 12500 salariés sur les 17500 employés par la PMI, ont réalisé un chiffre d'affaire de 1.090 millions de dinars sur un total de 1.417 millions de dinars en 1980.

Au niveau des entreprises de réalisation et de transport, une analyse rapide des données présentées au tableau 2, 3 et 4 pourrait montrer un grand écart de productivité

entreprises communales. Si l'on se fonde sur le ratio parfait mais indique toute fois l'efficacité de la gestion surtout dans les BTP, l'entreprise de Wilaya réalise par salarié un chiffre d'affaire supérieur de 50% à celui des entreprises communales.

Il n'est pas dans notre propos de faire l'analyse de la rentabilité des entreprises locales mais les chiffres sont des indicateurs intéressants et éclairent d'une façon précise les problèmes soulevés auparavant.

SECTION 2 : Contraintes et fortes pressions extérieures

PARAGRAPHE 1 : LE FARDEAU DE LA DETTE EXTERIEURE

Au début des années 70, l'endettement des pays en voie de développement n'était pas important. C'est à partir de cette époque là qu'il va connaître une importante augmentation avec le recours par ces pays de façon systématique à des financements privés. Ces financements étaient plus coûteux et portaient sur des financements publics, les banques commerciales ont encouragé ce mouvement car elles voulaient placer leurs excédents financiers qu'elles recevaient des pays exportateurs. Ces pays n'ont pas eu d'hésitations compte tenu du taux d'intérêt relativement faible et du contexte économique caractérisé par une forte croissance.

Par ailleurs, certains pays hostile à l'idée d'accueillir des investissements étrangers par souci de préservation de leur indépendance économique ont eu massivement recours à l'emprunt extérieur pour financer leur investissement. C'est ainsi qu'ils vont continuer à s'endetter tout au long des années 70.

Au début des années 80 plusieurs évènements viennent précipiter la catastrophe financière. C'est d'abord la baisse des exportations des matières premières suite à la récession qui touche les pays développés ; mais c'est surtout l'augmentation spectaculaire du taux d'intérêt entre 1977 et 1980. Une part importante de la dette ayant été contractée à un taux variable, l'augmentation du taux d'intérêt a grandement contribué à alourdir la dette.

Cependant, d'autres causes moins conjoncturelles doivent être recherchées dans la façon dont les pays en voie de développement ont fait usage de leur emprunts

profondes » dira RAFFINOT¹ et qui tiennent
modèles de développement qui n'ont porté leur
fruits et ce sont soldés par des échecs.

On pense évidemment aux grands projets industriels très coûteux qui n'ont jamais fonctionné au maximum de leur capacité et n'ont pas engendré l'effet d'entraînement escompter.

A) Le poids de la dette extérieure et chute brutale des prix du pétrole:

La dette extérieure algérienne s'élevait à un milliard de dollars en 1970. Cette augmentation importante s'explique par le fait que l'Algérie a fait massivement appel à l'emprunt international (financement des plans de développement successifs) et ceci pour dans une situation très favorable pour elle, caractérisée par une augmentation du prix du pétrole. Cette aisance financière lui a longtemps permis de respecter ses engagements et d'acquérir une réputation internationale de solvabilité.

Dès l'apparition des premiers signes de la crise financière à la suite de la chute brutale du prix du pétrole (avec un minima de 10\$ US en 1986) les dirigeants ont multiplié les emprunts à court terme pour couvrir les besoins en financement extérieur devenus très lourds.

La dette qui était de 17,31 milliards \$ US en 1985 a brutalement augmenté de 25% l'année suivante pour atteindre² :

- en 1986, 21,72 milliards de dollars
- en 1987, 25,8 milliards de dollars
- en 1988, 26 milliards de dollars
- en 1994, 29 milliards de dollars
- pour atteindre enfin les 32 milliards de dollars.

Cette somme n'est pas excessive par son volume mais le montant du paiement annuel de son service devient exorbitant. Le service de la dette est passé de 5 milliards

¹ M. RAFFINOT. « La dette du tiers monde », La découverte. Paris 1993 – P 124

² Exposé chiffré présenté par le gouverneur de la banque centrale. Liberté Economie N°124 du 16 au 22/08/2001

iards de dollars en 1990 (presque le double). Il a
1993.

Le service de la dette rapporté aux exportations, donnée plus significative montre que le poids de ce service devenait difficilement supportable :

- Presque 80% des recettes d'exportation d'hydrocarbures contre seulement 35% en 1985
- 60 à 66% en 1990.
- 73,9% en 1991.
- 76,5% en 1992.
- 82,2% en 1993.

Le prix du baril du pétrole qui s'était stabilisé autour de 19 \$ US après la baisse de 1986 connaissait une nouvelle baisse à 15 \$ US en 1993 (Cf tableau)

Tableau N°06 : Evolution de la dette extérieure (70 – 98)

U : Millions \$ US

Année	Stock dette (1)	Remboursement Principal (2)	Service Dette (3)	Total Export (4)	% 1/4	% 3/4
1970	940	35	45	1 340	70	3,4
1980	19 365	2 529	4 041	14 963	129	27,3
1985	18 374	3 504	5 041	3 070	130	35,8
1990	27 858	6 779	8 804	13 780	202	63,9
1991	28 199	7 220	9 168	13 206	213	69,4
1992	26 813	7 202	9 303	13 067	205	71,2
1993	25 757	7 362	9 146	11 894	217	76,9
1994	26 000	3 130	4 520			47,1
1995	31 600	2 474	4 244			38,8
1996	32 000	2 025	4 278			30,9
1997	31 222	2 354	4 465			30,3
1998		3 205	5 180			47,5

Source : M. MEKIDECHE, « L'Algérie entre économie de rente et économie émergente » Ed. Dahleb

De 1980 à 1990, les autorités empruntent 45,99 milliards de dollars et le pays est dans l'obligation de rembourser 61,5 milliards de dollars (répartis entre 18,5 milliards de dollars d'intérêts et 43,5 milliards de dollars de principal) ce qui va ouvrir

te dette et à l'adoption d'une thérapie de choc International. Désormais le plan d'ajustement structurel va faire office du programme officiel du gouvernement à partir de 1994.

C'est le poids accumulé de ces déséquilibres sur une longue période qui a rendu indispensable l'ajustement. Aucune économie n'aurait pu continuer à supporter une telle décroissance* aussi longue et une détérioration continue de ces échanges extérieurs sans décider de l'opportunité de l'ajustement structurel.

PARAGRAPHE 2 : LE PROGRAMME D'AJUSTEMENT STRUCTUREL (P.A.S)

La spirale infernale de l'endettement extérieur a débouché au début des années 80 pour certains pays, quelques années plus tard pour les pays producteurs de pétrole dont l'Algérie en fait partie, à l'Etat d'insolvabilité. Ces pays se trouvant dans l'impossibilité de rembourser leurs dettes. Les bailleurs de fonds internationaux notamment le Fonds monétaire international (F.M.I) et la banque mondiale (B.M), face à cette crise généralisée ont décidé de **conditionnaliser** tous les nouveaux prêts aux pays concernés.

Les conditions exigées par ces institutions sont l'engagement du pays emprunteur de prendre certaines mesures économiques et financières dans le but de parvenir à un équilibre qui leur permette un nouveau de dégager des excédents financiers destinés à rembourser leurs dettes.

« On est donc amené à parler de plan d'ajustement structurel pour désigner des programmes pour lesquels le retour à l'équilibre extérieur se fait à travers un ensemble de mesures institutionnelles ou réglementaires qui doivent permettre que s'exerce librement les mécanismes du marché et qui visent donc à supprimer les obstacles à une croissance forte. »¹.

L'ajustement structurel implique donc un certain nombre de mesures d'ordre monétaire, fiscal, budgétaire et commercial destinés à rétablir les mécanismes du marché et la vérité des prix.

* le taux de croissance mesure l'évolution du PIB (soit la somme des valeurs ajoutées) de 1986 à 1993 nous avons eu une croissance négative (à l'exception de l'année 1989)

¹ M. RAFFINOT. Dette extérieure et ajustement structurel. P 125.

ent d'autres mesures destinées à limiter
économie :

- Privatisation du secteur public.
- **Promotion du capital privé national à travers la création de pépinières de PME – PMI.**
- Encouragement de l'investissement privé étranger.
- Etablissement de la vérité des prix et dévaluation du dinar.
- Instauration du libre échange par l'abolition des contrôles sur le commerce extérieur.

A) Le plan d'ajustement structurel et son impact sur le système productif national public ou privé :

Le recours au plan d'ajustement structurel signifie que les gouvernants de l'Algérie sont incapables de gérer de façon rationnelle et responsable et entre le plan d'ajustement structurel et la dette extérieure de l'Algérie force est de constater qu'il existe un lien organique. Son incidence grave sur l'économie algérienne était prévisible.

Le plan d'ajustement structurel implique avant tout le rétablissement des équilibres macro économiques au détriment naturellement des entreprises de production publiques et privées.

En effet pour être atteint, ces équilibres exigent la réduction drastique des dépenses publiques, la remise en cause de « **L'ETAT PROVIDENCE** » et son **désengagement du fonctionnement de la vie économique.**

- Application de la vérité des prix.
- Passage brutal à l'économie de marché sans aucune préparation.
- Acceptation de la privatisation du secteur public géré par les entreprises publiques.
- L'ouverture totale du commerce extérieure sans mesures tarifaires protégeant la production nationale.

du dinar dont la parité est divisée par plus de dix le change pour toutes les entreprises.

En outre, l'incapacité des pouvoirs publics à adapter le système bancaire bureaucraté aux exigences induites par le plan d'ajustement structurel et augmenter les énormes préjudices causés au système productif national. De ce fait ces entreprises algériennes voient s'accélérer la chute du taux d'utilisation de leur capacité de production 54% en 1991 à 33,6% en 1996, en même temps que croissent leur stocks d'inventures et leur déficit financier. En effet, le montant de leur découvert bancaire atteint les 120 Milliards de dinars en 1996.

Loin de redresser la situation économique et financière du pays, les mesures adoptées provoquent une crise grave sur le plan micro et macro économique d'où la détérioration de la situation sociale du monde du travail. En effet, la privatisation, la fermeture et la restructuration de certaines entreprises entraînent la suppression de 700 à 800 mille emplois. Le nombre de chômeurs admis par les autorités est passé de 1,52 million de personnes en 1993 à 2,5 million de personnes en 1998.

La flambée brutale des prix induite par le plan d'ajustement structurel lamine les classes moyennes et le pouvoir d'achat des couches populaires :

- Le logement a accru de 385%
- Les soins de santé de 553%
- La baguette de pain ordinaire de 916%
- Le lait et dérivés 1000%

Cette situation renforce les inégalités au sein de la société algérienne d'une manière spectaculaire, c'est ainsi que plus de 22% de la population vive au-dessous du seuil de la pauvreté.

réformes sur le système productif

Une œuvre réformatrice de grande envergure a été amorcée dans le domaine économique sous l'égide du Fond Monétaire International (F.M.I.) et dans un contexte difficile.

L'économie était asphyxiée par la violence, minée par la corruption. Lors des émeutes de 1988 les symboles de l'Etat ont été les premières cibles de la violence des jeunes manifestants. Le pouvoir algérien s'est trouvé alors contraint d'accepter l'ouverture politique (introduction du multipartisme) et économique (panoplies de réformes à caractère structurel et organisationnel).

Avec M. Hamrouche nommé premier ministre, est arrivé au pouvoir une équipe décidée à entreprendre des réformes d'envergure, son objet était de définir les règles de fonctionnement de la société algérienne, d'atteindre avec les réformes « un point de non retour dans le changement institutionnel de la gestion économique et sociale du pays »¹.

En créant un nouvel environnement juridique et institutionnel libérant l'économie et l'ensemble de la vie publique les réformateurs entendaient mettre un ensemble d'incitations et de contraintes modifiant les comportements et bannir les erreurs du passé.

PARAGRAPHE 1 : STATUT DE L'ENTREPRISE PUBLIQUE ALGERIENNE ET SA DIFFICILE ADAPTATION AUX MECANISMES DE MARCHE.

L'entreprise publique algérienne a été et reste au centre des enjeux de l'économie algérienne, elle a été l'outil privilégié de la stratégie de développement économique, autour d'elle s'est développé un tissu de PME-PMI qui évolue dans un environnement socio-économique très contraignant.

Des démarches contradictoires ont jalonné l'évolution du système productif algérien, son statut est sa fonction qu'il doit remplir.

¹ Ghazi Hidouci : Ex ministre de l'économie. Algérie Actualités

ions des années 1980 et 1990 et les enjeux actuels des missions dévolues à l'entreprise publique depuis son indépendance.

A- Entreprise et théorie économique :

Du point de vue théorique, il est difficile de conjuguer économie de marché et entreprises publiques qui constituent deux parties antagonistes et contradictoires :

- L'économie de marché est une réalité socioéconomique ne constitue pas seulement le lien d'interférence entre l'offre et la demande avec fixation des prix mais également un mode d'organisation des échanges fondés sur la concurrence entre les opérateurs économiques dans le but rentabiliser au maximum l'unité monétaire investie.

- Par contre l'entreprise publique se caractérise par :

* La propriété et sa gestion relevant de l'Etat.

* Son fonctionnement n'est pas guidé spécialement par la recherche du plus grand profit mais par la recherche de l'intérêt général. Ce qui justifie l'avalanche des déficits.

* L'entreprise publique répond plus à une vision idéologique qu'à une préoccupation économique.

Ainsi, il apparaît que la logique de l'entreprise publique est en contradiction avec la logique de l'économie de marché qui est fondée sur la transparence, la concurrence et la rentabilité du capital investit.

B- Entreprises publiques et satisfaction des besoins :

L'entreprise publique algérienne s'est vue assignée des fonctions sociales inconciliables avec les impératifs de gestion économique. Ainsi, elle a du prendre en charge des effectifs pléthoriques très lourds imposés par l'Etat. Ces entreprises ont joué un rôle social très important dans la création d'emplois mais aussi la prise en charge des besoins sociaux des travailleurs (centres médicaux gratuits, cantines,

ce etc...) les dépenses salariales ont lourdement et ont contribué à leur déficit.

Ainsi, l'entreprise publique était appelée à tout faire : investir, produire à n'importe quel prix, distribuer, importer, exporter, éduquer, former, employer, en un mot développer. C'est ce qui a fait dire à A Bouyacoub lors de sa soutenance de thèse d'Etat à l'Institut des Sciences Economiques d'Oran que « l'entreprise publique algérienne n'est pas une véritable entreprise, elle est tout sauf une entreprise »¹.

L'entreprise publique algérienne n'est donc pas soumise à des impératifs de rentabilités et n'est pas tenue à une obligation de résultats. L'entreprise même déficitaire est maintenue en activité. Si les résultats strictement financiers étaient une composante secondaire de l'efficacité les critères de succès étaient tout simplement les objectifs macroéconomique des plans de développement :

- Réaliser des programmes d'investissement planifiés
- Maximiser le taux d'utilisation des capacités de production installé (TUC).
- Promouvoir l'équilibre régional (localisation non optimale d'entreprises condamnées à subir un déficit permanent et structurel).
- Créer le plus d'emplois possible (c'est-à-dire distribution généralisée de revenus sans contrepartie productive)
- Prendre en charge la satisfaction des besoins sociaux des travailleurs.

La situation de monopole et absence de concurrence aggrave le manque de motivation. En Algérie les grandes entreprises industrielles ont été complètement coupées du secteur concurrentiel.

C- Constat d'échec et perspectives de renouvellement de la doctrine en matière d'industrialisation :

Le bilan économique et social 1979 – 1980 et le rapport général du plan quinquennal 1980 – 1984 faisaient tout deux le constat de graves distorsions touchant

¹ A Bouyacoub, La Gestion de l'entreprise industrielle en Algérie. OPU Alger 2 volumes - 1987

nique et de la vie sociale (surcoûts importants très cumulation de découverts bancaires, satisfaction médiocre des besoins sociaux et aggravation des disparités sociales etc...).

Ce bilan rendait impératif la critique et le développement d'un mode d'industrialisation dont la réalisation s'était heurtée à des disparités très importantes du tissu économique et sociale et avait donné naissance à des « habitudes » tout à fait contraires aux effets attendues. Ainsi la réflexion engageait s'inscrivait en claire dans cette perspective de renouvellement de la doctrine en matière d'industrialisation. Elle tiendrait compte aussi des nouvelles réalités industrielles nationales marquées par la restructuration des entreprises publiques, la volonté de promotion et de rationalisation des activités privées (Cf loi 82-11 et 82-12 du 21 et 28/08/1982), une plus grande décentralisation du pouvoir économique par l'élargissement d'attribution des collectivités locales en matière d'animation économique notamment et de planification, redéfinition des attributions des chambres de commerce, fonctionnement des commissions régionales d'investissement etc... Cette volonté de décentralisation est autant économique que politique :

- Economique parce qu'il s'agira de promouvoir ou rationaliser un tissu industriel constitué de l'ensemble des entreprises publiques et privées qui se sont développées autour des grands pôles de croissance en se fondant d'abord sur les possibilités locales de constitution et de gestion d'entreprises qui travaillent surtout pour des besoins locaux.
- Politique, parce qu'il s'agira de doter ces entreprises de tout les attributs de la souveraineté qui font d'une entreprise locale (**l'entreprise locale étant le modèle de la PME-PMI**) une unité de production gérée localement et définissant localement sa stratégie et ses perspectives de développement.

Cet aspect de la question est complémentaire d'un autre aspect tout aussi essentiel et qui pourrait être formulé de la façon suivante. Comment articuler pouvoirs économiques locaux et une rationalisation décidée au niveau central ?

Comment la planification va-t-elle gérer, organiser, intégrer centralement cet ensemble de centres de pouvoirs économiques qui vont incontestablement se

Le problème de la PME-PMI prend un éclairage plus large de l'organisation future de l'économie nationale dans un contexte de crise et de fortes pressions extérieures.

PARAGRAPHE 2 : MUTATION DU SYSTEME PRODUCTIF NATIONAL ET REFORMES :

A- Les réformes de la décennie 1980 (ou réformes de 1^{ère} génération):

Le bilan établi par la nouvelle équipe qui succède au président Boumediène est présenté dans les termes suivants :

« Les sociétés nationales sont des gouffres financiers et leur gigantisme les a transformé en Etat dans l'Etat »¹.

Les résultats financiers sont négatifs par conséquent des paramètres financiers devront jouer à l'avenir le rôle de critère unique de **viabilité économique** de l'entreprise, contrairement au passé où le taux d'utilisation des capacités (T.U.C) était considéré comme critère essentiel.

Dès lors, la restructuration organique et financière décidée par les pouvoirs publics aurait dû permettre à l'entreprise de rétablir son équilibre financier qui s'avère l'indicateur central de sa rentabilité, mais la mise en œuvre de cette restructuration réalisée avec beaucoup de tapage ne va pas produire l'effet escompté. En effet, l'atomisation des entreprises (small is beautiful) le choix des critères qui ont présidé au découpage de sociétés nationales (séparation de fonctions de production, distribution, développement, régionalisation, le transfert des sièges à l'intérieur du pays, l'effacement de la logique des branches et de filières) ont conduit à l'effacement des effets d'externalité, à l'émiettement des capacités de production et à un gel des investissements productifs.

Entre 1980 et 1984 les 70 sociétés nationales sont transformées en 472 entreprises spécialisées par activité. Quand aux entreprises de wilayas et de communes (EPL considérées comme PME-PMI) sont multipliées par 3,5.

¹ M. BENOUNE : Privatisation ou liquidation du patrimoine productif national. Quotidien d'Oran 29/04/2003

elles entreprises sont éparpillés aux quatre coins Or, au moment même où se déroule l'atomisation des sociétés nationales, ailleurs les entreprises des pays développés connaissent un mouvement de fusion et de consolidation les préparant à faire face à une concurrence interne et externe exacerbée par l'accélération du processus de globalisation.

La restructuration organique des sociétés nationales donne un coup d'arrêt au processus de développement industriel, à la démobilisation des cadres gestionnaires les plus expérimentés et les plus compétents, à la fuite des cerveaux et à la perte de leur mémoire collective¹.

Avec l'éclatement des fonctions production/commercialisation, ces nouvelles entreprises sont coupées du marché et cessent d'améliorer la qualité du produit ce qui explique l'existence de stocks d'invendus.

La restructuration organique des entreprises a causé d'énormes difficultés aux nouvelles entreprises qui ne cessent de se débattre dans toute sorte de problèmes d'ordre financier et de gestion. A titre d'exemple le déficit des nouvelles entreprises est évalué entre 1984 et 1989 à 125 milliards de dinars contre 20 milliards de dinars entre 1968 et 1978.

Cette situation sera utilisée comme argument pour dénoncer « L'Etat providence » et justifier ainsi les nouvelles réformes (en 1992 les membres de l'Union Nationale des Employeurs publics ont l'impression que l'Etat tout en proclamant l'autonomie de gestion de l'entreprise a surtout organisé sa propre autonomie vis-à-vis des entreprises).

B- Les réformes de la décennie 1990 dites de seconde génération:

En ce qui concerne les réformes de 1990 consacrant la transition totale vers l'économie de marché, l'Etat s'est attaché à mettre en place des instruments adéquats et à cet effet plusieurs textes ont été promulgués notamment ceux relatifs :

¹ M. MEKIDECHE : L'Algérie entre économie de rente et économie émergente. Ed Dahleb – Alger 2000.

avril 1990 :

Elle consacre l'autonomie de la banque centrale et institue une autorité monétaire, elle organise de façon rigoureuse l'indépendance des autorités monétaires vis-à-vis de l'Etat (conseil de la monnaie et du crédit). Elle prévoit les conditions de création d'un marché financier et régleme le transfert des devises avec l'étranger.

2) Gestion des taux de change :

Depuis octobre 1994, le régime de fixation du dinar est fixé sur la confrontation de l'offre et de la demande entre la banque d'Algérie et les banques commerciales. Cette flexibilité accrue du taux de change s'est soldée par une dépréciation du dinar et par une réduction de l'écart entre le taux de change du marché officiel et informel.

3) La libération du commerce extérieur :

et liquidation du monopole sur le commerce extérieur ce qui favorise l'émergence du secteur privé, suppression d'autorisation globale d'importation (A.G.I).

4) La loi de 1995 sur le commerce et les prix :

Elle consacre la libéralisation des prix et abandonner le système des prix administré. Elle supprime les subventions sur les produits énergétiques et alimentaires et élimine le contrôle des marges bénéficiaires et réglementaires des prix.

5) La loi sur les relations de travail de 1990 :

qui autorise la compression d'effectif pour motif économique et prévoir la négociation de convention collective entre partenaires sociaux gérés dans le passé par le statut général du travailleur (SGT).

6) Le code du commerce :

qui a clarifié le rôle des partenaires de l'entreprise et fait admettre le principe de **commercialité dans ses relations marchandes.**

7) La loi de 1995 sur les capitaux marchand de l'Etat :

Les instruments opérationnels des réformes :

s de participation multisectorielle, agent fiduciaire
de portefeuille des actions des entreprises publiques
après leur dissolution.

- Les holdings publics opérationnels en 1996, véritables propriétaires des entreprises publiques.
- Et enfin, les sociétés de gestion des participations de l'Etat (SGP) eux-mêmes ayant pour assemblée générale le conseil national des participations de l'Etat (CNPE) présidé par le chef du gouvernement sous l'égide de l'actuel ministère de la participation et de la promotion de l'investissement (MPPI).

Dans la pratique le passage de l'entreprise publique à l'autonomie a consisté essentiellement en une transformation juridique de ses statuts sans capitalisation suffisante et sans prise en charge réelle de la dette héritée. Depuis son passage à l'autonomie l'entreprise publique a eu à faire face à des déséquilibres dont la conjugaison a pesé négativement sur les résultats tant économiques que financiers.

PARAGRAPHE 3 : LA CRISE DU SECTEUR PUBLIC (DONNEES CHIFFREES) :

A- Les investissements :

Tableau N°07¹ : Investissements réalisés entre 1970-2000 :

	Somme des investissements en milliard \$	Indice	Investissement moyen par tête d'habit/an	Indice	Taux d'investissement/ PIB
Algérie	466	100	679	100	45.22%
Maroc	188.2	40	275	41	24.60%
Tunisie	111.3	24	505	74	29.30%

Source : A Bouyacoub

L'Algérie a affiché l'un des taux d'investissement les plus élevés du monde avec une moyenne de 45,22% du PIB (en dollars constant) sur les trente années (1970-2000).

¹ Les données ci-dessus sont largement extraites d'une contribution du Pr. A Bouyacoub « Les trois grands reculs de l'économie algérienne 1983 – 2003. Quotidien d'Oran. 19/05/2005)

s comparaison avec ceux des autres pays voisins
isie (29,30%).

Au cour de ces trente années l'Algérie a investi par tête d'habitant deux fois et demi plus que le Maroc et une fois et demi plus que la Tunisie. L'investissement moyen par tête d'habitant et par an sur cette période est de 679\$ en Algérie alors que pour le Maroc il a été de 275 \$ et pour la Tunisie de 505\$.

L'Algérie aura donc investi sur trente ans 466 milliards \$, le Maroc 188,2 milliards \$ et la Tunisie 111,3 milliards \$.

Pourquoi toutes ces données ? On est en droit d'attendre en vue de la théorie économique qui établi une relation fondamentale entre le volume d'investissement et le taux de croissance.

B- Performances de l'entreprise publique :

1) Baisse de la production industrielle et sous utilisation des capacités de production :

Tableau N°08 : Production industrielle par tête d'habitant (1983 – 2003)

U : \$ US

	1983	2003	≠
Algérie	280	147	-133
Maroc	123	242	+119
Tunisie	177	449	+272

Tableau N°09 : Valeur ajoutée de l'industrie manufacturière par tête d'habitant

	1983		2003		Evolution 83-2003 en 3%
	En \$US	Indice	En \$US	Indice	
Algérie	280	100	147	100	-47.7
Maroc	123	44	242	165	+96.4
Tunisie	177	63	449	305	+154.3

Source : A. Bouyacoub : les 3 grands reculs de L'Economie Algérienne (Quotidien d'Oran du 19 Mai 2005).

la production a connu une chute annuelle de 1,1%.

tant si on l'a compare à celle de nos voisins. En

1983, l'Algérie occupait la première place en matière de production industrielle par tête d'habitant, loin devant le Maroc et la Tunisie, elle produisait 280\$ par tête d'habitant, alors que le Maroc en produisait 123\$ et la Tunisie 177\$.

Vingt ans après, la situation s'inverse totalement pour l'Algérie qui descend à la dernière place. En 2003, elle n'a produit que 147\$ par tête d'habitant (-137\$) alors que le Maroc en a produit plus 242\$ et la Tunisie 449\$.

En vingt ans la Tunisie a produit 3,1 fois plus que l'Algérie et 1,86 fois plus que le Maroc.

Les réformes opérées dans ces pays ont donné des résultats très palpables au plan industriel. En Algérie les multiples assainissements et restructurations du secteur industriel n'ont pas produit des résultats positifs puisque la production par tête d'habitant a chuté de presque 50% (-47,7%) au moment où elle double pour le Maroc (96,4%), et elle triple pour la Tunisie (154,3%) (voir le tableau N°10).

Si on prend la seule industrie manufacturière qui est sensée représenter les PME-PMI la part de celle-ci dans la production intérieure but ne cesse de baisser depuis 1970.

Tableau N°10 : Industries manufacturières publiques

	1990	2000	2003	Evolution 1990 – 2003 (%)
Part dans production globale	71%	51.4%	47.1%	-23.9%
Part Dans la valeur ajoutée globale	74%	59.6%	55.4%	-19.6%

Source : ONS

71% de la production industrielle était due au secteur public en 1990, 51,4% en 2000 et 47,1% en 2003.

La régression industrielle publique est générale et touche l'ensemble des branches (à l'exception des branches matériaux de construction).

Industries manufacturières publiques (Indice de production brute)

Secteurs d'activités	1990	1995	2000	2004	90-04
I.S.M.E.E	99.6	74.5	56.6	74.7	-24.9
Chimie – Caoutchouc	97.2	86.2	97.2	77.7	-19.5
Agro alimentaire	101.5	89	85.5	40.5	-60
Textiles	105.1	73.1	33.4	24.7	-80.4
Cuir et chaussures	107.1	42.6	15.5	13.9	-83.2
Bois et liège	107.4	60.1	35.6	29.3	-78.1
Industries diverses	67.8	46.6	26.5	25.3	-42.5
Matériaux de construction	98.6	89.7	97.1	106.7	+8.1
Moyenne*	97.9	67.4	50	40	-57.9

Source : Calculs personnels à partir de données ONS

Le tableau N°11 révèle la baisse continue de la production intérieure brute du secteur public. Cette décroissance régulière est accentuée par la sous-utilisation des capacités de production (T.U.C.) installées qui n'ont jamais été à un niveau aussi bas.

Tableau N°12 : Taux d'utilisation des capacités de production (industries manufacturières publiques 2000 – 2004)

	2000	2004	2000-2004
ISMEE	50%	50.1%	-
Chimie caoutchouc	44%	38.5%	-5.5%
Agro alimentaire	65%	39.3%	-25.7%
Textiles	31%	29.7%	-1.3%
Cuir et chaussures	31%	12.9%	-18.1%
Bois	24%	20.7%	-3.3%
Matériaux de construction	64%	70.1%	+6%
Moyenne	40.8%	31.8%	

Source : Calculs personnels à partir de données ONS

* A l'exception de la branche matériaux de construction.

un manque d'investissement et accusent selon le
CNES un recul :

En 2003 : 18,1 milliards de dinars

En 2004 : 15,2 milliards de dinars (-16%)

Les investissements réalisés dans le secteur industriel public (hors hydrocarbures) représentent en 2004 : 3,4% du chiffre d'affaire réalisé dans ce secteur.

Une autre raison de cette crise de l'industrie publique est à rechercher dans l'obsolescence des équipements et des processus de production qui produisent des produits déclassés très largement concurrencés par les importations. L'ouverture commerciale a mis à nu la très faible compétitivité de l'industrie publique, les pertes de parts de marché sont considérables.

2) La part du secteur des industries manufacturières dans la valeur ajoutée :

En 1990, la part de la valeur ajoutée due aux industries manufacturières dans le PIB était de 11%, en 1995 ce taux tombe à 8,5%, en 2000 à 6% et en 2003 à 5,3% seulement.

Tableau N°13 : Parts de la VA des industries manufacturières/PIB

1990	1995	2000	2003
11%	8,5%	6%	5,3%

Source : ONS

3) La consommation individuelle des ménages :

Tableau N°14 : Evolution de la consommation par tête d'habitant

	1983		2003		Evolution (1983 – 2003)
	En \$ US	Indice	En \$ US	Indice	
Algérie	1048	100	861	-100	-17.9%
Maroc	458	44	940	109	+105.2%
Tunisie	721	69	1576	183	+118.7%

Les données globales indiquent que le volume de la consommation par tête au cours de la période 1983 – 2003 de 10,5%. Ce qui est insignifiant en vingt ans.

Les comparaisons montrent que le même indicateur a plus que doublé en Tunisie et au Maroc. Mais dans ce domaine, plus encore que les deux précédents, la référence à la population est fondamentale. Ainsi, le calcul de la consommation par tête d'habitant est incontournable pour évaluer l'effort de développement et pour opérer les comparaisons entre différents pays.

L'Algérie occupait également la première place en 1983 avec 1048\$ de consommation par tête d'habitant loin devant le Maroc (458\$) et la Tunisie (721\$).

Vingt ans après la situation s'inverse totalement puisque notre pays enregistre en 2003 la dernière place avec seulement 861\$ soit une baisse de 18% alors que le Maroc enregistre 940\$ soit une croissance de 105%, la Tunisie dépasse tous ces pays 1576\$ soit une croissance de 119%. Ce qui signifie que la croissance enregistrée par leur économie a eu des effets réels sur la population*.

Les résultats très faibles au cours de ces vingt dernières années malgré un taux d'investissement des plus élevés au monde montre l'inadéquation entre les efforts consentis et les résultats attendus.

La banque mondiale estime que « le manque de croissance s'élève au cours de cette période à 2,3% par an en raison principalement de la faible performance de la productivité totale des facteurs ».

PARAGRAPHE 4 : LE DESENGAGEMENT DE L'ÉTAT :

Tout au long des développements précédents concernant le plan d'ajustement structurel et les réformes engagées, nous avons évoqué le désengagement de l'Etat.

Un bref rappel théorique et historique nous permet de comprendre tous le sens et la portée du désengagement de l'Etat tel qu'il se produit dans presque tout les pays du monde.

* Idem . Pr. A Bouyacoub « Les trois grands reculs de l'économie algérienne 1983 – 2003.

- **Comme puissance publique** : Responsable des administrations, la sécurité, la justice, la stabilité et la bonne marche de l'économie.
- **Comme agent économique** : Ayant en charge des entreprises et intervenant directement sur le marché des biens et services.

Si le premier aspect n'est nullement remis en question et doit être au contraire renforcés, le deuxième aspect mérite une attention.

La théorie économique n'a jamais été unanime sur le degré d'intervention de l'Etat mais entre un contrôle étatique total prôné par les socialistes et une neutralité totale de l'Etat eu égard au « laisser faire, laisser aller » prôné par les classiques.

Il existe une multitude de possibilités et une seule analyse minutieuse permet de dégager une combinaison optimale pour une intervention efficace de l'Etat.

B- Rappel historique :

1) La conception libérale du rôle de l'Etat :

Les idées libérales connaissent un grand essor dans les pays européens au 19^{ème} siècle. La conception de l'Etat véhiculé est celle de **l'Etat Gendarme** garant de la souveraineté et assurant la sécurité. Peu à peu il prendra en charge les missions de services publics classiques. Mais l'Etat va commencer à devenir réellement interventionniste après la première guerre mondiale en assurant directement certaines activités économiques. Le replis du libéralisme pur au profit de l'Etat interventionniste est un phénomène qui ne fera que s'accroître tout au long du siècle à la faveur des guerres et des crises économiques.

J.M KEYNES a révélé que la grande crise de 1929 a fait apparaître l'irréalisme de certaines hypothèses néoclassiques. La conception économique keynésienne est active, l'économie n'est pas figée, l'homme l'a créée, la modifie, il doit pouvoir la maîtriser. « Puisqu'il est impossible de demander à chaque individu d'organiser son action économique dans un sens précis ». C'est le gouvernement qui détient les rênes

va alors devenir lui-même entrepreneur en créant
ectement sous son contrôle.

La fin de la deuxième guerre mondiale marque un pas décisive dans la politique interventionniste des Etats qui s'attèlent à la reconstruction de leur pays. On assiste à ce moment là à d'importantes nationalisations. Au cours des décennies qui suivent, les Etat unis vont diversifiés leur mode d'intervention et règlementer de plus en plus la vie économique par la multiplication du contrôle des entreprises privées, l'instauration des monopoles, la réglementation des prix etc...

Au début des années 1970 un fort courant libérale favorablement opposé à l'interventionnisme étatique se développe aux USA et en Angleterre. Ce courant défendu par le Président Reagan et Mme Thatcher va peu à peu s'étendre à tous les pays occidentaux.

Dans les pays en voie de développement et dès leur accession à l'indépendance, l'Etat s'est impliqué directement dans la vie économique, il s'est justifié d'une part par le souci de préserver sa souveraineté et d'autre part par la faiblesse et parfois l'inexistence du secteur privé. C'est à la faveur de la grave crise économique de la fin des années 1980 que le courant libérale va se répandre dans la presque totalité des pays y compris ceux de l'Europe socialiste.

Les critiques à l'encontre de l'**Etat providence** ne manque pas. Elle sont résumées dans cette réflexion d'un conseiller du Président Carter « il y a dix ans l'Etat était largement considéré comme un instrument destiné à résoudre des problèmes. Aujourd'hui pour de très nombreuses personnes le problème c'est l'Etat lui-même »¹.

De manière générale, il est reproché à l'Etat son omniprésence qui limite la liberté de l'individu, l'initiative privée doit être la règle et l'intervention étatique l'exception.

Toujours, selon cet auteur doit se désengager des activités économiques, l'idée qui prédomine étant que « **moins d'Etat c'est mieux** ». Le secteur public doit être réduit au profit du secteur privé et l'Etat doit lui céder la place chaque fois qu'il est en

¹ P. Rosanvallon, la crise de l'Etat providence, Le Seuil – Paris 1991 page 132.

En attendant, l'Etat libérale doit créer les conditions nécessaires pour que les entreprises par l'établissement de « **règles de jeux** » transparentes qui déterminent un cadre véritablement concurrentiel, il doit également assurer les investissements que le privé n'est pas à même de prendre en charge. Il conserve donc un rôle supplétif en cas de défaillance du privé. En ce qui concerne les entreprises publiques la règle est que le plus grand nombre doit être privatisé.

Pour parvenir à mettre en œuvre cette vision théorique de l'Etat libéral moderne les gouvernements vont être amenés à recourir à un certain nombre de mesures. Toutes ces mesures nous les regroupons sous le terme générique de **désengagement de l'Etat** qui nous paraît être le plus adéquat et qui signifie la réduction de la sphère étatique au profit du secteur privé.

Le désengagement de l'Etat peut regrouper plusieurs définitions :

2) Désétatisation :

Pour Abdellatif Benachenhou¹ la désétatisation pourrait signifier d'abord le redécoupage dans l'organisation de l'économie, des frontières entre le secteur public et le secteur privé par la privatisation totale ou partielle du premier et l'encouragement du second. Elle peut aussi signifier le retrait du rôle de l'Etat du secteur économique, elle peut concerner les formes de gestion sans changements de type de propriété enfin elle a un autre sens lorsqu'elle signifie une moindre ou une non intervention de l'Etat dans la régulation de l'économie.

3) Déréglementation :

La définition de la déréglementation n'est pas aisée comme le fait remarquer J. Chevalier² « ce que le concept de déréglementation a gagné en extension, il l'a perdu en compréhension » il faut préciser que la déréglementation ne signifie pas absence de réglementation. Au contraire, l'intervention de l'Etat dans la réglementation de certains secteurs est indispensable pour définir les règles de jeux que les intervenants devront respecter. C'est le cas dans le domaine de la concurrence notamment lorsque

¹ A. Benachenhou. « L'aventure de la désétatisation » Revue du tiers monde. 1992.

² J. Chevalier. « Les enjeux de la déréglementation » Revue de droit public. 1987.

Il avait le monopole, une réglementation de cette

4) Application des règles de gestion :

Cette forme consiste à introduire des règles d'organisation et de gestion dans l'entreprise publique. Le plus important des changements apporté à l'entreprise dans le cadre d'une gestion privatisée est la modification de son statut et sa transformations en **sociétés commerciales** ce qui entraîne sa soumission aux règles de droit commun. Cette soumission a pour conséquence de soustraire la société à l'autorité de l'Etat.

Les réformes des années 1980 et 1990 illustrent parfaitement cette forme de privatisation, l'entreprise est transformée en sociétés par actions (SPA) ou sociétés à responsabilité limitée (SARL). L'Etat est le seul actionnaire mais il n'est plus gestionnaire. Il exerce les prérogatives qu'il détient en tant qu'actionnaire par l'intermédiaire des fonds de participations, holding, SGP, organisme chargé de gérer le portefeuille de l'Etat.

Il s'agit enfin de rechercher un développement harmonieux, équilibré faisant un dosage mesuré entre initiatives privées et l'inévitable intervention du service public relevant de l'Etat pour une gestion optimale de l'économie nationale.

L'expérience historique de la PME – PMI appartient à la période de l'indépendance politique de notre pays. L'effort d'industrialisation et de développement s'est concrétisé par la mise en place d'un tissu industriel qui comporte un ensemble de branches productives de moyens de production et un ensemble de branches qui produisent des biens de consommation. C'est dans ces dernières que l'on peut classer la plus grande partie des unités industrielles appelées PMI, leur création a obéi surtout à des motifs sociaux. Mais la PMI n'est pas seulement publique. Il y a aussi la PMI privée dont le seul but est le profit, celle-ci est le résultat d'une industrialisation substitutive à l'importation de certains biens de consommation. La PME – PMI se souciait très peu de la concurrence car ses débouchés étaient assurés puisqu'elle jouissait d'un quasi monopole dans son domaine.

Les réformes économiques ont entraîné un rétrécissement de la demande face à la concurrence des produits étrangers très présents sur le marché algérien et à des prix fort intéressants. De ce fait, les PME – PMI redécouvrent les aléas du marché et ont fini dans certains domaines par fermer leurs portes.

Dans ce contexte de transition à l'économie du marché, que deviendra le statut de la PME – PMI algérienne, quels changements introduire dans le mode de fonctionnement de ces entreprises,

Quelles sont les nouvelles contraintes à surmonter dans ce nouvel environnement concurrentiel ?

Quels sont la place et le rôle que doit entreprendre l'Etat pour redynamiser ce secteur très fragilisé face aux mutations de l'économie internationale ?

C'est à cette série de questions que nous consacrons le chapitre suivant.



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

CHAPITRE III

LES PROBLEMES INHERENTS AU DEVELOPPEMENT DE LA PME-PMI ET LEUR PRISE EN CHARGE

Le processus de réformes a engendré une reconfiguration du champ économique dans sa composition et son fonctionnement. Le secteur public étant quasiment désintégré à travers les différentes actions qui l'ont concerné en terme de restructuration, de liquidation, de privatisation et d'autres programmes visant à réaliser la libéralisation de l'économie nationale et aussi le désengagement de l'état : l'économie publique symbolisée par les grandes entreprises ne peut prendre en charge la relance de la croissance économique et les PME-PMI publiques ayant quasiment disparu ou en voie de disparition dans le sillage des réformes.

Par conséquent devant la décomposition du secteur public et la fragilité du secteur privé, tout reste à faire, l'économie nationale étant en phase de reconstruction qui objectivement ne peut se réaliser que par la PME-PMI privée.

Comment alors développer un tissu de PME-PMI à même de répondre aux préoccupations de développement des secteurs, de création de richesses et d'emplois de développement local... dans un environnement local contraignant ?

A cette situation vient s'ajouter les défis lancés par l'ouverture de l'espace économique algérien et notre entrée irréversible dans la compétition mondiale (adhésion prochaine à l'OMC et à terme dans la zone de libre échange de l'Union Européenne). Ce processus d'ouverture impose de nouvelles contraintes énormes et des retombées inquiétantes sur le devenir des PME-PMI encore fragiles, il devient alors impératif d'instaurer un environnement flexible et des stratégies d'appui et d'assistance à la compétitivité et à la mise à niveau de ces entreprises.

Dans ce contexte quelles sont les actions qui ont été menées ou qui restent à mener pour réduire au maximum les contraintes imposées par ce nouvel environnement ?

n du tissu PME – PMI

La PME-PMI est une invention des hommes destinée à s'adapter facilement à la complexité d'un environnement largement subi. Les auteurs de tout bord ont constaté les limites de la grande taille (Cf Chapitre I) surtout en périodes de crise ou de récession. Sur la base de critères adoptés par l'OCDE en 1996 et intégrés en 2000 dans la charte mondiale des PME paraphée par l'Algérie, la PME-PMI y est définie comme une entreprise de production de biens et services employant de 1 à 250 personnes dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de dinars et dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars.

Il n'existe certainement pas une définition homogène et définitive de la PME, les critères et les seuils pris en considération étant différents d'une économie à une autre ou d'un contexte à un autre (voir tableau suivant)

Tableau N°1 : Classification des PME-PMI par pays suivant le nombre de salariés

<i>Pays</i>	<i>Belgique</i>	<i>USA</i>	<i>Finlande</i>	<i>Angleterre</i>	<i>Chine</i>	<i>Suisse</i>
Très petites entreprises	1 – 50	1 – 250	1 – 50	1 – 50	1 – 49	1 – 20
Petites entreprises	51 – 200	251– 500	51 – 200	51 – 200	50 – 200	21 – 100
Petites et moyennes entreprises	+ 201	+ 501	+ 201	+ 201	+ 201	+ 101

Source : OCDE 1994

Au-delà des chiffres ce qu'il importe de souligner c'est surtout l'importance prise par l'entreprise de dimension réduite (par rapport aux grands ensembles et complexes industriels) dans le monde suite à l'impasse et au déclin de la grande production. Elle est apparue comme un palliatif en fournissant des éléments de réponse aux problèmes de développement (création d'emplois, organisation du travail, capacité de mutation, de réaction et d'adaptation aux changements imprévisibles).

Moyennes, petites ou très petites, elles constituent aujourd'hui une part importante des économies à travers le monde. **Dans les pays de l'OCDE « plus de 99% des entreprises sont des PME »** elles assurent plus de la moitié des emplois salariés dans quasiment tout les pays et plus de 70% en Belgique, Danemark, Espagne, Grèce, Japon etc... Par ailleurs, les PME multinationales sont de plus en plus nombreuses à travers le monde.

UNE DEFINITION HOMOGENE DE LA PME-PMI

En Algérie, il n'existe pas une définition communément admise de la PME-PMI, elle a été définie différemment selon des organismes :

A- Définition du ministère de la PME-PMI et artisanat :

Sa définition s'aligne sur la charte de la PME de l'OCDE. La notion de PME n'a été introduite dans le dispositif réglementaire national que l'année 2002 par la promulgation de la loi 18.01 portant loi d'orientation pour la promotion de la PME. Ce secteur est donc juvénile et très récent.

B- Définition de l'office nationale des statistiques (ONS):

Le nombre de salariés de la PME peut atteindre 500 salariés.

C- Définition de la caisse nationale assurance salariés (CNAS):

Selon cet organisme, la qualification de l'entreprise et le nombre de salariés se répartissent de la façon suivante :

- Entreprise de 1 à 9 salariés = Très petite entreprise
- Entreprise de 10 à 20 salariés = Petite entreprise
- Entreprise de 50 salariés et plus = Petite et moyenne entreprise

La définition qui paraît la plus unanime et le plus souvent utilisée est celle du ministère de tutelle.

Tableau N°1- bis : Classification PME/PMI en Algérie

Catégorie	Nombre de salariés	Chiffre d'affaire annuel (million DA)	Bilan annuel (million DA)
Micro entreprises	De 1 à 9	20	10
Petite entreprises	De 10 à 49	200	100
Moyennes entreprises	De 50 à 250	De 200 à 2000	De 100 à 500

Source : loi 18/23/01 portant loi d'orientation et de promotion des PME / PMI

On distingue en Algérie dans le corps des PME-PMI les catégories suivantes :

u micro-entreprise employant de 1 à 9 personnes
annuel inférieur à 20 millions de dinars ou un total
du bilan n'excédant pas 10 millions de dinars.

- La petite entreprise avec 10 à 40 employés et un chiffre d'affaires annuel de 200 millions de dinars et un bilan n'excédant pas 100.000 de dinars.
- La moyenne entreprise employant de 50 à 250 personnes avec un chiffre d'affaires compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars et dont le total du bilan se situe entre 100 et 500 millions de dinars.

PARAGRAPHE 2: ETAT DES LIEUX (DONNEES CHIFFREES)

Il est difficile de porter un jugement qualitatif et surtout quantitatif en terme d'agrégats économiques et d'indicateurs statistiques en l'absence d'un système structuré et fiable susceptible de fournir des informations détaillées sur les entreprises.

Ce moyen est d'autant plus ressenti que, contrairement aux grandes entreprises disposant de structures d'informations appropriées dans le cadre d'un système de suivi mis en place. Les PME-PMI dont l'une des caractéristiques est l'indépendance sont en général très petites pour développer des structures de gestion et d'information.

Les termes PME-PMI sont souvent utilisés dans les documents officiels sans être préalablement définis. D'une manière générale il est unanimement fait référence à la taille et au chiffre d'affaires indépendamment du statut juridique.

Pour cerner les principales caractéristiques des PME nous avons utilisé les sources d'informations suivantes, mais l'évaluation reste toujours **approximative** du fait de l'existence du marché informel et de la non concordance des chiffres entre les différentes institutions, ce qui explique parfois des différences dans l'évaluation des données :

- Ministère PME-PMI Artisanat (pour les PME-PMI recensées)
- Ministère de la participation et de la promotion d'investissement (pour les projets d'investissement)
- Office national des statistiques (statistique globale)

que et social (pour les rapports de conjoncture)

- Caisse Nationale Assurance Salariés (pour fichier de salariés)
- Douane (données pour le commerce extérieur)

A- Evolution de la population des PME-PMI :

A la fin de l'année 1999, le nombre des entreprises assimilées à des PME s'élève à 159.507 entreprises offrant 634.375 emplois. Les très petites entreprises « micro-entreprises » représentent 93 % du total et emploient 221.975 salariés soit 35% de l'emploi global. Les PME à 10 salariés et plus s'élèvent à 10.582 entreprises soit 7% du total et comptent 412.400 salariés soit 65% de l'emploi global.

Tableau N°2 : PME en Algérie, fin 1999

Catégorie	Nombre de salariés	Nombre D'entreprises	%	Nombre de salariés	%
Micro entreprises	0 – 9	148 725	93,24	221 975	35,00
Petite entreprises	10 – 49	9 100	05,71	176 731	27,86
Moyennes entreprises	50 – 250	1 682	01,05	235 669	37,14
TOTAL		159 507		634 375	100

Source : www.cnes.dz

Tableau N°3 : Evolution de la population des PME / PMI (1999-2005)

Année	Nombres	Evolution
1999	159 705	
2001	179 893	+20 188
2002	188 054	+8 161
2003	207 949	+19 895
2004	304 316	+96 367
2005	329 338	+25 022

Source : (CNAS, MPPI, CAM)

ois du 1^{er} semestre 2004 au 1^{er} semestre 2005

PME/ PMI	Nombre PMI	Emplois	%	Nombre PMI	Evolution en %
PME privées	219 617	592 758	70.69	236 727	7.79
PME publiques	778	71 826	8.57	778	-
Artisans	83 927	173 920	20.74	91 833	9.42
Total	304 322	838 504	100	329 338	8.22

Source : Mêmes sources

En 2005, le nombre d'entreprises assimilées à des PME-PMI s'élève à 329.338 avec une évolution par rapport à 2004 de 8,22%. La configuration du parc national des PME laisse entrevoir que le privé se taille la part du lion avec 236.727 offrant 602.886 emplois. Ce dernier chiffre est toujours faussé par la tendance des employeurs à ne pas déclarer leurs employés à la sécurité sociale. Cette gestion continue à prévaloir dans ce secteur jusqu'à présent.

Cette évolution récente s'explique par la conjoncture actuelle marquée par le plan quinquennal pour la consolidation de la croissance économique.

Les 778 PME publiques gérées par les 33 SGP (sociétés de gestion des participations de l'état) représentent 59,84% du total des entreprises publiques encore en activité. Elles ne comptent que 0,25% dans le nombre total des PME et 8,57% des emplois de ce secteur.

L'artisanat est composé :

- des artisans individuels (un artisan + un ouvrier qualifié)
- des coopératives (2 artisans en moyenne)
- des entreprises artisanales (10 personnes en moyenne)

Selon les domaines d'activité on distingue l'artisanat de production de biens, l'artisanat de production de services et l'artisanat traditionnelle et d'art. Sa part représente environ 25% du nombre des PME et représente 25% du total des emplois.

Ainsi, que ce soit en nombre ou emplois les PME privées sont prédominantes, elles représentent respectivement 72,04% et 70,69% dans le total des PME.

privé reflète la répartition suivante :

- SNC 25%
- EURL 20%

B- Classification par catégories des salariés

Pour cette classification et par souci de transparence, on a eu recours à deux sources : deux données chiffrées 1999 et 2001 et deux sources d'informations (l'une émanant du site web du ministère de tutelle et l'autre émanant de la CNAS suivant la déclaration d'emplois).

Tableau N° 05 : Classification des PME-PMI par catégories de salariés de l'année 1999

Catégorie	Nombre	%	Salaire	%
Très petites entreprises	148 725	93.2	221 975	34.9
Petites entreprises	9 100	5.7	176 731	27.8
Moyennes entreprises	1 682	1.05	235 669	37.1
Total	159 507	100	634 375	100

Source : Statistiques CNAS 2001

Tableau N° 06 : Classification des PME-PMI par catégories de salariés de l'année 2001

Catégorie	Nombre	%	Salaire	%
Très petites entreprises	170 258	94.6	325 085	44.1
Petites entreprises	8 362	4.6	156 450	21.2
Moyennes entreprises	1 272	0.73	255 527	24.6
Total	179 893	100	737 062	100

Source : Ministère PME-PMI et artisanat

Les très petites entreprises (moins de 10 salariés) représentent respectivement en 1999 et 2001 : 93,2% et 94,6% et emploient entre 221.975 et 325.080 salariés soit près de 34,9% et 44,1% de l'effectif global.

Quand aux PME employant plus de 10 salariés, elles représentent à peu près :

- en 1999 $(5,7\% + 1,05\%) = 6,75\%$
 - en 2001 $(4,6\% + 0,73\%) = 5,33\%$
- } soit en moyenne 6% du total des entreprises

- en 1999 (176731 + 235669) = 412400 salariés
 - en 2001 (156450 + 255527) = 411977 salariés
- } soit en moyenne 412168
salariés

représentant environ 66% du total des salariés

Donc les très petites entreprises qui représentent plus de 90% du total des entreprises n'emploient que 35% du nombre de salariés et les entreprises de plus de 10 salariés qui représentent 6% du total des entreprises emploient environ 66% du total des salariés.

C- Classification par secteur d'activité

Tableau N°7: Répartition sectorielle au 31/12/2004

<i>Secteurs d'activité</i>	<i>Effectif PME</i>
Agriculture et pêche	2 748
Eau et énergie	60
Hydrocarbures	505
Services et travaux pétroliers	148
Mines et carrières	549
ISMME	7 126
Matériaux de construction	5 949
Bâtiment et travaux publics	72 869
Chimie, plastique	1 727
Industrie agroalimentaire	13 673
Industrie du textile	3 734
Industrie du cuir	1 459
Industrie du bois et papier	9 000
Industrie diverse	3 061
Transport et communication	20 294
Commerce	37 954
Hôtellerie et restauration	14 103
Services fournis aux entreprises	10 843
Services fournis aux ménages	16 933
Etablissements financiers	718
Affaires immobilières	591
Services pour collectivités	1 405
TOTAL GENERAL	225 449

Source: CNES 2001 « pour une politique de développement de la PME page 45)

PME privées sont concentrées dans le bâtiment et commerce (16.83%) ; transport et communication (9.00%) ; services fournis aux ménages (7,51%) l'hôtellerie et restaurant (6,26%) industries agroalimentaire (6,06%) services fournis aux entreprises (4.81%). Les secteurs qui enregistrent la plus faible présence du privé sont l'eau et l'énergie avec 60 PME (0.02%) ; services et travaux pétroliers avec 148 PME (0.06%) ; hydrocarbures avec 505 PME (0.22%) ; mines et carrières, 549 PME (0.24%) ; affaires immobilières, 591 unités (0.26%) ; établissements financiers, 718 unités (2.82%).

La PME-PMI est essentiellement concentrée dans cinq secteurs d'activité représentant 67,68% du total des activités.

Tableau N°8 : La répartition par secteurs d'activités des PME-PMI :

Secteur d'activité	Nombre de société	% (*)	Salariées	% (**)
BTP	42 687	26.7	247 243	38.9
Commerce	26 073	16.34	66 553	10.49
Transport/communication	14 018	8.78	21 640	3.41
Service	13 702	8.59	18 259	2.87
Agro-alimentaires	11 640	7.29	49 488	7.8
Total	108 120	67.78	403 183	63.47

Source : Même source

(*) ce ratio est calculé par rapport au total des entreprises soit 159.507

(**) ce ratio est calculé par rapport au total des salariés soit 634.375

Tableau 09 : comparaison entre secteur privé et le secteur public dans les domaines suivants :

Secteur d'activité	Secteur privé (%)	Secteur public (%)
Agriculture / pêche	99.7	0.3
Commerce	98.5	1.5
Services	96.9	3.1
Hôtellerie	90.2	9.8
Transport	67.3	32.7
BTP	64.2	35.8
Industrie	27	73

Source : CNES 2001

ME-PMI

Tableau N° 10 : Répartition spatiale des PME-PMI privées au 31/12/2004

N°	Wilaya	Effectif PME	N°	Wilaya	Effectif PME	N°	Wilaya	Effectif PME
1	Adrar	1 886	17	Djelfa	3 329	33	Ilizi	589
2	Chlef	6 432	18	Djidjel	7 257	34	B.Bou arreridj	4 038
3	Laghouat	2 067	19	Setif	8 914	35	Boumerdes	7 479
4	Oum el Bouaghi	2 125	20	Saida	2 540	36	El Taref	2 236
5	Batna	4 443	21	Skikda	4 843	37	Tindouf	748
6	Bejaia	8 979	22	Sidi bel abbes	3 697	38	Tissemsilet	1 673
7	Biskra	2 718	23	Annaba	6 218	39	El oued	2 342
8	Bechar	3 405	24	Guelma	2 356	40	Khenchela	2 925
9	Blida	7 243	25	Constantine	6 859	41	Souk Ahras	2 693
10	Bouira	3 616	26	Media	2 938	42	Tipaza	7 143
11	Tamanrasset	1 173	27	Mostaganem	3 853	43	Mila	3 580
12	Tebessa	3 725	28	M'sila	4 646	44	Ain Defla	4 124
13	Tlemcen	4 078	29	Mascara	4 700	45	Naama	1 603
14	Tiaret	3 787	30	Ouargla	3 002	46	Ain Temouchent	2 606
15	Tizi ousou	12 003	31	Oran	15 223	47	Ghardaia	3 921
16	Alger	27 640	32	El bayadah	1 213	48	Relizane	3 741
							TOTAL	225449

Source : CNES

Tableau N°11 : Evolution de la répartition géographique des PME-PMI (Période 99/04)

(*) Wilayas	Années	Nombre de PME-PMI			
		1999	2002	2003	2004
Alger		20128	22273	23001	27640
Oran		11730	13406	13500	15223
Tizi Ouzou		8637	9350	9911	12003
Bedjaia		5408	6895	7265	8979
Setif		6289	6697	7276	8914
Boumerdes		4195	5744	7244	7479
Blida		5370	6003	5905	7243
Tipaza		4202		5347	7143
Constantine		4719	5687	5765	6859
Chlef		5001	5825	5812	6432
Annaba			5099	5314	6218
Skikda				4426	4843
Mascara				4265	4700
Msila					4646
TOTAL		75679	86979	10531	128322

Source : CNES et rapport annuel 2004 – Ministère PME-PMI Artisanat

(*) Cette classification est établie par ordre de grandeurs

concentrée dans les principales wilaya du Nord, Setif, Boumerdes, Blida etc...

L'évolution de 1999 et 2004 confirme cette tendance. Les Wilayas d'Alger (12,26%), Oran (6,75%), Tizi Ouzou (5,32%), Bedjaïa (3,98%), Setif (3,95%), Boumerdes (3,32%), Blida (3,21%) qui concentrent le plus grand nombre de PME soit un total de 38,79%.

L'étude de cette répartition géographique ne concerne pas la totalité des PME-PMI recensées (en 1999 par exemple seulement 75.679 PME sur un total de 159-705 soit à peu près la moitié des unités recensées) sont implantées dans les 10 grands centres urbains du nord du pays considérés comme pôles industriels.

La répartition globale étendue à tout le territoire national donne les résultats suivants :

- Centre du pays 31%
- Nord du pays 17,5%
- Est du pays 37,5%
- Sud du pays 14%
- TOTAL 100%**

E- Evolution des projets d'investissement PME-PMI

Tableau N°12 : Evolution de projet d'investissement PME-PMI (1993-2001)

Années	Nombre de projet APSI		Emplois		Valeur en milliards de DA	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
1993/94	694	1.43	59 606	3.46	114	3.14
1995	834	1.73	73 818	4.29	219	6.04
1996	2 075	4.30	127 849	7.44	178	4.91
1997	4 989	10.34	266 761	15.52	438	12.09
1998	9 144	18.96	388 702	22.61	912	25.17
1999	12 372	25.65	351 986	20.47	685	18.91
2000	13 105	27.17	336 169	19.55	798	22.01
2001	5018	10.40	113 983	6.63	279	7.70
Total	48 231	100	1 718 874	100	3623	100

Source : CNES, op.cit 24, rapport 2002.

d'investissement déclaré auprès de l'APSI pour la période 1993 – 2001 concerne le secteur privé. évaluée à 3623 milliards de dinars (pour 48231 projets) offrant 1.718.874 postes de travail. Les 60% des projets d'investissement pour la période 1993 – 2001 concerne le secteur privé.

Pour la période 1993 – 1994 – 1995, le nombre de projet étant très insignifiant. A partir de 1996 une nette amélioration est à inscrire au nombre des projets d'investissement déposés auprès de l'APSI (2075 projets pour 127.849 postes de travail), les années suivantes 1997 – 1998 – 1999 totalisent 26.505 projets.

De 1998 à 2000, il est à signaler un pic d'investissement estimé à 71,78% de la période concernée.

Les micro-entreprises moins de dix salariés représentent 39% c'est-à-dire 13854 projets sur un total de 48.231.

Les petites entreprises de 10 à 49 salariés représentent 51% des projets d'investissement c'est-à-dire 28.038 projets sur un total de 48.231.

Les moyennes entreprises plus de 50 salariés représentent 10% des projets d'investissement (4.231/48.231).

Tableau N°13 : Répartition des projets d'investissement par secteur d'activité (1993 – 2000)

Secteur d'activité	Nombre	%	Emplois Envisagés	%	Montant Des projets (milliards DA)	%
Agriculture /pêche	2 227	5	55 238	3	116 070	3
BTP et habitat	8 124	19	453 943	28	738 995	22
Industrie	16 141	37	638 169	40	1 503 426	45
Santé	732	2	16 418	01	37 443	1
Services	4 099	9	186 146	12	301 834	9
Tourisme	1 778	4	63 347	4	232 517	7
Transport	9 618	22	177 057	11	385 746	12
Commerce	431	1	14 573	1	27 413	1
Total	43 213	100	1 604 891	100	3 343 499	100

Source : CNES Rapport annuel. Page 100.

Secteurs D'activité	Nombre de projets déclarés			Valeur des projets		
	2002	2003	%	2002	2003	%
Agriculture / pêche	452	443	-2	26 842	14 872	-45
Bâtiment et TP	733	682	-7	92 308	57 062	-38
Industrie	1 173	1258	+7	181100	222 879	+23
Santé	78	68	-13	3 199	5 263	+70
Transport	172	4331	+2417	12 447	110 019	+784
Tourisme	76	79	+4	9 124	14 680	+61
Services	425	350	-18	43 862	65 684	+50
Total	3 109	7211	+132	368 882	490 459	+33

Source : Ministère PME-PMI Artisanat : Bulletin d'information économique 2004

PARAGRAPHE 3: PERFORMANCES DES PME-PMI A LA CREATION DE LA VALEUR AJOUTEE

A- Contribution de la PME-PMI à la valeur ajoutée :

En 1990 la PME a contribué pour 40% à la valeur ajoutée globale :

- 80% valeur ajoutée dans le secteur des services
- 65% valeur ajoutée dans le secteur de la commercialisation
- 20% dans le bâtiment et travaux publics
- 20% dans les industries diverses hors hydrocarbures

Source : L'économiste du 30 Avril 2001

En 1994 la valeur ajoutée du secteur public était de 617,4 milliards de dinars représentant 53,5% alors que le secteur privé dégagait une valeur ajoutée de 538,1 milliards de dinars soit 46,5%. A partir de 1998 on constate un renversement de cette situation en faveur du secteur privé avec 1178 milliards de dinars soit 53,6% contre seulement 46,4% pour le secteur public. La même tendance se poursuit jusqu'en 1999.

Contribution de la PME-PMI à la valeur ajoutée

(Chiffres en Milliards de DA)

Années	1994		1996		1998		1999	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Catégories								
Secteur public	617,4	53,5	1111,9	54,3	1019,8	46,4	1240	48
Secteur privé	538,1	46,5	935,7	45,7	1178,4	53,6	1335	52
Valeur ajoutée totale	1155,5	100	2047,6	100	2118,2	100	2575	100

Source : Tableau synthétisé à partir de données O.N.S.

B- Contribution de la PME-PMI à la formation du PIB :

Tableau N°16 : Contribution du secteur privé/public à la formation du PIB
par secteur d'activités (année 1998)

<i>Secteur d'activité</i>	<i>Part du secteur privé (%)</i>	<i>Part du Secteur public (%)</i>	<i>%</i>
Agriculture/Pêche	99,7	0,3	100
Services	98,5	1,5	100
Commerce	96,9	3,1	100
Hôtel/Restauration	90,2	9,8	100
Transport/Communication	67,3	32,7	100
BTP	64,2	35,8	100
Industrie	27	73	100

Source : Rapport général du CNES 1998

Au cours de l'année 1998, la contribution du secteur privé au PIB a atteint un niveau de 53,6%, les entreprises privées dominant dans l'agriculture le commerce, le BTP et les services en général. Depuis le milieu des années 1990, la part du secteur privé s'est considérablement accrue dans tous les domaines. Elle représente citant le FMI : « 50% de la valeur ajoutée marchande et près des $\frac{3}{4}$ de la valeur ajoutée hors hydrocarbures. »

C- Contribution de la PME-PMI au développement des échanges extérieurs :

En matière d'échanges extérieurs, notre économie est très dépendante de la production d'hydrocarbures laquelle représentait en 2000 96,39% de ses exportations (55% de ses recettes budgétaires et environ 25% de son PIB). Même au plus bas des cours pétroliers (1986 – 1988) les exportations d'hydrocarbures représentaient entre 95 et 97% du volume total des exportations. En effet, les produits hors hydrocarbures ne

du volume total des exportations. Cette situation économique à l'égard d'une ressource unique dont la valeur se fixe sur le marché mondial.

L'Algérie réalise près des 2/3 de ses échanges commerciaux avec l'Union Européenne, d'ailleurs la répartition des importations de l'Algérie par regroupement régionaux pour l'année 2000 en témoigne.

Tableau N°17 : Répartition des importations et des exportations (en millions DA) par regroupement régionaux, pour l'année 2000.

Regroupements régionaux	Importations		Exportations	
	Valeur	%	Valeur	%
Union Européen	5334	57.97	12277	62.72
Pays OCDE (Hors UE)	2060	22.39	4857	24.81
Pays d'Europe (hors UE et OCDE)	503	4.46	191	0.97
Pays de l'Amérique latine	255	2.77	1485	7.59
Pays d'Asie	741	8.08	326	1.67
Pays arabe (hors les pays du Maghreb)	155	1.68	139	0.71
Pays Maghreb	42	0.45	260	1.33
Pays d'Algérie (hors pays arabe et pays du Maghreb)	111	1.20	40	0.20
Total	9201	100	19575	100

Source : Revue du chercheur N°01/2002 Page 89

1- Les importations :

Depuis 1998, les importations varient entre 9 et 10 milliards \$ US/an : 9,4 milliards \$ US en 1998 ; 9,173 milliards \$ US en 2000 et 9,760 milliards \$ US en 2001. Les importations globales de l'année 2001 sont réparties comme suit :

- Biens d'équipements 35,73%
- Biens destinés à l'outil de production 24,88%
- Biens de consommation alimentaire 24,60%
- Biens de consommation non alimentaire 14,79%

Pour l'année 1999, les importations réalisées par le secteur privé se sont élevées à 5.907 millions \$US soit 65,77 des importations globales.

Selon le ministère de tutelle, l'Algérie est classée en matière d'exportation par les PME au vingtième rang en Afrique.

Le nombre de PME qui sont passées à l'exportation restent insignifiant au vue du nombre global des PME existant en Algérie à l'exception de quelques « success stories ».

Entre 1990 et 2002 presque 300 PME dont 215 privés et 87 publiques ont pris part à l'exportation des produits hors hydrocarbures représentant 4% du total des exportations pour une valeur de 600 million \$US.

Tableau N°18 : Contribution des PME-PMI à la promotion des exportations
Hors hydrocarbures (1999 - 2002)

<i>Secteurs</i>	<i>Pourcentage</i>
Produits semi-finis	3
Produits bruts	0,27
Equipements industriels	0,26
Produits alimentaires	0,21
Biens de consommation	0,14
Equipements agricoles	0,11
TOTAL	0 ?4

Source : CNES : Rapport 2002

Cette part de l'économie reste très limitée marquant ainsi un écart important avec les objectifs assignés par les autorités et qui projetaient de réaliser 2 milliards \$US d'exportations hors hydrocarbures. Cet objectif est loin d'être atteint.

Ce qui nécessite d'importants investissements dans les domaines marketing, gestion et management que nos entreprises ne sont pas en mesure d'assurer vue leur fragilité financière.

Tableau N°19 : Projets ANSEJ de création de micro-entreprises et PME-PMI
(1997 - 2002)

<i>Activité</i>	<i>Nombre de projets</i>	<i>%</i>
Services	34 453	22,47
Agriculture	31 576	20,59
Transport voyageurs	23 398	15,26
Artisanat	15 418	10,05
Transport de marchandises	14 587	9,51
Industries	12 471	8,13
Transport frigorifique	9 654	6,30
Bâtiment et TP	7 466	4,87
Professions libérales	2 089	1,36
Entreprises diverses	1 639	1,07
Pêches	400	0,26
Hydraulique	205	0,13
<i>Total</i>	153 356	100%

Source : Actes des assises nationales de la PME-PMI : Janvier 2002, Page 34

Le dispositif de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes lancés depuis 1997 a traité et déclaré éligible au 31 Août 2003 : 171.000 projets dans diverses activités pouvant générer plus de 472.000 emplois. Sur ces dossiers, plus de 99.000 soit 58% sont parvenus aux réseaux bancaires. Sur 56.000 dossiers sanctionnés favorablement par les banques 50.700 projets induisent près de 154.000 emplois directes ont été financés par l'ANSEJ pour un volume total de 84,9 milliards de DA dont 54,3 milliards DA provenant du crédit bancaire et 15,1 milliards de crédit sans intérêt à partir du fond national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ) et 14,5 milliards de fonds propres mobilisés par les jeunes promoteurs. Ces projets sont prédominants dans le secteur des services (voir tableau) suivi par l'agriculture, le transport des voyageurs et l'industrie de petites transformations. Le secteur tertiaire est fort convoité par les promoteurs car encore vierge et pourvoyeurs d'emplois, de même que l'agriculture au vue de son potentiel très intéressant. Mais les contraintes entravent encore l'aboutissement de ces projets. Il s'agit notamment du financement bancaire et



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Actuellement, il s'agit de discuter sur la nécessité
n et à des secteurs qui les caractérisent.

Aussi, faut-il déverrouiller certaines contraintes financières observées à travers
la réticence des banques à financer les projets et encourager les nouveaux diplômés qui
souvent ne peuvent contribuer par un apport personnel.

obstacles majeurs au développement de la PME-PMI

PARAGRAPHE 1: LE FINANCEMENT

En guise d'introduction, nous reprenons les propos de Rachid SEKKAK¹ consultant international : « l'Algérie n'a plus de problèmes d'argent mais de structures. Il n'y a pas de problèmes de financement de la relance économique. Le nœud gordien de ce paradoxe algérien réside dans l'intermédiation financière puisque non capable de transformer l'épargne en investissement.

A- La problématique du financement (approche théorique)

Joseph SHUMPETER demeure certainement l'auteur qui a pu mettre l'accent sur l'importance et le rôle économique de la sphère monétaire et financière en l'intégrant dans le processus et la problématique de l'analyse économique.

Il fait de l'entrepreneur, l'agent qui faisant des innovations, de nouvelles combinaisons productives crée l'évolution économique. L'auteur attribue donc à l'entrepreneur des missions nobles et le distingue du propriétaire (détenteur de capital ou capitaliste) défini par Karl MARX² qu'il n'est guidé « que par la maximisation du profit dans le processus sans fin de l'accumulation capitaliste ». Par les innovations qu'il apporte à l'économie, l'entrepreneur est doté d'un esprit créatif d'une capacité d'anticipation et guidé par la volonté de lutter et créer, le désir de réussir peut donc entraîner le développement.

Quand au banquier, il représente chez SHUMPETER « le capitaliste même) » c'est lui qui met à la disposition de l'entrepreneur les moyens de financement dont il a besoin pour réaliser ses missions car l'entrepreneur n'est pas censé disposer d'un capital monétaire ou financier mais dispose du « savoir-faire ».

C'est ce qui explique que deux comportements typiques sont absolument nécessaires pour assurer cette dynamique de la croissance.

- La projection dans l'avenir (**anticipation**) typique de la mentalité de l'entrepreneur.

¹ - Rachid SEKKAK, in Liberté Economie, N°159 du 23 au 29 Janv. 2002

² - Karl MARX, le capital

l'exercice du financement.

l'entrepreneur anticipe et le banquier prend le risque de le suivre en finançant ses projets qu'il y a rupture permanente de l'équilibre pour entretenir la dynamique de création de richesses (crédits du banquier – endettement de l'entrepreneur). C'est une relation dialectique entre l'entrepreneur et le banquier. Pour SHUMPETER « l'innovation requiert à certains agents de s'endetter à des fins productives en contrepartie d'une dynamique d'anticipation de richesses futures. La formation de profits futurs conditionne cette logique d'endettement. C'est l'esprit du capitalisme »¹.

Là apparaît clairement le rôle du crédit, il est au centre du système monétaire et constitue la ressource indispensable à la concrétisation des innovations. C'est pour que « le système capitaliste du crédit est né du financement de nouvelles combinaisons (innovation... et le capitalisme SHUMPETERIEN implique comme rapport d'échanges fondamental celui qui se noue entre la banque et l'entrepreneur) »

Donc le financement de l'économie du développement et des activités des PME-PMI ne tiendrait qu'au dynamisme et à la force d'anticipation des entrepreneurs d'une part, et à la volonté des banques à financer des projets de ces derniers à un prix (c'est le taux d'intérêt) susceptible à la fois de récupérer les fonds prêtés et procure des profits d'autre part.

Cette logique suppose un contexte économique où les conditions d'activité sont réunies et les banques trouvent dans la créativité des entrepreneurs une source de fructification de leurs capitaux et donc d'enrichissement, les intérêts des uns et des autres se trouvent fortement liés entre eux. Par conséquent la bonne santé de l'économie et la rentabilité des banques sont tributaires des succès de l'entrepreneurs qui de part sa fonction promet des revenus futurs en mobilisant des revenus présents.

Il est donc tout à fait clair que l'échec de celui-ci ou de celle-là (PME-PMI) ne ferait qu'appauvrir l'économie en général et entraîner la banqueroute du banquier.

B- La relation PME-PMI - Banque

Depuis longtemps et tout au long du développement planifié la relation entreprise – banque n'était pas mise en avant de l'activité économique et de

¹ - O. LAKONSKI – LAGUERRE : Les institution monétaires du capitalisme. L'harmattan Paris 2002. P. 189.

issé place à une relation plus générale et abstraite, bancaire, ce dernier étant bâti sur une logique d'accompagnement au sens de financement des réalisations physiques (industrie, agriculture, infrastructure) de l'économie confiée aux entreprises publiques en tant qu'agent économique exécutant les plans de développement de l'Etat.

La banque accordait des crédits aux entreprises sans convictions de leur rentabilités, sans assurance de recouvrer ses fonds en cas d'échec et ensuite sans vraiment disposer le pouvoir de refuser le crédit.

Ainsi, jusqu'aux réformes de la décennie 1990, les méthodes des financements des investissements et de l'exploitation des entreprises ont été à l'origine de déséquilibre monétaire et de l'inflation. L'analyse de l'activité bancaire depuis les réformes montre que cette (activité saine) entre entreprises et banques est loin d'être instaurée. Malgré le statut (SPA) accordé aux banques, soumises donc aux règles de gestion privée, celles-ci continuent fondamentalement à fonctionner sur la base des principes anciens consacrant la discrimination publique – privée dans leurs relations avec les entreprises. Le secteur public continue de s'accaparer la plus grande part des crédits bancaires pendant que l'épargne est principalement constituée par le secteur privé. A ce sujet le CNES¹ souligne que « les emplois des banques sont caractérisés par la prédominance des crédits aux entreprises publiques et à l'état avec 82,1% des emplois et une part modeste des crédits au secteur privé avec 17,9% des emplois » Néanmoins, faut-il souligner que selon la banque d'Algérie les crédits aux entreprises privées ont connu ses derniers temps une plus forte évolution relativement à ceux destinés au secteur public.

Enfin le privé continue de subir plusieurs contraintes liées à l'octroi du crédit. Le privé est considéré un client à risque que les banques hésitent ou renoncent à l'accompagner dans ses projets.

L'accès aux crédits et donc jugé « difficile, contraignant et peu fiable », les banques justifient le refus d'octroi du crédit sur la base des arguments suivants :

- Faiblesse des PME en matière d'organisation et de gestion ainsi que leur manque de transparence.

¹ CNES : Avant projet de rapport : « Pour une politique de développement de la PME en Algérie » 2002

été définitif (puisque les garanties sont de nature
de mettre en jeu les hypothèques et l'inexistence

d'un marché foncier actif rendent très problématique la mobilisation de ces
garanties qui des fois dépassent le montant même du crédit sollicité (+150%).

- Les règles de gestion internes et les règles prudentielles qu'impose la banque
d'Algérie aux banques et établissements financiers.

Malgré tous les progrès accomplis en matière de prestation de service l'accès au
financement de l'investissement reste une procédure très lente et ardue dépassant
souvent une année. Les critères de solvabilité et de rentabilité, l'analyse et l'évaluation
des risques, le respect des règles prudentielles se conjuguent pour rendre difficile sinon
impossible l'accès au financement.

Pour nombre d'opérateurs économiques, les procédures mises en œuvre pour
instruire, traiter, élaborer, conseiller et finaliser un financement sont pénibles voire
décourageantes. Enfin, comme le révèle le ministre¹ de tutelle aux assises de la PME-
PMI : « L'accès au crédit bancaire est un des obstacles majeurs vue les barrières
imposées aux PME en terme de garantie et hypothèque souvent impossible aux petits
investisseurs, lourdeur de procédures administratives, conditions de remboursement
contraignantes, refus de l'acceptation du risque par les banques, et la persistance des
anciens réflexes de l'économie planifiée, en plus du comportement de l'administration
jugée en déphasage par rapport à l'esprit de l'ouverture du marché. »

PARAGRAPHE 2: LE FONCIER INDUSTRIEL

Le parc du foncier national est dans un état précaire, il constitue un goulot
d'étranglement et un **élément actif** de blocage des investissements. La cote d'alerte est
déjà atteinte depuis plusieurs années. Il y a une décennie, le manque de financement
constituait le principal problème pour la concrétisation de projets d'investissement,
aujourd'hui le foncier est considéré en un mot l'obstacle majeur à l'investissement.
Les diverses décisions prises jusque là pour endiguer un tant soit peu cette crise reste
en deçà des objectifs escomptés.

Le constat révèle un mal profond, les infrastructures souffrent d'une
obsolescence prononcée, la plupart des ZA et ZI ont été réalisées dans les années 1970

¹ - Mr BENDADA, Ministre PME/PMI et artisanat : (Discours aux assises PME-PMI, Janv 2004)

A- Situation actuelle du foncier industriel

Le développement industriel s'est opéré en l'absence d'une vision globale et cohérente qui prend en considération l'ensemble des facteurs nécessaires à un environnement jouissant d'une parfaite intégration inter et intra sectoriel.

Cette démarche largement contestée aujourd'hui a eu des répercussions négatives sur la distribution et l'utilisation rationnelle des sols et la régulation des disponibilités foncières.

La grande majorité des zones industrielles (ZI) ou zones d'activités (ZA) actuelles ont été localisées et implantées sur la base de critères et paramètres qui ne relèvent pas toujours d'une vision objective (certaines implantations ont été opérées en contradiction même avec la vocation naturelle et les prédispositions de la région d'accueil) à l'exemple de la zone industrielle de Tlemcen. Le recours à cette pratique a permis des cessions de terrains sur la base d'un simple document administratif et pour des superficies qui n'étaient pas toujours en adéquation avec les besoins réels des projets d'investissement. Ainsi, une proportion importante de lots de terrains bien qu'occupés et bâtis ne sont pas encore régularisés par acte de propriété authentique, ce qui limite ou bloque les investisseurs dans leurs démarches pour l'obtention des prêts bancaires.

Les diverses opérations lancées jusque là pour accélérer le rythme de régularisation du foncier industriel reste en deçà des objectifs visés. La proportion enregistrée fin 2000 est de 35%. Ce retard au niveau de l'exécution de différentes opérations de régularisation est dû aux lenteurs des procédures administratives d'expropriations de certains lots de terrain et d'obtention des permis de lotir, les contentieux liés au prix de cession, les retards enregistrés par les promoteurs dans la viabilisation et l'équipement des zones dont ils ont la charge ainsi que la réticence de certains promoteurs à payer les prix de cession.

La situation des terrains industriels continue de subir les effets chroniques d'une inadéquation entre l'offre et la demande insatisfaite dans une grande proportion. Malgré cela il existe des disponibilités foncières générées pour différentes raisons et

Quand à la gestion des zones industrielles, la quasi-totalité des établissements de gestion de ces zones sont soit dissoutes de fait, soit dans une situation de précarité ne leur permettant pas d'accomplir normalement leurs missions pour lesquelles elles ont été créées. Cette défaillance dans l'exercice de leurs missions explique l'Etat actuel de ces zones.

PARAGRAPHE 3 : INFORMEL ET CONCURRENCE DELOYALE

Le premier adversaire de la PME-PMI est l'économie informelle appelée autrement la « PME-PMI import – export ou plutôt import – import ». Ce secteur déclaré officiellement hors la loi et informellement apprécié et même craint, domine par sa hauteur et sa dimension l'économie nationale. En effet selon les données statistiques son poids porte sur 50% du PNB et 1 millions d'emplois créés, la masse monétaire hors circuit à 800 milliards de dinars en 2000. Ce secteur ne respecte aucune loi, il n'a de compte à rendre à personne, il échappe à tout contrôle, il ne cotise pas aux assurances sociales, il vend sans facture, il ne paie pas d'impôts, il ne dépose pas son argent dans les banques étatiques (l'épargne des émigrés estimé à 3 milliards \$ US en 2002 est injecté directement dans le marché parallèle. Moins de 10% de ce montant ont transité par les circuits officiels). Les portes de l'importation lui sont grandes ouvertes.

Ce secteur a eu droit à plusieurs dénominations plus absurdes les unes que les autres mais il lui importe peu de critiques soient-elles formulées à son encre du moment qu'il ne trouva pas sur le terrain une force qui le contrarie. Il bénéficie même à plusieurs niveaux de phénomènes inverses. Son objectif vise à s'accaparer de tout l'espace commercial et de liquider les racines de développement durable et créateur que représente les PME-PMI productives. C'est sans doute l'environnement juridique, fiscal, bancaire, administratif, institutionnel contraignant qui a produit cette économie informelle.

A- Economie informelle :

L'économie informelle a émergé dès le début des années 1970 en Algérie et elle s'est développée au cours des années 1980 suite aux difficultés engendrées par le

anifié vers une économie libérale. Son expansion cause de la récession économique, la levée du monopole de l'état sur le commerce extérieur, la restructuration du potentiel économique public, l'application du PAS et des taxations douanières prohibitives sur certains produits qui poussent à la fraude. Ces facteurs ont donné lieu à une stagnation des investissements publics et un fort ralentissement des créations d'emplois « les réformes engagées ont largement amplifié la détérioration du marché de travail par la perte d'un nombre considérable d'emplois soit plus de 600.000 emplois »¹.

Face à cette situation, la population a versé dans la pratique d'activités non structurées dite informelle. Ce secteur occupait plus de 17% en 1992 de la population occupée non agricole a vu son effectif atteindre 962.000 en 1997 soit environ 22% contre près 1.500.000 d'emplois actuellement. Les petites entreprises de production et d'artisanat non déclarées, le commerce et les services fournis aux ménages sont parmi les activités les plus touchées par l'informel. Ces activités ce sont développées essentiellement dans le secteur du bâtiment et travaux publics, du commerce et des services où il existe une grande flexibilité de la relation de travail et une forte mobilité de l'emploi. L'expansion de l'économie informelle obéit aujourd'hui à d'autres objectifs plus ambitieux, la recherche d'un profit maximal non déclaré et non soumis aux obligations légales de paiement de charges fiscales et sociales. L'économie informelle contribue actuellement à la formation du PIB hors hydrocarbures selon le ministre du commerce à hauteur de 35%. De même les experts du CNES ont affirmé que l'intégration de l'emploi informel permet de réduire le taux de chômage qui serait compris entre 18 et 22%. Une enquête réalisée par le CREAD en 2001 a révélé que dans 7500 PME enquêtées, près de 41% des effectifs ne sont pas déclarés à la CNAS. Le CNES a soutenu que le nombre de commerçants recensés par le centre de registres des commerce s'élève à 626.800 personnes dont près de 278.300 s'acquittent de leurs cotisations soit à peine 44%. Néanmoins, les opérations de contrôle effectuées par le Ministère du commerce durant l'année 2000 ont permis d'identifier plus de 700 marchés de détail informel d'une superficie globale de 2,7 millions de mètres carrés où exerce plus de 100.000 personnes soit 14% des personnes inscrites au registre de

¹ Rapport de conjoncture CNES - Déc. 2003

démontré que plus de 60% de ces activités sont concentrées au niveau de 12 wilayas dont Alger,

Bejaïa, Tizi Ouzou, Oran etc...

Certains analystes considèrent que le développement du secteur informel est lié au poids des charges fiscales et sociales alors que les services des impôts déclarent que les taux de fiscalité appliqués en Algérie sont les plus bas dans la région Maghreb.

Le CNES a remarqué que beaucoup de bénéficiaires des avantages fiscaux et douaniers accordés par (ANDI, ANSEJ et CNAC) pratiquent la fraude en l'absence d'un suivi régulier de réalisation de projets et ce par la vente en état des équipements importés ou acquis localement et via des sous déclarations de revenus.

B- Contrefaçon et contrebande :

Ces fléaux continuent à faire des victimes dans la sphère économique du pays, de nombreux investisseurs nationaux ou étrangers installés en Algérie font les frais d'actes illégaux commis par des personnes malveillantes. Des imitations illicites sont accomplies sur des produits de large consommation tous créneaux confondus, allant de l'agro-alimentaire à l'industrie et l'informatique. Tous les jours des cas de trafic de ce genre sont dénoncés, ce qui a poussé les opérateurs économiques ciblés à réagir en lançant des campagnes de publicité sur la presse nationale. Ils tiennent à défendre leurs produits contre cette dangereuse fraude. La contrefaçon est une réalité nouvelle en Algérie et le danger représente une menace sérieuse pour la sécurité du citoyen et l'économie nationale. Le commerce international constitue la cible privilégiée de cette pathologie. Ce malheur qui s'abat sur les pays aussi bien développés que ceux en voie de développement est estimé à 10% du marché mondial soit environ 300 Milliards \$US. L'Algérie subit de manière flagrante ce fléau sans pouvoir toutefois glaner des informations et autres statistiques afin de l'apprécier au mieux. Il représente selon certaines sources environ 10 à 15% du marché algérien. L'un des domaines les plus touchés par le fléau demeure la maintenance automobile notamment la pièce de rechange. La contrefaçon de la pièce de rechange a vu le jour en Algérie à la suite de l'ouverture du marché extérieur aux privés. Ces nouveaux « opérateurs » optent pour des pays pour acheter la pièce de rechange la moins chère pour l'introduire et la revendre en Algérie. Ces nouveaux importateurs se rabattent forcément sur des pays

aux du sud est asiatique notamment la Chine. C'est
qui a commencé à parler de la contrefaçon dans le
domaine de la pièce de rechange en Algérie. Le fléau a été constaté par les
professionnels qui importaient des produits de qualité et d'origine. Ils se sont rendus
compte que les pièces qu'ils commercialisaient sur le marché national sont vendues
moins chères. D'apparence, il s'agit du même produit mais les prix pratiqués sont
beaucoup plus bas, après vérification ils ont pu constater que ces produits sont faux.
C'est de la fausse marchandise, pour ce type d'opérateurs dépourvus de toute moralité
c'est tout simplement du business, importer des produits de textile ou des pièces de
rechange pour eux c'est la même activité. Or, il se trouve que certains produits peuvent
porter atteinte à la sécurité voire mettre en danger le citoyen. La pièce détachée fait
partie de la famille des produits pour lesquels il faut accorder un intérêt particulier lors
des opérations d'importation.

Récemment encore, les douaniers du port d'Alger ont mis à jour un important
réseau dans la contrefaçon. La société BCR a été ciblée par ces trafiquants dont la
manœuvre consistait à importer à partir de la Chine des produits d'imitation frappés de
la marque BCR avant d'être frauduleusement introduits sur le marché domestique et
dilués dans les circuits commerciaux.

Devant cette situation préoccupante, l'état a procédé à une révision de la
réglementation en la matière. L'ordonnance 03/06 du 29 juillet relative aux marques
vient pour tenter de mettre de l'ordre dans ce domaine. Cette ordonnance a pour objet
de définir des modalités de protection de marques. Le titulaire d'une marque doit
procéder à un enregistrement qui lui confèrera le droit de la propriété sur les produits
et services qu'il a désigné.

et appuis des pouvoirs publics pour la promotion de la PME-PMI

INTRODUCTION :

Pendant les assises de la PME-PMI (Janvier 2004) tenues au palais des nations, il a été révélé que sur les 200.000 PME-PMI créées, les 2/3 disparaissent au bout de la 2^{ème} année d'existence du fait de l'inexistence d'un programme d'accompagnement et de structure d'appuis au développement de la PME-PMI.

PARAGRAPHE 1 : MISE EN PLACE DES STRUCTURES D'APPUI POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA PME-PMI

Le secteur de la PME, l'activité d'investissement en général bénéficie d'une attention particulière de l'Etat qui a développé un cadre réglementaire important et dégagé des moyens financiers significatifs dont l'objectif d'assurer en conséquence les réformes économiques, la reprise de la croissance et du développement, (jadis mission naturelle du secteur public, par les petites et moyennes entreprises privées. Cet interventionnisme de l'Etat est justifiable à plusieurs égards, la raison principale pouvant être à notre avis le paradoxe de la grandeur des tâches qui désormais échoient au secteur privé et de l'état embryonnaire de celui-ci.

Les plus importants dispositifs mis en place à cet effet, demeurent l'ANDI, l'ANSEJ et la CNAC.

A- L'agence nationale pour le développement de l'investissement :

(en remplacement de l'APSI par ordonnance N°01/03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement)

La décentralisation du **guichet unique** doit permettre un traitement plus rapide des dossiers des investisseurs puisqu'il est question des représentants des différentes administrations (impôts, SS, CNCR etc...) soit réunis.

Nombreux sont les investisseurs qui ne savent pas où et comment investir alors qu'ils disposent de capacités financières importantes et c'est pour entre autre mieux prendre en charge des investissements et les aider dans leur démarches qu'une base de données est créée au niveau du guichet décentralisé.

Tout cela sera-t-il suffisant afin d'impulser une nouvelle dynamique des investissements.

investissement à travers la mise en place de l'ANDI
l'allègement des procédures et des modalités pour
les projets à venir.

La doctrine qui a prévalu à la mise en place de ce nouveau dispositif a trait à la flexibilité de l'économie qui constitue l'adaptation à toute évolution.

« La seule arme efficace c'est de se doter dira Mr A. Baghdadli (DG de l'ANDI) * d'institutions, d'instruments et d'organisations suffisamment souples. Dans l'ancien dispositif il existait des chaînes d'investissement qui avaient des maillons non reliés entre eux. C'était le maillon faible de l'ancien dispositif ».

* **Le nouveau cadre est celui du conseil national d'investissement (CNI)** qui était le maillon manquant car il sert d'autorité puisqu'il est composé de l'ensemble des ministères en charge des problèmes de l'investissement. Le code de l'investissement offre énormément de possibilités à l'adaptation.

* Le deuxième aspect c'est qu'à travers les analyses et les audits qui ont été effectués que le **climat d'investissement** existe quand on prend les niveaux d'intentions d'investir.

A titre d'exemple, en 2001 ce niveau se situait à 48.000 projets d'investissement qui prévoient 43 Milliards de dinars comme chiffre d'affaire et prévoient la création de près de 1 millions 700 mille emplois. Si on avait réussi à faire réaliser juste une partie de ces intentions (puisque les intentions ne sont pas réellement les réalisations) on aurait réalisé une bonne partie de ce programme. Auparavant, tout l'investissement était public, cela veut dire que tous les instruments de garantie étaient aux mains de l'état d'où la nécessité aujourd'hui de développer d'autres instruments (leasing et capital risque).

* Le troisième aspect fondamental est la **libération totale de l'investissement** il n'y aura donc aucune distinction entre opérateur public ou privé, opérateur étranger ou résident algérien. Aujourd'hui, le code de l'investissement ne reconnaît que l'investisseur ensuite cet investissement pour aller dans n'importe quel secteur où il a une expertise et un savoir faire. Il y a aussi cette possibilité à l'investisseur de

* Entretien avec Mr A BEGHADLI. Liberté Economie du 29/05/2002.

me de société (SARL, EURL, SPA etc...) la seule
teur, créateur de richesses et d'emplois.

Il y a donc un remodelage qui repose sur la mise en œuvre de ce nouvel environnement de l'investissement avec des garanties octroyées aux investisseurs (liberté d'investir, non rétroactivité des lois, transfert de devises en bénéfice ainsi que l'encouragement au droit attractif). Ce droit attractif signifie que tout opérateur économique qui investit se trouve dans des conditions d'exercice facilitées où il peut réaliser son projet d'investissement et son activité suivant des rentabilités intéressantes avec un droit commun de pression fiscale. Cela veut dire que la tendance actuelle milite vers l'élargissement fiscal et non son approfondissement :

- L'élargissement fiscal fait que le maximum de personnes s'acquitte de leurs impôts en faisant que la pression fiscale soit raisonnable.
- L'approfondissement c'est qu'on demande aux opérateurs de payer de plus en plus d'impôts ce qui se faisait dans le passé.

Régime dérogatoire du nouveau dispositif :

L'Etat a voulu garder la possibilité de vouloir créer des conditions plus attractives pour un certain nombre de projets. Dans ce cadre là, il y a deux types de projets : les uns peuvent être réalisés dans des régions où ils nécessitent une contribution de l'Etat, ces projets ont des avantages durant la période d'exploitation et de réalisation pendant 10 ans. Le principe retenu est de développer le grand sud et les hauts plateaux pour apporter un cadre de sédentarisation en améliorant les conditions de vie de ces populations.

Le deuxième volet du régime dérogatoire est consacré aux projets d'intérêt national, l'état peut accorder un certain nombre d'avantages négociés qui dépassent ceux qui figurent dans le code des investissements.

L'ANSEJ apporte un soutien à la création et à l'extension des micro-entreprises, elle prévoit deux sortes de financement des projets d'investissement :

1- Le financement mixte :

L'ANSEJ accorde au promoteur un crédit sans intérêt à hauteur de 25% du coût total quand celui-ci se situe à moins de 2 millions de dinars et de 20% pour les projets de 2 millions à 10 millions de dinars.

2- Le financement triangulaire :

Il fait intervenir le crédit bancaire auquel l'ANSEJ apporte une bonification du taux d'intérêt.

Dans le cadre des investissements de moins de 2 millions de dinars, la banque apporte 70% du montant du projet, le promoteur 5% et l'ANSEJ 25%.

Pour les investissements entre 2 et 10 millions de dinars, le promoteur contribue à hauteur de 10%, l'agence 20% et la banque 70% sauf dans les cas d'investissement en zones spécifiques où l'apport du promoteur est de 8% celui de la banque 72% et l'agence 20%.

C- CNAC (Caisse Nationale d'Allocation Chômage)

Mis en place depuis 2004, le dispositif de soutien à la création d'activités aux chômeurs âgés entre 35 et 50 ans. Ce dispositif consiste en un montage financier entre le promoteur la CNAC et la banque.

Pour les investissements de moins de 2 millions de dinars, le montage est de 5% pour le promoteur, 25% pour la CNAC (prêt sans intérêt) et 70% par la banque.

Quand à l'investissement se situant entre 2 et 5 millions de dinars, le montage devient 10% pour le promoteur, 20% pour la CNAC et 70% pour la banque.

S'il s'agit d'investissement en zone spécifique, l'apport du promoteur est de 8% celui de la CNAC 22% (prêt sans intérêts), l'apport de la banque restant le même.

L'analyse de ces dispositifs (ANDI – ANSEJ - CNAC) appelle une remarque importante. S'il est aisé d'accéder à des données portant des déclarations de projets, leur coût estimatif et les emplois prévisionnels qu'ils sont susceptibles de générer, il n'en reste pas moins que concernant leur réalisation concrète en terme de projets ayant

montants d'investissement consommés, de crédits
es, d'emplois créés... les informations chiffrées
manquent remarquablement ce qui rend difficile une appréciation affinée de ces
dispositifs.

Par ailleurs, les coûts (manque à gagner sur la TVA, TAP, IBS, TF, VF, enregistrement) occasionnés à l'état par ces dispositifs de soutien à l'investissement s'élèveraient à 129.649.330 millions de dinars pour la période 1996/2001.

A l'année 2004 l'ANDI a enregistré 3484 déclarations d'investissement pour un montant global de 386.402 millions de dinars et prévoyant la création de 74.173 emplois.

Les projets en partenariat sont au nombre de 43 totalisant un montant de 25.975 millions de dinars et les projets IDE 62, pour un montant de 128.615 millions de dinars. L'ANSEJ quand à elle a délivré 246.866 attestations d'éligibilité fin 2004 qui totalise 680.998 emplois prévisionnels. Toutefois elle n'en a financé à la même date que 59.070 projets pour un montant global de 101 milliards de dinars algériens pour 165.640 emplois prévus. Citant le directeur de l'ANSEJ, Mr Makedih, souligne que de 1996 à décembre 2005 le dispositif a permis de lancer 67.657 entreprises (dont 6500 créées en 2005 avec un total de 190.000 postes d'emplois directes).

Dans le cadre du dispositif CNAC, la CNAC a au 31/07/2005 réceptionné 200453 dossiers parmi lesquels 189.501 (soit 94,53%) sont admis, 184004 (soit 92,29%) sont mis en paiement et 175767 (soit 87,68%) sont en fin de droit.

PARAGRAPHE 2 : APPUIS AU FINANCEMENT DES PME – PMI

Dans un souci de faciliter l'accès au financement de la PME – PMI, le ministère de tutelle a mis à la disposition de ce secteur les instruments et structures suivantes :

A- Mise en place du fond de garantie à la PME-PMI. FGRA créé le 11/11/2002

A l'instar de ce qui est pratiqué dans tout les pays développés le fond de garantie constitue un instrument d'appui indispensable compte tenu du problème de garantie soulevé auparavant. En effet, ce fond permettrait non seulement de garantir un projet rentable, dépourvu de sûretés réelles, mais aussi de servir de garantie complémentaire pour les investisseurs n'ayant pas suffisamment de garanties.

tablissement public autonome avec une dotation (soit 13,8 millions \$US). De plus ce fond sera

administré par un conseil d'administration et dirigé par un directeur général. Ce conseil est composé de représentants des différents ministères concernés ainsi que d'un représentant de la chambre algérienne du commerce et d'industrie. Par ailleurs, il est à noter que l'objectif de la création d'un tel fond d'aider la PME et non pas les banques. De plus l'objet de sa création est de financer des projets risqués et non pas de réduire le risque des banques cependant les banques vont tirer profit de cet instrument grâce aux possibilités d'amélioration de leurs chiffres d'affaires et de leurs revenus.

B- Création de la caisse de garantie des crédits à l'investissement des PME (CGCI):

Dont la mise en place a été décidée en 2004. Cet organisme est venu en renfort au FGRA, la CGCI est destinée au secteur de la PME est doté d'un capital social de 30 milliards de dinars, organisée sous forme de SPA, son capital est réparti entre le trésor public (60%) et les six banques étatiques (40%). Comparativement à l'AGCI, la caisse de garantie offre des couvertures sur les crédits bancaires à des taux plus importants jusqu'à 80% pour les crédits destinés à la création de PME et 60% pour les financements d'extension d'activité. Son rôle consiste à couvrir les banques contre les risques d'insolvabilité sur les crédits destinés à la PME et dont le plafond est fixé à 50 millions de dinars. De la sorte la nouvelle caisse devra fortement contribuer à faciliter l'accès au financement bancaire en faveur du secteur de la PME. Celle-ci est en effet le secteur qui profite le moins des financements bancaires destinés à l'investissement (à peine 19% du total des crédits apportés par les banques).

C- Le fond de capital risque

Alimenté par les trésors et les banques à hauteur de 3,5 milliards de dinars, intervenant à travers des **sociétés de capital risque** devant être implantées dans différentes régions du pays. Ce fond a pour rôle de participer au capital des PME dont les promoteurs ne disposent pas d'apport personnel suffisant. Il s'agit en clair d'injecter des fonds dans le capital des PME-PMI à hauteur de 19 à 20% tout en y étant actionnaire durant une période déterminée. A signaler à cet égard que pareille formule d'aide aura pour effet d'induire des changements importants quand aux

e là en terme de création de sociétés (les SPA SARL et EURL de type familial).

D- La création d'une banque pour le développement de la PME-PMI :

Dans la stratégie de développement du secteur de la PME, il est proposé la création d'une banque de la PME qui permettrait de doter ce secteur d'un instrument de financement adapté et durable et ce, à l'instar des banques spécialisées pour l'industrie, la pêche, l'agriculture etc.

E- Signature de protocoles d'accords

Le ministère de la PME-PMI et de l'artisanat a signé en 2001 un protocole d'accord avec cinq banques publiques à savoir la BADR, la BNA, la BDL, le CPA et la CNMA. Cette initiative rentre dans le cadre du développement de la relation banque entreprise et d'encourage les banques à accorder plus de crédits à la PME.

Le ministère de tutelle envisage de faire de même avec les banques privées qui à ce jour ce sont limitées à financer les opérations à court terme, notamment celles liées au commerce extérieur.

F- Recherche et mobilisation des fonds pour la PME

Dans le cadre de la coopération financière internationale (bilatérale ou multilatérale) le ministère de la PME-PMI entreprend en coordination avec les organismes publics concernés des démarches pour la mobilisation et la négociation de lignes de crédits extérieurs au profit du secteur de la PME. A cet effet, plusieurs lignes ont été mises à la disposition du secteur. Parmi ces lignes, il y a celles qui ont été totalement consommées telles que :

- La ligne de crédit BAFD (Domiciliée au CPA) 140 millions \$US
- La ligne de crédit BAFD (Domiciliée à la BADR) 210 millions \$US
- La ligne de crédit AFD (Domiciliée au CPA) 15 millions €

Et il y a des lignes qui sont toujours disponibles en l'occurrence :

- La ligne italienne **médio crédito** (Domiciliée à la BADR) : cette ligne d'environ 30 millions \$US a atteint un taux de consommation de plus de 80%. Cette ligne vient d'être renouvelée suite à une convention avec la partie

est stipulé son renouvellement une fois le taux de
du montant de la ligne.

- La ligne du **FADES** (Domiciliée à la BAD) et d'un montant de 33 millions \$US, cette ligne a atteint un taux de consommation de plus de 80%

Et tout récemment :

- La ligne de crédit du **fond d'aide au développement** espagnol signé en 2003 et domicilié auprès de la BAD d'un montant de 20 millions €.
- La ligne de crédit l'**agence française de développement** signé en 2003 et domicilié auprès du CPA d'un montant de 40 millions €.

Outre les lignes de crédits concessionnels et gouvernementaux, il y a les lignes commerciales contractées pour le financement de l'économie notamment pour le secteur de la PME. Ainsi sont disponibles des lignes bilatérales d'origine française, belge, allemande et espagnole. Enfin il y a lieu de mentionner dans ce cadre les différents programmes toujours en vigueur en l'occurrence MEDA, ONUDI etc...

PARAGRAPHE 3 : MISE EN PLACE DE STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT DE LA PME-PMI

A- La création de pépinières d'entreprises

Ces pépinières sont sensées être définies comme étant des structures d'appuis qui prennent en charge les porteurs de produits. Ces pépinières sont investies des missions suivantes :

- accueillir, héberger, accompagner pour des périodes limitées dans le temps des entreprises naissantes ainsi que des porteurs de projets.
- Gérer et louer des locaux, offrir des prestations de services.
- Offrir des conseils personnalisés (dans le domaine juridique, comptable et financier)

B- Mise en place au niveau régional de centres de facilitation

Ces centres installés dans les principaux chefs-lieux de wilaya est régions du territoire nationale auront pour rôle d'accompagner les jeunes promoteurs (le conseil, l'animation, un appuis dans le domaine de l'information et de l'accompagnement en matière d'investissement), le but est de faire de ces centres un lieu privilégié où les chefs d'entreprises et les porteurs de projets auront un accès plus aisé à l'information

C- L'installation des services extérieurs de la PME-PMI et de l'artisanat

L'installation au niveau des principales wilayas et qui constituent des structures d'encadrement administratif et technique de proximités chargées de la concrétisation des actes de développement de la PME.

D- Mise en place d'un système d'information économique et statistique par le recours au NTCI

Ce système vise à la réalisation d'un ensemble de programmes liés à l'organisation, la maîtrise et l'exploitation rationnelle des flux de données économiques qui s'échangent entre les nombreuses institutions et les milliers d'acteurs et opérateurs économiques qui activent dans le secteur de la PME. Au plan des résultats il est attendu de ces projets une plus grande satisfaction des besoins d'informations par une diffusion des données à temps réel, une meilleure connaissance du tissu PME, un renforcement de l'esprit de communication et une utilisation généralisée des NTCI.

E- L'installation du comité sectoriel permanent à la recherche scientifique et développement de la recherche.

Pour créer des conditions favorables qui permettent une meilleure intégration des PME dans leur environnement scientifique et technologique, le ministère de tutelle a signé avec le MESRS et l'ANDREVET une convention à cet effet.

A cet égard et à l'image des expériences étrangères réussies, il est opportun dans le cadre d'appuis à l'innovation technologique d'élaborer et d'initier un programme national d'appuis à l'innovation technologique qui permettra de créer des mécanismes afin de mobiliser un financement approprié, adéquat pour les entreprises innovantes. Ce programme va permettre la vulgarisation de la culture entrepreneuriale à grande échelle.

- Institution du prix national de l'innovation
- La sensibilisation à travers l'organisation de rencontres entre chercheurs et hommes d'affaire (portes ouvertes, conférences et séminaires pour valoriser les résultats de recherche).

- La mise en place d'un dispositif incitatif dans le domaine de la fiscalité et para fiscalité pour les PME innovantes.
- La prise en charge par le fond national de l'innovation les services des crédits destinés à l'amélioration de la compétitivité des PME.

F- La création d'un centre national de la sous-traitance et du partenariat :

La sous-traitance constitue l'outil de prédilection pour densifier le tissu de la PME dans une optique d'intégration croissante de l'économie de surcroît les grands défi de la mondialisation renforce cette politique, ainsi le MPEA entreprend des démarches de sensibilisation en direction des opérateurs économiques afin d'élargir la couverture géographique des bourses de sous-traitance et de partenariat notamment dans les zones industrielles les plus actives.

Actuellement il y a quatre bourses régionales de sous-traitance et de partenariat qui ont été créés dans le cadre de la convention Algérie – ONUDI – PNUD de telle sorte que l'ensemble du pays soit couvert par le dispositif. Ces bourses sont des espaces intermédiaires d'information et d'animation. Elles sont constituées sous forme d'associations régies par la loi 90/31 du 04 octobre 1990.

PARAGRAPHE 4 : PROGRAMMES DE MISE A NIVEAU

Le besoin de mise à niveau est né de cette exigence (accord d'association, création de ZLE, accession de l'Algérie à l'OMC) de relever les défis posés par ce nouveau contexte. Le ministère de le PMEA a mis en place un programme national de mise à niveau des PME pour les aider à s'intégrer dans le cadre de la promotion d'une économie ouverte et concurrentielle sur le plan interne et externe. Il vise l'amélioration de la compétitivité de la PME algérienne, le maintien de sa part du marché interne et la conquête éventuelle du marché extérieur, c'est-à-dire assurer leur viabilité et leur compétitivité et leur permettre non seulement de maintenir le niveau actuel de l'emploi mais d'en créer de nouveaux.

Objectifs : Initié en 2001 par l'ex ministère de l'industrie et poursuivi jusqu'à ce jour par le MPEA, il s'agit de programmes de mise à niveau des entreprises industrielles et de son environnement afin de préparer l'entreprise à faire face à la concurrence, il vise à améliorer le potentiel de l'entreprise et de renforcer sa compétitivité par :

- Le renforcement des compétences humaines.
- La maîtrise de la qualité.
- L'acquisition de nouvelles technologies.
- La certification aux normes internationales.

Dispositif de mise à niveau (Cf. annexes)

Avantages offerts par ce dispositif :

80% du coût de l'étude du diagnostic et du plan de mise à niveau dans la limite de 1,5 millions de dinars.

Phase plan (Aides dé plafonnées accordées sur 24 mois)

80% du montant des investissements immatériels (formation, étude, assistance technique, logiciels etc...) et 10% du montant investissement matériel.

B- Programme d'appuis aux PME-PMI algériennes, EURO-DEVELOPPEMENT PME (plus de 20 salariés)

Le programme est piloté conjointement par le MPEA et la délégation de la commission européenne en Algérie en collaboration avec le représentant des grandes associations des PME. Cependant, la réalisation des activités est assurée par une équipe mixte d'experts permanents algériens et européens avec le concours de consultant de haut niveau mobilisé pour des opérations ponctuelles. Ce programme vise principalement à appuyer les PME en matière de consulting, expertise, études, formations.

L'ouverture du marché a conduit l'état à améliorer l'environnement macro économique et à donner aux entreprises les moyens de lutter contre la concurrence étrangère en les incitant à **se mettre à niveau** et à développer et diversifier leurs activités. Ce programme vise essentiellement le renforcement de la compétitivité des entreprises industrielles privées. Pour atteindre cet objectif, les actions du programme

1- Contenu du programme :

C'est un programme financé conjointement par la commission européenne et le MPEA d'une durée de cinq ans.

- **MEDA I** (1995 – 1999)
- **MEDA II** (2000 – 2006)

d'une valeur de 62,9 millions € dont :

- 57 millions € en provenance de la commission européenne
- 3,4 millions € apporté par le gouvernement algérien
- 2,5 millions € représentant la contribution des entreprises bénéficiant des prestations du programme.

Le programme concerne la mise à niveau des PME, l'appuis au développement de nouveaux instruments de financement, la couverture de garanties apportées au fond de garantie et le renforcement des capacités des associations patronales et professionnelles.

2- Outils d'intervention :

Le pré diagnostic et le diagnostic, le business plan, les actions de formation, l'accès à l'information, la recherche de partenaires, l'appuis à la PME dans ses démarches auprès des banques par l'élaboration d'un plan de financement, l'accès au fond de garantie et à la facilitation des conventions de garantie

Domaines :

Développement stratégique, marketing et commercialisation, management et organisation, gestion des ressources humaines, production (maîtrise des coûts, organisation, qualité, maintenance, approvisionnement et stocks), finance et comptabilité et contrôle de gestion.

Mise à niveau de la PME et de son environnement (moins de 20 salariés)

Pourquoi un troisième programme ?

En plus de ce qui a été cité précédemment, les PME de moins de 20 salariés représentent 97% des PME d'une population totale de 312 959 PME et ne sont pas concernées par les programmes actuels de mise à niveau.

Objectifs : Face aux exigences du libre échange, l'ambition de ce programme est de rendre les PME capables de maîtriser l'évolution des techniques et des marchés et compétitive au niveau prix, qualité et innovation.

Le programme de mise à niveau pour l'amélioration de la compétitivité vient en complémentarité au dispositif existant.

- L'intégration de la mise à niveau de l'environnement de la PME
- L'élargissement au secteur de la PME non encore couvert par les autres dispositifs et les entreprises industrielles de moins de 20 salariés.
- La primauté aux investissements immatériels.

Il s'articule autour des axes suivants :

1) Actions sectorielles :

Réalisation d'études générales devant identifier les spécificités des branches d'activité en vue de valoriser les potentialités existantes :

- Monographie de branches d'activités.
- Etude de positionnement stratégique des branches à fort potentiel
- Plan d'action spécifique aux PME de la branche
- Plan d'action de mise à niveau de l'environnement de la branche

2) Actions régionales :

Il s'agit de la réalisation d'études généralisées devant identifier les spécificités par wilaya en vue de consolider le tissu PME actuel local et de promouvoir le développement régional par l'émergence d'un tissu PME au moyen de la valorisation des potentialités locales :

wilaya : force et faiblesse, avantages comparatifs, et non exploité dans l'objectif de la promotion de

la PME (actif dormant)

- Identification des activités à fort potentiel de croissance d'export et de création d'emplois durables et développement des synergies intersectorielles.
- Plan de mise à niveau du secteur PME de la Wilaya.

3) Actions sur l'environnement institutionnel et les services d'appuis à la PME :

Il s'agit là aussi de la réalisation d'actions de recherche et développement de synergies pour une plus grande harmonie et une insertion intelligente et efficace entre la PME et son environnement immédiat :

- Adéquation des produits des centres de formation professionnelle spécialisée selon les besoins du secteur PME de la Wilaya
- Promotion des associations inter-professionnelles et générales.
- Développement d'une complémentarité entre l'université et instituts de recherche avec la PME.
- Adaptation des textes réglementaires (législation fiscales et sociales aux réalités de la PME).
- La promotion des PME intégrant la donnée environnementale et favorisant l'insertion de nouveaux diplômés.

4- Effets attendus du dispositif :

- Développement économique et social durable au niveau local et régional par un tissu de PME compétitifs dans un marché ouvert.
- Création de valeurs ajoutées et d'emplois, développement des exportations hors hydrocarbures.
- Remédier à la faiblesse de l'organisation des PME et atténuer le poids croissant de l'économie informelle.
- Disposer d'un outil d'ingénierie de proximité et d'un système d'information fiable et de suivie des performances des PME.

au point des programmes industriels intégrés pour chaque pays reflétant les priorités nationales exprimées par ce dernier. L'objectif fondamental de ces programmes est de soutenir la dynamique de restructuration, de compétitivité, d'intégration et de croissance des industries et des entreprises dans le contexte du processus de libéralisation et d'ouverture de l'économie.

En 1999 l'ONUDI a formulé en collaboration avec les autorités algériennes un programme intégré pour l'amélioration de la compétitivité et la restructuration industrielle qui comporte cinq composantes :

- 1- Assistance à l'élaboration et la mise en œuvre d'une politique et d'une stratégie industrielle.
- 2- Renforcement des services d'appuis et de conseils à l'industrie.
- 3- Programmes pilotes d'appuis pour la restructuration et l'amélioration de compétitivité des entreprises algériennes (publics et privés)
- 4- Mise en place et maîtrise des systèmes et réseaux d'informations et statistiques
- 5- Création d'un environnement sain et durable en Algérie.

Parmi les bénéficiaires de ce programme on citera :

- Les ministères de tutelle, de l'industrie, de l'énergie et des mines et l'aménagement du territoire et l'environnement.
- Des institutions publiques (ANDI, CACI)
- Des entreprises publiques et privées et des organisations patronales.

Enfin pour permettre une meilleure coordination pour la mise en œuvre de ce programme il a été créé un comité national de pilotage qui travaille en étroite coopération avec l'ensemble des parties concernées pour la réalisation du programme.

E- Le projet allemand PME-conform (entre 20 et 205 employés)

Entrant dans le cadre de la coopération algéro-allemande, ce projet répond à un objectif global lié au renforcement de la compétitivité des PME-PMI algériennes du secteur privé. Ce qui va leur permettre de mieux exploiter leur potentialité en matière d'emploi, de substitution de produits importés et de pénétrer les marchés d'exportation. L'exécution et le financement de ce projet sont prévus sur trois phases :

- Première étape : Oct, 1997 à Déc, 1999 : 1.250.000 €

L'objectif spécifique et directe de cette dernière étape est de contribuer à la satisfaction de la demande en matière de formation et de conseil émanant du secteur de la PME.

Le projet PME-conform dispense également des formations en gestion qui permettront le renforcement des capacités managériales des dirigeants notamment en matière de techniques et de méthodes de gestion, de raisonnement stratégique et d'orientation vers le marché. En ce qui concerne les services offerts aux créateurs de micro-entreprises, le PME conform vise à renforcer leurs compétences économiques « la formation à l'esprit entrepreneurial » et ce à travers les cours de formation de base pour promoteurs de projets, l'accompagnement post-crétion de créateurs d'entreprises, l'animation du groupe d'entre-aide ainsi que la formation de conseillers en animation et encouragement.

F- Essai d'évaluation des programmes de mise à niveau :

Il est à noter qu'il y a eu d'abord méfiance et peu d'intérêts de la part des opérateurs vis-à-vis de ce programme pour deux raisons :

La première : on confondait mise à niveau et aide au financement des investissements.

La seconde : liée à l'esprit du chef d'entreprise algérien, l'entrée en vigueur de l'accord d'association, « c'était quelque chose qui n'était pas concret comme un danger lointain ».

Il a fallu donc impliquer les associations patronales, les chambres de commerce et d'industrie, assurer des campagnes de promotion (presse écrite, radio et TV). En plus ce qui a le plus éveillé l'intérêt des entreprises, c'est le bouche à oreille à partir des premiers résultats obtenus avec les entreprises qui avaient commencées à entrer dans le processus de mise à niveau (publication du bilan des 20 premières entreprises ensuite 30 et 50). C'est cette présentation de résultats par les entrepreneurs eux-mêmes qui a entraîné un engouement et un certain intérêt pour la mise à niveau.

Il s'agissait de déconnecter la mise à niveau de l'investissement matériel et faire comprendre aux chefs d'entreprises que c'était deux choses différentes.

mise à niveau :

1) Sur le plan quantitatif :

Adhésion au programme :

550 PME adhèrent à fin 2005 au programme, si l'on considère que les PME privées et exclusivement l'industrie manufacturière et si l'on ne s'intéresse qu'à la population d'entreprises disposant d'un effectif au moins égale à 20 salariés permanents (leur nombre se situe entre 3500 et 4000 unités), les entreprises touchées représentent à peu près 15 % de cette population. Pour les 550 entreprises concernées, il y a eu 1450 interventions pendant plus de trois ans. Ces interventions concernent :

- Visite de diagnostic (c'est-à-dire cerner la problématique des entreprises)
- Actions de mise à niveau proprement dites.
- Actions de formation à travers tout le territoire national.

Financement au programme :

Le programme MEDA pour la période 1995 – 2001 est le principal instrument de la coopération financière entre l'union européenne et l'Algérie, il représente à fin 2001 : 254,2 millions € en crédit d'engagement voir tableau N°01

Tableau N°20 : Engagements effectués sous MEDA I, MEDA II (UE – Algérie)

Programmes	MEDA I						MEDA II			I & II
	1995	1996	1997	1998	1999	Total	2000	2001	Total	
Montants (*)	-	-	41	95	28	164	30,2	60,0	90,2	254,2

(*) en million €

Source : www.deldza.cec.eu.init/ue.htm

Le montant des engagements effectués sous MEDA I est de 164 million €, les engagements effectués sous MEDA II (2000 et 2001) est de 90,2 millions € pour un montant total à fin 2001 de 254,2 millions €.

Les principaux projets financés sous MEDA concernent la coopération économique, le développement social et l'appui institutionnel :

- Facilités d'ajustement structurels (125 millions € dont 30 millions € sous MEDA)
- Promotion des PME (57 millions €)
- Appuis à la restructuration industrielle et la privatisation (38 millions €)

ancier (23 millions €)

communications et services postaux (17 millions €)

- Appuis aux journalistes et aux médias algériens (5 millions €)
- Appuis à la modernisation de la police (8 millions €)
- Réformes de la formation professionnelle (60 millions €)

Si on évalue les programmes MEDA pour les pays maghrébins (Algérie, Maroc, Tunisie) on aura la situation suivante : (voir tableau N°2)

Tableau N°21 : Les engagements effectués sous MEDA I et MEDA II pour les pays du Maghreb

Programmes (montants en millions €)	MEDA I (1995 – 1999)		MEDA II (2000 – 2006)	
	1995 – 1996 (situation sur 5 ans)		2000 – 2003 (situation sur 4 ans)	
<i>Pays</i>	<i>Engagements</i>	<i>Paiements</i>	<i>Engagements</i>	<i>Paiements</i>
Algérie	164	30,2	181,2	32,6
Maroc	656	127,60	524,5	279,3
Tunisie	428	168	305,9	243,2
Total Maghreb	1 248	325,8	1 011,6	555,1

Source : Délégation UE

Sur MEDA I, (1995 – 1999) le montant total des engagements effectués pour les trois pays du Maghreb sur une période de cinq ans a représenté 1248 millions €, tandis que le montant total des paiements a représenté 325,8 millions € soit un ratio engagement/paiement de l'ordre de 26%.

Sur MEDA II (situation partielle pour la période 2000 – 2003) le montant total des engagements effectué pour les trois pays du Maghreb sur une période de quatre années a représenté 1011,6 millions € tandis que le montant total des pays a représenté 555,1 millions € soit un ratio engagement/paiement de l'ordre de 55%.

De MEDA I à MEDA II le ration engagement/paiement a donc doublé passant de 26% à plus de 50% pour l'ensemble des pays du Maghreb.

2- Sur le plan qualitatif :

(les résultats suivants sont extraits d'un entretien avec le représentant de l'UE à Alger paru dans PME Magazine Janv, Fév 2006

ctions de mise à niveau dans les 40 premières
ent de voir avec des critères connues qu'il y a

évolution positive des performances de l'entreprise »

- Le chiffre d'affaires a connu une croissance de plus de 50%.
- La croissance de 29% des effectifs, autrement dit la mise en niveau est un élément contributeur à la création d'emplois
- Le chiffre d'affaires par salarié a augmenté de 34%
- La productivité du travail a augmenté dans un pays comme l'Algérie où elle était très faible.
- Et enfin un résultat qui est « la cerise sur le gâteau » le résultat brut d'exploitation a connu une croissance de plus de 100%
- D'autres résultats plus qualitatifs concernent l'adoption des bonnes pratiques de gestion, près de la moitié des entreprises commencent à utiliser la comptabilité comme instrument de gestion, plus de 40% des entreprises commencent à analyser les marchés, 25% des entreprises commencent à lancer des actions de marketing, et 40% ont formalisé toutes leurs procédures de gestion.

D'autres actions sont menées pour accompagner les entreprises algériennes à travers d'autres instruments d'appuis et d'accompagnement. Ces actions concernent l'ANDI, les services spécialisés des associations professionnelles et l'émergence de cabinets conseils en expertise et en gestion des entreprises.

Enfin, il s'agit de la nécessité de mettre à niveau l'environnement de l'entreprise. Ce projet porte sur des actions d'assistance technique au profit des SGP de l'état. D'autres secteurs de l'économie nationale ont été inscrits dans le cadre du programme MEDA II (voir ci-dessus les principaux projets financés liés à l'investissement direct des PME-PMI).

Le chantier des réformes visant à construire un authentique système d'économie de marché est loin d'être achevé. Dans son état actuel il constitue à l'évidence un habit trop étroit pour nos entreprises qui espèrent travailler selon des règles de gestion universelles dans une économie de marché dotée ne serait-ce que de ses outils essentiels que sont :

Les marchés financiers

Le marché boursier

Les marchés fonciers et immobiliers

Les marchés des changes pour ne citer que les plus vitaux.

Si des actions ne sont pas rapidement engagées pour donner au système de marché que nous voulons édifier, tous ces éléments structurant de l'économie moderne, les PME – PMI algériennes n'auront à l'évidence aucune chance de s'adapter aux changements induits par la mondialisation.

La mise à niveau est un autre concept pratiqué dans le monde algérien de l'économie. Il est sans ambiguïté, qui n'est pas convaincu que ces entreprises non performantes du point de vue des indicateurs universels, ont un sérieux effort à déployer pour se hisser à la hauteur des exigences de la compétitivité internationale.

Les PME – PMI qui n'étaient pas préparées à ce défi venu d'ailleurs ont de sérieuses difficultés à se confronter à la concurrence étrangère.

La mise à niveau sert à cela : préparer la PME – PMI à faire face à cette concurrence.

Les dispositions de l'accord d'association avec l'Union Européenne présentées sous l'allure d'un spectre effrayant vont secouer nos entreprises surtout que la zone de libre échange Euro-méditerranéenne est à porter de vue. Est-il trop tard pour lancer l'alerte ? Nous tenterons de répondre à cette question et d'autres à travers le chapitre suivant.



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

CHAPITRE IV

LE REPOSITIONNEMENT STRATEGIQUE DE LA PME-PMI FACE AU DEFIS DE LA MONDIALISATION

Des changements importants dans la mobilité des facteurs font que l'hypothèse habituelle qui fait coïncider « l'économie et le territoire » correspond de moins en moins à la réalité¹. Un nombre croissant de transactions s'effectuant entre les firmes et les pays plutôt qu'à l'intérieur de leurs frontières.

Le partenariat constitue donc une réponse à ces changements, de plus de nouveaux pays candidats à l'intégration de l'UE fait que cet espace est en voie de constituer un des réseaux les plus importants au monde et sans l'insertion Algérie – UE, l'Algérie serait davantage ballottée par le changement continu de son nouvel environnement avec le risque d'une marginalisation lourde de conséquences.

Cette menace préoccupe les dirigeants algériens et les chefs d'entreprises publiques et privées. Ils reconnaissent que le phénomène de la globalisation et de la mondialisation a entraîné un grand bouleversement dans les relations et les échanges économiques et qu'un changement urgent s'est fait sentir dans la manière de gérer les affaires en Algérie.

Tenant compte de ces mutations accélérées de l'économie mondiale, le secteur PME-PMI aurait-il des opportunités à saisir ? l'accord d'association permettrait-il de libérer l'ensemble des énergies créatrices ? pourrait-on parler déjà d'un impact positif de ces transformations ?

Pour répondre et avant de parler des éventuelles opportunités ou menaces il est utile de rappeler la relative symbiose tissée dans les années précédentes entre l'Etat et la société qui se désagrège de plus en plus pour laisser place à un contexte plus rigoureux et plus contraignant pour un secteur privé déjà fragilisé et peu entreprenant.

Certains pays voisins (Maroc et Tunisie) ont su tirer profit de nouvel environnement. Serait-il le cas de l'Algérie ?

¹ - J E STIGLITZ : Principes d'économie moderne, Ed DE Boeck - Université 2000

us de Barcelone » et ses retombées sur le devenir de la PME-PMI

PARAGRAPHE 1 : RELATIONS UE – PAYS MEDITERRANEENS

A- Le contexte géostratégique à l'élaboration du « processus de Barcelone » :

A première vue, les pays du Sud de la méditerranée et de l'Est sont hétérogènes (en terme de niveau de développement de régimes politiques et de mode de régulation) et ne constituent pas un espace économique au vu des échanges entre eux jugés très faibles (moins de six pour cent de leurs échanges). Cependant, ils ont de nombreux atouts qui en font un espace potentiel (langue, religion, culture, histoire) si certains obstacles pouvaient être levés.

Ces pays ont en commun :

- des échanges fortement polarisés vers l'Europe (70% pour les pays Algérie – Maroc – Tunisie).
- Des régimes de croissance très faibles (6% pour l'Algérie, a connu une descente aux enfers 0,8% à 0,3% dans les années 90 avec une croissance démographique de 2,7%)
- Des niveaux de chômage inquiétants (15% en 1988, 33% en 1998, 23,8% en 2004) qui se caractérisent par un chômage élevé des jeunes diplômés.
- Des écarts entre pays très significatifs :
 - Niveaux de revenus très élevés parmi les pays exportateurs de pétrole (les rentiers)
 - Grande pauvreté pour d'autres pays (le taux se situe entre 1 et 2\$)
- Des obstacles au développement :
 - Obstacles traditionnels (absence ou insuffisance de financement, manque de qualification de main d'œuvre, manque de technologie, faiblesse de l'infrastructure)
 - Les nouveaux obstacles (dits de 2^{ème} générations) liés au climat d'affaires ou « insuffisance institutionnelle).
- Les réformes structurelles de seconde génération avancent de façon boiteuse, les privatisations ou liquidation du secteur public sont mal menées et se

nces des collectivités de travailleurs et à des (Algérie).

- Accord commerciaux bilatéraux asymétriques avec l'Europe, les pays du Sud peuvent être classés en deux catégories (pays exportateurs dits rentiers, et pays exportateurs de biens manufacturiers).
 - Les pays rentiers (à l'exemple de l'Algérie et Libye) la trajectoire suivie par ces pays et leur insertion à l'économie mondiale sont déterminées par la disponibilité des ressources naturelles exportables.
 - Les autres pays (à l'exemple du Maroc et la Tunisie) ont saisi les grands bouleversements des années 80 qui se produisaient à l'échelle mondiale pour s'insérer plutôt que d'autres vers l'exportation de biens manufacturés ou de services développant ainsi des secteurs compétitifs au moment où leur voisin se trouve marginalisé.

B- Le contenu du « processus de Barcelone » :

Le partenariat Euro-méditerranéen dit « processus de Barcelone » qui célèbre ses dix ans d'existence a été créé par la conférence de Barcelone des 27, 28 Nov, 1995. Il comporte trois volets : politique, économique et financier, culturel, social et humain et regroupe les 25 états membres de l'Union Européenne et 12 Etats du sud et de l'Est de la méditerranée. Maroc, Tunisie, Algérie (l'Algérie est le dernier pays à adhérer parmi les pays du Maghreb) Egypte, Israël, Autorité palestinienne, Jordanie, Liban, Syrie et Turquie (+ Chypre et Malte) et on peut s'étonner de l'absence de deux pays Libye et Mauritanie.

Le processus de Barcelone est constitué par un ensemble d'accords « les accords d'association » passés entre l'UE et chacun des pays membres. Les 12 pays méditerranéens connaissent des situations différentes dans leurs rapports avec l'UE. La Turquie est en union douanière (elle a en plus une perspective d'adhésion), Chypre et Malte en union douanière (adhésion programmée) Israël en libre échange depuis 1988 a signé en plus un accord d'association, l'Autorité palestinienne accord intérimaire entré en vigueur en 1997, la Tunisie et le Maroc ont signé des accords d'association entrés en vigueur respectivement en 1998 et 2000. la Jordanie, l'Egypte, l'Algérie et le

association en cour de ratification par les états

En perspective de la création d'une zone de libre échange en 2010, les contacts entre entreprises ont été facilités et se sont multipliés notamment grâce à la constitution de l'association des chambres de commerce et d'industrie de la méditerranée (l'ASCAME).

Les programmes de coopérations ont permis de mettre en contact 6500 PME des pays méditerranéens avec leur homologue de l'UE. Ces actions sont appuyées par un dispositif d'aide financière (crédits MEDA et prêts BEI). Ce dispositif est conçu pour accompagner la transition vers l'ouverture des pays membres. Ce programme d'aide vise à soutenir la modernisation des institutions, l'amélioration de l'environnement institutionnel des entreprises et l'accompagnement social des réformes. Les programmes MEDA sont évalués à 5,35 milliards € pour MEDA II. Si les ratios entre paiements réalisés et crédits engagés n'étaient que de 29% en 1995, il est passé à 81% fin 2003. 85% des fonds sous MEDA II ont été affectés à des actions bilatérales et 15% à des actions régionales. Ces fonds ont permis d'accorder des aides aux politiques d'ajustement structurels et sectoriels. L'Algérie a obtenu à ce titre 195 million €, le Maroc 250 million € et l'autorité palestinienne 336,6 million €. Les prêts accordés aux pays méditerranéen par la BEI sont évalués à 7,4 milliards €. Ces fonds ne sont pas pré-affectés par pays et sont en principe attribués sous conditions de respect des engagements de réformes avec une clause suspensive sur le « respect des droits de l'homme ».

C- La constitution progressive d'une zone de libre échange :

Etant donné les asymétries qui existent dans le poids respectif des exportations du nord vers le sud et du sud vers le nord, le rétablissement de la symétrie ne se fera pas sans un accroissement des déséquilibres dans les échanges. Le rééquilibrage pourrait se faire en développant, en diversifiant les exportations des pays méditerranéens vers l'UE, mais aussi en élargissant les accords au-delà des produits industriels (les produits agricoles restent contingentés) et que de plus ils ne portent que sur les projections tarifaires. Ces accords ne contribuent que de manière partielle à la réalisation du libre échange multilatérale fixé par l'OMC. Les produits agricoles font

00 dans le cadre des accords déjà signés et
sistances sectorielles très vives tant au Nord qu'au

Sud et cette question soulève des enjeux très importants à l'échelle de l'ensemble des économies. Ceux-ci sont plus difficiles à cerner en ce qui concerne les pays méditerranéens dont la situation dans ce domaine est très contrastée. Si à terme une partie au moins des pays méditerranéens aurait avantage à une ouverture du secteur agricole (les gains attendus du marché du Nord compensant largement les pertes liés à leurs propres marchés). Aussi faudrait-il que ces mesures soient progressives et que, comme les produits industriels, elles soient assorties de politique d'accompagnement.

Le partenariat inspiré à l'origine en Europe par des raisons de sécurité, dans le contexte des années 1990 pourrait constituer théoriquement un soutien au développement des pays méditerranéens. Le partenariat a été conçu comme un cadre d'accompagnement (un « sas ») de l'ouverture des pays méditerranéens sur le marché mondial et l'Europe pourrait ainsi renverser sa stratégie régionale par l'intensification des IDE (investissements directs étrangers) vers les pays membres pour augmenter la compétitivité de segment de production européenne ainsi délocaliser à destination de marchés locaux mais surtout de re-exportation vers l'Europe ou des pays tiers.

D- Limites du processus : (un premier bilan)

Ce projet comporte cependant « **des risques de traitement discriminatoire** » si on le compare à celui que l'Europe apporte aux pays de l'Est européen engagés eux aussi dans un processus comparable d'ouverture et de réformes. L'UE pratique une nette différence de traitement entre ces pays et les pays méditerranéens ou plus précisément ceux qui sont amenés à entrer dans l'UE. Or, ce traitement différencié a des effets tangibles qui contribuent à creuser l'écart entre ces deux groupes de pays. Les européens veulent dire que la supériorité dans l'appréciation des pays de l'Est par rapport aux pays méditerranéens est due non à des critères macro-économiques objectifs mais à des anticipations liées essentiellement au fait que « la nature des relations UE-PM est sensiblement moins porteuse que celles des relations UE-pays de l'Est » à cause de la probabilité des seconds d'accéder à l'acquis communautaire. La discrimination se mesure enfin en terme de valeurs d'allocation des fonds MEDA :

- 545 € par habitant et par an pour les pays de l'Est.

ir les pays méditerranéens (prêts BEI compris)

Dix ans après son lancement quel bilan peut-on faire ?

- *Pour les européens*, les résultats sur le volet économique et financier sont importants, ils citent les neuf accords d'association qui ont été conclus et entrés en vigueur, ces accords auraient permis de développer les échanges entre l'UE et les PM contribuant de manière significative au développement de ces derniers. D'après la même appréciation, les accords ont également permis d'homogénéiser les législations dans les domaines de règles de la concurrence des mouvements de capitaux,... d'améliorer les chiffres des déficits publics, de la dette extérieure des pays méditerranéens.
- *Pour les pays méditerranéens*, et l'Algérie à leur tête par la voie de son président A. Bouteflika qui qualifie le processus « c'est une déception réelle... » « les pays du Sud n'ont réussi ni à réduire les écarts de développement ni à soutenir la croissance, ni à limiter le chômage... » « tous les paramètres indiquent que des écarts structurels se sont creusés depuis 1995 » et si les conditions actuelles se maintiennent, la perspective de convergence des revenus paraît irréalisable à long terme. Par ailleurs, souligne le chef de l'état « ce processus continue sa progression vers le libre échange dont nous attendons qu'il déclenche dans nos pays un ensemble de transformations et d'adaptations positives et en même temps, il est attendu que son effet contribue à améliorer l'attractivité de la région par l'investissement »

Donc les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes.

Quand à la dimension humaine du partenariat Euro méditerranée, elle est de l'avis du chef de l'état toujours « celle qui reflète la déception de notre société civile qui supporte mal l'effet des restrictions croissantes à la circulation des personnes y compris des acteurs qui animent ce partenariat »

Enfin, près de dix ans après son lancement le partenariat Euro méditerranéen est à un moment critique : tandis que l'effet d'annonce lié à la nouveauté de la démarche initiée en 1995 à Barcelone est largement épuisée laissant place à la routine voire

processus semble bloqué alors qu'il n'est même pas
mier bilan soit possible.

PARAGRAPHE 2 : RELATIONS UE – ALGERIE (UNE ANNEE APRES L'ENTREE EN VIGUEUR DE L'ACCORD D'ASSOCIATION)

Difficultés d'appréhension :

L'accord d'association entre l'Union Européenne et l'Algérie est depuis le 1^{er} septembre 2006 à sa première année de mise en œuvre effective. Quelle évaluation peut-on faire à moins qu'un bilan qui nous est inaccessible soit au niveau des cercles de décisions (délégations UE – Algérie – MPEA). On sait peu de choses sur ce qu'il a apporté de positif ou de négatif pour notre économie en général et son impact sur les PME-PMI en particulier. Les chiffres manquent cruellement et les analyses qui existent sont souvent contradictoires en raison de l'absence de données officielles sur lesquelles s'appuierait ce travail. A cause de cette lacune l'observation est restée empirique aussi bien au regard de la population qui n'a pas vu d'améliorations dont ce qu'il lui avait été promis, encore moins les chefs d'entreprises qui non seulement n'ont pas réussi à exporter leurs produits, mais il se sont vus concurrencés par des articles étrangers (plutôt chinois qu'européens).

A- Démantèlement tarifaire et évolution des échanges

En l'absence d'une étude d'impact du démantèlement tarifaire sur l'évolution des échanges, il est difficile de tirer des conclusions. Les seules indications disponibles sont les statistiques de la douane, le rapport du CNES et une enquête d'opinion réalisée par l'observatoire de l'information économique du forum des chefs d'entreprises (F.C.E.).

Après une année et l'expiration du contingent de 45 produits le rush n'a pas eu lieu et les statistiques révèlent que les importations algériennes en provenance de l'UE au cours du premier trimestre 2006 ont enregistré une baisse de 6,15%. Quant aux exportations vers l'Europe elle ont progressé de 836 Millions \$ soit 14,45 %, mais cette hausse est due principalement à la hausse des cours énergétiques. Pourtant les échanges UE-Algérie étaient en évolution plus importante et continue avant la conclusion de l'accord. En 2005, par exemple les importations algériennes en

accrues de 11,47% (passant de 10,09 milliards de après).

Les exportations de l'Algérie envers ces pays avaient accusée une augmentation pendant la même période de 35,36%. Bien sûr les pays de l'Union Européenne restent toujours les principaux partenaires de l'Algérie avec des proportions de 56,97% des importations et de 53,68% des exportations. Mais le poids de l'UE dans les échanges commerciaux avec l'Algérie **recule**.

Par contre les importations en provenance de Chine ne cessent de croître d'année en année, la tendance à la diversification des importations globales en Algérie se traduit par une percée de la Chine qui voit ainsi sa part passée de 5% en 2004 à 6,5% en 2005 et ce hisser de la cinquième à la quatrième place des principaux fournisseurs de l'Algérie. Selon le CNIS la Chine s'est élevée encore au troisième rang des pays fournisseurs de l'Algérie juste derrière l'Italie et la France qui restent les premiers fournisseurs mais dont les parts de marché baissent d'année en année.

Il y a lieu de noter aussi l'importante augmentation des échanges avec les USA et la Turquie signe d'un certain dynamisme avec taux respectifs de 5,89% et 2,74% pour les importations en provenance de ces pays et de 16,88% et 11,27% des exportations vers ces pays.

Au vue de ces chiffres et si l'on s'en tient uniquement au volume des échanges entre l'Algérie et l'UE **l'accord d'association n'a pas produit l'effet attendu**.

B- Démantèlement tarifaire et impact sur les prix

Le démantèlement ou les réductions tarifaires de nombreux produits et matière première à la faveur de l'accord d'association n'a pas induit de baisse notable des prix de produits importés, certains produits alimentaires ont connu une hausse de 5 à 10%. En dépit de ce qui leur fut promis les algériens ont payé plus cher le sucre (plus de 100%) la poudre de lait, la pomme de terre et autres produits contingentés ou ayant subit des réduction tarifaires. Citant le sucre, Mr ISAAD RABRAB PDG de Ce vital explique que l'UE a le droit d'exporter 150.000 tonnes de sucre à 0% de droit de douane. En outre elle subventionne le sucre à plus de 70%, il y a donc dumping interdit par l'accord lui-même. L'Algérie ne peut donc exporter ce produit sur le marché européen car l'Europe protège ses producteurs et ses agriculteurs par une taxe

l'euro et des cours du pétrole aurait dit-on annihilé
la le consommateur comme le reste des PME-PMI

ne sont pas sensés le comprendre. Le véritable démantèlement pour les produits industriels finis et semi-finis n'intervient qu'au bout de la 2^{ème} année de l'entrée en vigueur de l'accord d'association. L'occasion aurait été bonne pour les PME-PMI qui ont des coûts inférieurs à ceux des entreprises européennes d'exporter leurs produits mais la qualité n'a pas suivi faute de mise à niveau des outils de production et du management. C'est une première expérience que les PME-PMI doivent exploiter pour mieux se préparer à faire face à la concurrence sur le marché intérieur des produits industriels.

C- Démantèlement tarifaire et parts de marché

Mr Réda Hamiani, vice président du forum des chefs d'entreprises (FCE) invité à la Chaîne 3 de la radio nationale explique que « les investissements directs étrangers et la hausse des exportations hors hydrocarbures ne sont pas au rendez-vous ». Actuellement, les premiers investisseurs en Algérie sont arabes. Le vice-Président du FCE souligne qu'en matière d'attractivité l'Algérie n'est pas aussi compétitive que peut être la Chine avec des niveaux de salaires dix fois moins inférieurs. En Algérie, il est vrai que le coût de main d'œuvre est bas mais son niveau de qualification n'est pas compétitif avec celui des mains d'œuvres d'autres pays du Sud. L'Algérie qui dispose d'un confortable matelas de devises a été transformée en « comptoir d'import – import » où sont déversées des quantités considérables de produits étrangers souvent importés par des opérateurs qui n'ont pas les qualifications requises engendrant une forte déperdition en raison de la qualité souvent douteuse de ces marchés. « Le marché algérien est totalement ouvert **déshabillé**, n'importe qui peut importer n'importe quoi » dira encore Mr Hamiani.

En matière d'exportations « nous n'avons jamais été empêché de le faire révèle Mr Hamiani. Pour autant des exportations hors hydrocarbures demeurent marginalisées (environ 4% des recettes d'exportations) alors que les dépenses d'importations ont sensiblement augmenté. A l'exception de quelques articles, les produits algériens souffrent de problèmes de qualité et de normes, les producteurs algériens ne maîtrisent pas encore les techniques d'emballage et le stockage reste

onté protègent leur marché par les « **normes** » d'où
rien de qualité sur le marché européen.

**« La PME-PMI n'arrive pas donc à conquérir le moindre marché extérieur
mais plus encore elle perd chaque jour ses parts de marché intérieur »**

D- Démantèlement tarifaire et vulnérabilité des PME-PMI

L'appareil de production constitué de PME-PMI est empêtré dans d'inextricables problèmes de mise à niveau et de gestion à quant à lui été incapable de mettre à profit le démantèlement tarifaire et les réductions tarifaires engendrées par l'accord d'association. Sur ce plan l'ouverture de l'économie algérienne se prépare mal, jusqu'à fin mars 2006, l'administration centrale a reçu un peu plus de 340 demandes d'adhésion au programme de mise à niveau émanant d'entreprises publiques et privées. Au final et jusqu'à fin mars 2006, 117 PME-PMI dont 72 issues du secteur public et 45 du secteur privé devant bénéficier des aides du fond pour l'application de leur mise à niveau. 17 d'entre elles seulement, ont achevé le plan et sont déclarées « mise à niveau ».

Le résultat est franchement décevant, du coût il est aisé de prévoir les conséquences lorsque le démantèlement tarifaire atteindra sa phase de maturation.

Ainsi, l'industrie algérienne a été soumise à rude épreuve durant cette première année de mise en œuvre de l'accord d'association (fermeture d'entreprises locales et pertes de dizaines de milliers d'emplois). Mais le plus dur est à venir, qui verra le démantèlement tarifaire, autrement dit la protection du marché local, disparaître progressivement sans qu'aucun moyen ne soit donné à nos PME-PMI vulnérables pour se préparer contre une concurrence inégale et souvent déloyale, comme le prouve les nombreuses requêtes adressées par les opérateurs algériens se plaignant de constitution de lobbies (cas du sucre), de restrictions de l'exportation de certains de leurs produits et autres disfonctionnements de cet accord qui semble de plus en plus s'inscrire **dans une logique de domination que de coopération**. Un constat que les comités de suivi relevant du ministère des affaires étrangères et du commerce ont certainement dû faire sans pour autant être en mesure de décider de mesures destinées à supprimer ces disfonctionnements constatés.



**PDF
Complete**

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

voir bon nombre de nos PME-PMI disparaître au
élément prévu par l'accord d'association. Les
entreprises tunisiennes et marocaines pourtant plus aguerries à la compétition
commerciale et au libre échange, travaillent depuis déjà quelques années à développer
leurs facteurs de compétitivité en appliquant des plans de mise à niveau soutenus
massivement par l'état. A l'évidence, l'Algérie ne dispose pas aujourd'hui d'une
stratégie de construction de la nouvelle économie plus compétitive et plus diversifiée.
Un programme de rattrapage dans l'équipement aussi utile et nécessaire soit-il ne
saurait remplacer de véritables politiques structurelles.

et pratique des affaires

Depuis trois décennies et demi le dirigeant de l'entreprise algérienne a occulté les principes élémentaires que sont la rentabilité économique et financière de l'entreprise. Ces éléments de rationalité, de crédibilité constituent la carte d'identité pour la performance de l'entreprise. A ce titre, elle a occulté de son rôle de centre de décision autonome ses missions de produire les biens et services, de décider des combinaisons productives, de nouveaux produits à lancer, des prix etc...

Pour une entreprise performante, c'est-à-dire qui répond aux normes et critères de rentabilité, de compétitivité ses missions doivent être inamovibles dans son tableau de bord puisque l'entreprise publique est soumise à la comptabilité commerciale au même titre que l'entreprise privée.

Quelque soient sa dimension, sa forme économique et son statut juridique, « l'entreprise ne vaut que ce que vaut l'homme qui la dirige » cette réalité incontestable et incontournable est générale à tous les hommes de métier.

La PME-PMI en tant qu'entité économique est comparable à une machine. Celle-ci dotée d'un capital matériel et technique a pour fonction de produire des biens et services. La science économique ne s'adresse pas à la machine pour lui donner l'ordre de produire à moindre coût mais elle s'adresse à l'homme pour fabriquer une norme compétitive. Cette norme dépend du degré d'aptitude et du niveau technologique atteint par la force de travail. Pilotée ou « mangée » par un homme de métier, souvent artisan de père en fils, un professionnel, l'entreprise fonctionne à merveille malgré toutes formes d'obstacles et de difficultés. Dirigée par un non initié, l'entreprise fonctionne mal, produit à des coût au-dessus de la norme périclite et meurt. Créer une entreprise est une chose, la faire survivre et développer est autre chose. Les statistiques sont toujours éloquentes à cet égard, (plus des 2/3 des nouvelles entreprises ne survivent pas aux cinq premières années), c'est ce qui nous pousse à nous attarder d'abord sur le rôle majeur de l'entrepreneur « homme orchestre » pour relever les défis qui attendent la PME-PMI dans la perspective du nouvel environnement mondial.

de la PME-PMI face au nouvel environnement plan, micro et macroéconomique.

PARAGRAPHE 1 : AU PLAN MICROECONOMIQUE : LES NOUVELLES MISSIONS DE L'ENTREPRENEUR

A- L'entrepreneur d'aujourd'hui, artisan d'hier

Les artisans furent de toute temps acteurs du développement industriel dans leurs pays. Evoquant l'artisan algérien Lucien Govlin¹ rapporte qu'au XIV^{ème} siècle, Tlemcen détenait des ateliers de tissage employant jusqu'à 400 artisans (la presque totalité des tapis en laine fabriqués à Tlemcen été exportée en Europe) Le cas d'Ibn Fahem cet artisan de Tlemcen du XV^{ème} siècle qui a réalisé une pendule mythique surnommée *Magana* soit un siècle avant celle inventée par un strasbourgeois au XVI^{ème} siècle. Ce sont les artisans qui ont été les pionniers de la révolution industrielle du XVIII^{ème} des millions et des millions de PME-PMI à travers le monde ont été créées à partir d'un homme, d'un artisan, d'une famille de père en fils (à l'exemple des tissages le *Rouet* de la limonaderie *l'Exquise*), d'une petite équipe disposant de peu de moyens où une technique, qui ont résisté à toutes les difficultés et ont créé, ont industrialisé leur pays. La majorité des PME des puissances industrielles actuelles (75%) ont été créé par des artisans ou des ouvriers qualifiés établis à leur compte. Le Maroc et la Tunisie tirent de ce secteur chaque année 2 Milliards à 2.5 Milliards de devises sans compter les devises induites par le tourisme, l'artisanat est promoteur de tourisme. Dans les puissances économiques actuelles, l'attention importante accordée au développement de l'artisanat procède d'une stratégie bien étudiée, **Qu'en est il pour ce secteur en Algérie ?**

Des actions de réhabilitation et de redéploiement d'anciennes unités de production (filature, unité de tissage et de céramique) seront incessamment lancées en relation avec le programme ED/PME (programme de soutien de l'UE) pour densifier à terme qualitativement leur offre et l'adapter à leur aval stratégique et des marchés intérieurs et extérieurs. Un redéploiement a été opéré vers les activités de base qui sont centrées vers la promotion des produits de l'artisanat traditionnelle et d'art. Pour ce qui est de la mise à niveau de l'artisanat, une des priorités du secteur est la mise en exergue des volets liés à la formation, au perfectionnement, à l'élévation des qualifications et d'une manière générale à l'amélioration des performances des ressources humaines. Quant à la sphère de la commercialisation et l'approvisionnement, elle sera réactivée à la faveur de la réalisation de 30 maisons de

¹ Lucien Govlin, l'artisanat en Afrique du Nord. Presses universitaires de France

certaines chambres de l'artisanat et des métiers sont en mesure de jouer un rôle de régulation dans l'approvisionnement des artisans, en matière d'œuvres et d'équipements de production dans la mesure où elles s'investissent dans l'acte de distribution à l'instar de la chambre de Tlemcen de la laine par exemple. Bien plus, l'apport des ressources extérieures laisse entrevoir des opportunités réelles de consolider le développement de ce secteur. En notera la contribution :

- Du programme du Bureau International du travail (BIT) pour un montant de 150.000€ pour la mise en place de pépinières pilotes d'artisanat.
- Par la promotion et la valorisation, le secteur a eu à participer en 2004 à 15 foires internationales, neuf salons nationaux thématiques et au 11^{ème} salon international de l'artisanat.
- Contribution active et substantielle de l'artisanat aux manifestations dans le cadre de l'année de l'Algérie en France.

Notre artisanat, cette autre chaîne d'industrialisation villageoise doit faire l'objet d'une stratégie de développement et de promotion plus soutenue de la part des pouvoirs publics de la même manière que pour les PME-PMI. Il doit bénéficier d'un système d'informations en mesure de renseigner sur le nombre d'artisans, les différents corps de métiers, les spécialités par régions, les structures spécifiques d'appuis à la promotion de l'investissement, de fond de garanties, de banques de l'artisanat, d'assistance matérielle et technique, de réformes fiscales et douanières. A l'instar de la PME, l'artisanat doit bénéficier d'un conseil national consultatif pour sa promotion et son développement, capable de donner un travail, un métier de cette jeunesse porteuse de l'avenir.

B- L'entrepreneur d'aujourd'hui, artisan du futur

L'accord d'association, la création future d'une zone de libre échange, et l'adhésion prochaine à l'organisation mondiale du commerce OMC, forment l'environnement actuel des entreprises, elles doivent trouver de nouveaux réflexes aujourd'hui indispensables pour exister et se développer, la PME n'échappe pas de ce contexte, chefs d'entreprises et employés en sont conscient et s'attachent à permettre la survie et le développement de leur entreprise. Ceci constitue un souci permanent au sein de la PME pour éviter tout risque de faillite et de disparition. Il s'agit de trouver une solution : chaque entreprise doit se restructurer, se repositionner, s'organiser en

C- Les nouvelles stratégies managériales

Chaque année en France sur 700.000 projets de création d'entreprises, seulement 200.000 aboutissent à une création effective. La raison majeure est le manque d'expérience et de compétence en gestion des entreprises. En fait, il semblerait que les nouveaux entrepreneurs détiennent certaines compétences technologiques (ingénieurs, diplômés des universités) mises à profit lors du démarrage de l'entreprise mais maîtrisent moins celles qui sont nécessaires lors de la croissance et le développement de leur entreprise. Ce qui caractérise l'Europe industrielle est d'une large mesure les secteurs dits de la nouvelle économie du continent nord américain est la place prépondérante qu'occupent les PME-PMI dans la croissance et l'innovation technologique. L'entrepreneur doit révéler des comportements stratégiques adaptatifs d'innovations et anticipatifs.

Peter Drucker¹ a été l'un des pionniers à observer la profonde transformation des nouvelles économies qu'il qualifiait « d'économie de management » par le passage à « une économie d'entrepreneurs » où toute organisation est centralisée autour de l'entrepreneur, ainsi toute entreprise de quelque taille qu'elle soit doit aujourd'hui faire face à la concurrence des meilleures entreprises et se repositionner sans cesse, parfois en exploitant de nouveaux créneaux. Autrement dit, les PME-PMI capables d'anticiper des changements seraient celles qui sont le plus de chances de succès dans le contexte concurrentiel actuel.

Le profil actuel du nouvel entrepreneur doit s'identifier à l'aptitude de celui-ci à détecter les opportunités, à mesurer correctement les risques liés à l'activité et à mettre en œuvre des moyens pour atteindre des objectifs préfixés. Les compétences clés stratégiques d'entreprises s'identifiant aux compétences des acteurs qui la composent. Il ne saurait être question de parler de stratégie d'entreprise sans connexion avec les potentiels des individus qui la compose. De ce point de vue, le nouvel entrepreneur

¹ Peter Drucker : Les entrepreneurs l'expansion – Hachette - Paris

...ateur de changements, responsable de ses résultats,
...idée, une vision et un projet »¹.

Cette vision, semble se préciser en mesure que l'entreprise gagne en maturité et en potentiel. En effet, on constate que dans la grande majorité des cas que les entreprises les plus importantes ou celles arrivées en phase de croissance et de maturité sont celles qui ont des visions stratégiques mieux définies. Les objectifs clairement exprimés sont la qualité du produit, la satisfaction des clients, l'équilibre financier etc... A ce titre, l'entrepreneur comme le souligne toujours L. J. Filion « est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à fixer et atteindre des buts ». L'expérience des chefs d'entreprises apparaît aussi comme un élément fondamental du profil du nouvel entrepreneur « on apprend à diriger en dirigeant » « le meilleur moyen pour comprendre c'est de faire » **Kant**. L'expérience puise son cadre de référence au-delà du vécu du dirigeant (culture familiale, traditions, héritage de père en fils). A ce titre, la thèse de Doctorat d'Etat de Mme Tabet née Lachachi est édifiante pour expliquer le profil type de l'entrepreneur de Tlemcen. Ces entrepreneurs, s'ils passent l'essentiel de leur temps dans la vie organisationnelle semblent néanmoins relever d'un système de valeurs positionnant leur fonction et leur rôle à la fois dans l'environnement économique de l'entreprise et dans la société civile. L'entreprise serait ainsi investie d'une mission à la fois économique et sociale. Il est, à la fois « meneur d'hommes, fournisseur d'emplois, producteur de biens, et fournisseur de bien-être social ».

Les nouvelles stratégies commerciales face aux mutations technologiques et économiques et à la mondialisation qui influence de manière conséquente les transactions internationales, la PME-PMI vit une situation difficile qu'elle doit absolument surmonter. Il lui est demandé d'œuvrer pour augmenter ses ventes, de satisfaire au mieux les besoins des clients, et d'être en veille permanente sur la concurrence nationale et internationale.

Le système marketing constitue un investissement, il coûte pour une entreprise beaucoup plus qu'un investissement matériel, il comporte l'élaboration d'un système

¹ L. J. Filion : Vision et réalités : clé de succès de l'entrepreneur. Les éditions de l'entrepreneur- Québec, 1991

1- Etude de diagnostic :

Cette étude consiste à analyser la situation actuelle de l'entreprise en passant par tous les services. Pour la réussite du diagnostic, il faut que l'étude soit objective, neutre, se basant sur des données réelles, aussi mener des enquêtes sur le terrain. S'il est difficile de mener une enquête auprès de la population du produit concerné parce qu'il s'agit d'un nouveau processus sur le marché national (les entreprises ayant établi une étude de marché ne dépassent pas les 5%). Ce chiffre est très faible et montre l'absence d'une culture managériale et le besoin en démarches marketing dans les PME. Le diagnostic consiste à déterminer les points forts et points faibles de l'entreprise à la lumière du recueil d'informations externes et internes :

- **Le diagnostic externe** consiste à se rapprocher de la clientèle et être à l'écoute du marché. Il faut cibler les clients de l'entreprise, déterminer leur opinion sur les produits et mode de gestion. Pour les PME l'observation de la concurrence nationale et internationale doit être permanente et utiliser les moyens modernes et adéquats (informatique, Internet, statistiques et méthodes modernes de recueil d'informations et les explorées convenablement par la mise à jour d'un fichier concurrence). La veille de la concurrence par les PME en Algérie est totalement absente malgré que beaucoup d'informations soient fournies gratuitement par les différentes administrations sur Internet par exemple (CAGEX, CNRC, CNIS, SAFEX, ONS, Douane, ANDI, MPEA, MPPI...).

- **Le diagnostic interne** : L'analyse interne consiste à voir la solvabilité de l'entreprise, sa santé financière, son image de marque, son organisation, formation du personnel, son savoir faire, la participation de l'entreprise aux foires, expositions, séminaires, l'analyse de l'état du matériel et machines de production etc...

- **Le constat** : aucune politique marketing ou managériale n'est adoptée par les PME-PMI. La prospection et la vente se font généralement par le gérant lui-même en restant ignorant du concept marketing, en plus de l'absence de connaissances de marché et de formation commerciale.

ne marketing :

al et international, surtout en ce qui concerne le client et la conjoncture économique, il faut répondre à certaines questions comme :

- Que veut acheter le consommateur ?
- Quel type de produit ?
- Quelles sont ses caractéristiques ?
- Dans quels délais veut-il recevoir son produit ?
- Et d'autres questions auxquelles seules des études de marché peuvent répondre objectivement et même donner des propositions sous forme de plans d'action.

PARAGRAPHE 2 : AU PLAN MACROECONOMIQUE: ENVIRONNEMENT ET « PRATIQUE DES AFFAIRES EN ALGERIE »

Le programme visant à redresser l'économie et lui donner un élan de prospérité doit se mener sur deux fronts indissociables : construire un tissu économique efficace et l'ancrer dans l'économie mondiale afin de profiter de ses atouts. De ce fait, l'efficacité de l'économie algérienne est tributaire de la construction de trois prérequis critiques à tout développement.

- La consolidation d'un tissu de PME – PMI compétitive et ce, en terme de produits et services proposés.
- La constitution d'un vivier de managers capables de hisser nos entreprises vers la conquête des marchés extérieurs.
- La construction d'un environnement favorable à la pratique des affaires

Quand à l'ancrage dans l'économie mondiale, il pourrait se faire via deux stratégies :

- Favoriser l'apparition de quelques « champions locaux » permettant d'exploiter au mieux les avantages comparatifs de l'Algérie de quelques secteurs porteurs.
- Devenir un pôle attractif pour les investissements étrangers.

Le climat des affaires en Algérie a été qualitativement et quantitativement évalué par plusieurs institutions internationales, organisations non gouvernementales et organismes privés.

Le classement annuel mesure les efforts accomplis dans tous les domaines tout au long de l'année et les traduit en niveaux de performances de régression pour chacun

gre dans le cadre de la mondialisation et de ce fait décideurs et les analystes. Il permet à chacun des pays auscultés de s'auto-évaluer et de se situer par rapport au premier de la classe. Le classement est établi sur une base de données fiables et d'informations quelque fois confirmées par les autorités des pays participants.

Le traitement fait appel à des dizaines de critères pertinents où tous les éléments qui meublent l'environnement des transactions marchandes et le comportement des agents économiques sont passés au peigne fin.

Quelle place occupe alors l'Algérie dans ce classement ? Est-ce un bon ou mauvais élève ? Pour cela il serait nécessaire de revoir et d'évaluer les différents rapports.

A- Rapport de l'Oxford Business Group (O.B.G.)

“Emerging Algeria 2006”

Appréciation : « **Revoir complètement l'environnement lié à l'investissement** »

Le cabinet londonien d'intelligence économique O.B.G. vient de publier son rapport sur l'Algérie. Le document synthèse de plus de vingt pages en langue anglaise offre un panorama détaillé de la situation politique et économique en Algérie, tout en mettant en avant les tendances lourdes des secteurs clés de l'économie algérienne telle que le secteur bancaire, la fiscalité et le marché financier, les assurances, l'énergie, l'industrie ou encore les systèmes d'informations et de télécommunications.

Le rapport affirme que l'Algérie « se porte mieux au plan sécuritaire » et « se porte aussi d'un point de vue macro-économique ». Ceci a été constaté non seulement par le rapport O.B.G mais également par les plus grandes institutions financières dans lesquelles le Royaume-Uni est partie prenante et qui influe sur leur décision « l'Algérie est pleine de potentialités et que la création d'un climat attractif pour l'investissement et pour nouvelles entreprises est l'élément clé dans la transformation de ce potentiel macro-économique en développement et en croissance.

Le document distribué en 45.000 exemplaires par l'intermédiaire de l'Ambassade de Grande Bretagne en Algérie devrait devenir un outil de référence de l'information économique et financière sur l'Algérie.

aligne que « le secteur bancaire est à la traîne en
tefeuille et de concurrence » « Le secteur bancaire

algérien a changé de manière significative depuis 1995, mais il lui reste beaucoup de chemin à parcourir, c'est aussi le cas pour le secteur des assurances où le taux de pénétration n'est que de 0,7 alors qu'il est estimé à 2,4 au Maroc.

La réforme financière et bancaire avance, même si les rédacteurs d'O.B.G estiment « le secteur financier ne joue pas son rôle » le rapport insiste aussi sur la nécessité de « **revoir complètement l'environnement lié à l'investissement** ». Le rapport évoque l'urgence d'une nouvelle législation de travail « L'Algérie a besoin d'un marché de travail beaucoup plus souple et plus régulé » soulignant l'existence d'une population jeune qui exerce une grande pression sur le marché du travail. Mais, au-delà des textes de lois, c'est leur application qui pose problème. Du coup O.B.G parle de faiblesse de la gouvernance, du manque de responsabilité au niveau des gestionnaires et de structures du marché non compétitives.

Huit mois de recherches en Algérie ont été nécessaires pour les experts d'O.B.G afin de confectionner ce travail de deux cent pages. Le Président d'O.B.G Mr Kewneith Jeffreys a souligné qu'à peine achevé, le rapport sur l'Algérie a suscité une très forte demande de la part d'hommes d'affaires à travers le monde. Ce qui démontre un début d'attractivité du marché algérien pour d'éventuels investisseurs.

B- Rapport de la Banque Mondiale sur la pratique des affaires

“Le doing business 2006”

L'Algérie se situe dans “Le doing business 2006” à la 116^{ème} position des 155 pays scrutés sous le prisme des réglementations et des réformes destinées à alléger les procédures de création d'entreprises d'investissement privé et des taxes.

Le classement est basé sur une série d'indicateurs qui couvrent la réglementation des entreprises. Les trois premières économies dans le classement sont celles de la Nouvelle Zélande, Singapour et les USA. Lorsque l'entrepreneur élabore son plan d'affaire et prépare le démarrage de l'entreprise, la première difficulté qu'il va devoir surmonter a trait aux procédures bureaucratiques et juridiques pour constituer et enregistrer sa nouvelle entreprise. En Algérie, la Banque Mondiale dénombre vingt procédures « Dossiers » à accomplir pour créer une entreprise pour

en Australie deux jour suffisent pour inscrire une

Le capital minimum requis pour le démarrage est estimé à 73% du total du capital.

Le respect du contrat est essentiel pour permettre aux entreprises de trouver de nouveaux emprunteurs clients ou partenaires et il appartient aux tribunaux de faire respecter dans les délais les contrats passés. Il faut 407 jours et 49 procédures pour exécuter un contrat, ces procédures sont jugées lentes et complexes, l'indice de complexité est de 72 sur une échelle de 100 comparée à la moyenne régionale (61 au Maroc et en Tunisie, moyenne de l'OCDE 49).

Quand à l'importation, il faut en Algérie 51 jours, huit documents et 12 signatures entre l'arrivée au port des marchandises et leur livraison. Pour exporter, les délais et les procédures sont un tant soit peu moins fastidieux : 29 jours, huit documents et huit signatures.

L'enregistrement des titres de propriété demandent 16 démarches différents, requièrent 52 jours et revient à 9% de la valeur. Concernant la protection des investissements, la Banque Mondiale estime que l'indice de bonne gouvernance en Algérie n'est que de 4,3 sur une échelle de 10.

Les taxes professionnelles reviennent à près de 58,5% des bénéfices nets d'une entreprise, les entreprises paient 63 fois par ans leurs taxes et utilisent 504 heures par an entre la préparation, le dépôt et le paiement des taxes professionnelles et de la TVA.

Quand à la fermeture d'une entreprise, il faut trois ans et demi pour passer par le processus d'insolvabilité avec un taux de recouvrement de 37,4%.

Dans "Le doing business 2006" l'Algérie n'apparaît pas aux yeux des experts comme ayant réformée sa réglementation en vue d'alléger les contraintes administratives et bureaucratiques. Cette situation s'associe généralement à une plus grande inefficacité des institutions publiques, longs retards, coûts élevés et peu de productivité et d'investissement. Les pays qui réglementent le plus sont ceux où la capacité de mise en place des lois et règlements est la plus faible et où les gouvernements disposent de moins en moins de moyens de contrôle leur permettant

accorder par la réglementation ne soit utilisé de

C- Rapport de la Société Financière Internationale (S.F.I.) institut du Groupe de la Banque Mondiale

Tableau N°01 : Etude comparative : Climat et facilités des investissement Algérie – Maroc – Tunisie.

<i>Rubriques</i>	<i>Algérie</i>	<i>Maroc</i>	<i>Tunisie</i>	<i>Observations</i>
Nombre de jours pour demander une affaire	26	11	14	Délai trop long en Algérie
Nombre de procédures pour créer une entreprise	14	NC	NC	
Coût de création/ revenu par habitant	27,3%	12,3%	11%	Frais adm élevés en Algérie
Nombre de jours pour enregistrer une propriété	52	82	57	(En jours) délai raisonnable mais à améliorer
Coût d'enregistrement par rapport à la valeur de la propriété	9	6,1	6,1	Frais Adm élevé en Algérie
Respect du contrat par recours aux tribunaux	407	240	27	Lenteur et inefficacité en Algérie
Protection des investissements	2	4	6	(Echelle 1 très faible, à 7 élevé) pas de respect du contrat en Algérie
Coût de protection d'un contrat par rapport au PIB/Habitant	28,7%	17,7%	12%	Procédure coûteuse en Algérie
Rigidité du code du travail	55	70	54	(Echelle 1 très souple à 100 très rigide)
Coût d'un licenciement au nombre de semaines de salaire	17	101	27	Coût assez limité en Algérie
Nombre de mois pour prononcer une mise en faillite judiciaire	42	20	15	(en mois) Délais jugés excessifs

Source : La pratique des affaires en Algérie – Maroc – Tunisie en 2005
Banque Mondiale S.F.I

La SFI et la Banque Mondiale ont sponsorisé la production de ce rapport annuel où 145 pays à coté de l'Algérie, le Maroc et La Tunisie sont passés à la loupe quand au procédures, règlements et autres règles pour créer faire fonctionner ou fermer une entreprise. Plus de 3000 experts locaux ont collaboré à l'élaboration de la méthodologie d'évaluation de ce travail. Quelles sont alors, les principales conclusions de cette évaluation du climat des affaires en Algérie par rapport à ses voisins le Maroc et la Tunisie.

- Pour créer et faire fonctionner une entreprise dans des pays riches, il faut six procédures, 8% du revenu par habitant et 27 jours sont nécessaires en moyenne. Dans un pays pauvre la création d'une entreprise nécessite 11 procédures, 122% du revenu par habitant et 59 jours.

Algerie, le nombre de procédures est de 14, le coût rapportée au niveau de revenu par habitant est de 27% en Algérie, contre 12,3% au Maroc et seulement 12,3% en Tunisie, les frais administratifs : 9 en Algérie, contre 6,1 au Maroc et en Tunisie (ces frais sont gratuits en Arabie Saoudite).

- Dans le domaine de la protection des investissements, l'Algérie est au niveau 2 contre 4 au Maroc et 6 en Tunisie (Echelle 1 à 7). En Algérie on ne respecte pas suffisamment les contrats alors que le coût de protection d'un contrat (par rapport au PIB par habitant) est de 28,7 en Algérie, 17,7% au Maroc et 12% en Algérie. Ainsi, non seulement le contrat n'est pas respecté en Algérie mais le coût de sa protection est le plus élevé des trois pays du Maghreb.
- Pour faire respecter le contrat par recours aux tribunaux, il faut 407 jours en Algérie, 240 jours au Maroc et 27 jours en Tunisie. La lenteur et l'inefficacité des tribunaux souvent décriés sont confirmées ici.
- Pour licencier un salarié, le coût est assez limité en Algérie, la réglementation est jugée rigide mais meilleure qu'au Maroc.

A la lecture des résultats de cette étude, on s'explique mieux la faible attractivité de l'Algérie, non seulement pour les investissements étrangers mais aussi pour les investissements nationaux.

nal Economique et Social (CNES)

L'économie de la connaissance, facteur clé du développement. Quelle stratégie pour l'Algérie ?

Appréciation : « **Retard considérable** »

Tableau N°02 : Economie de la connaissance : (Etude comparative Algérie, Maroc et Tunisie)

<i>Rubriques</i>	<i>Algérie</i>	<i>Maroc</i>	<i>Tunisie</i>	<i>Observations</i>
Commerce de produits manufacturés	07	18,6	22,3	En % du PIB
Articles dans les journaux scientifiques	1,73	2,37	3,09	Par millions de personnes
Inscription				
Dans le secondaire	66	46	73	
Dans le supérieur	14	9,9	17	
Téléphones	4,07	5,28	4,56	(Fixes et mobiles pour 100 personnes)
Ordinateurs	1,76	2,62	2,73	Pour 1000 personnes
Internet	16	23,6	51,7	Pour 1000 personnes
Fournisseurs d'accès	0,01	0,14	0,03	Pour 10000 personnes
Brevet d'inventions				
Résidents	31	NC	NC	Brevets accordés par INAPI 2003
Non résidents	297	NC	NC	
Certification d'entreprises				
ISO 900	125	NC	NC	Nombre d'entreprises certifiées au 31/08/2004
ISO 1400	1	NC	NC	

Source : Rapport CNES 2004

La haute technologie, l'innovation, la recherche-développement et les avantages comparatifs sont assurés aujourd'hui par l'économie de la connaissance qui reste le facteur déterminant d'intégration positive au processus de la mondialisation de l'économie. Les délocalisations actuelles se fondent sur l'état de la connaissance dans les pays du Sud et l'attractivité d'un site se mesure pour les firmes étrangères par le niveau des paramètres atteints par ces pays et cités ci-dessus.

Le conseil national économique et social a présenté pour la première fois un rapport qui établit l'état des lieux dans le domaine de la connaissance dans notre pays (incitation économique, éducation, innovation et NTCI sont les piliers de l'économie). Dans ces quatre domaines notre retard est considérable comparé seulement aux seuls pays voisins (Maroc et Tunisie). Un autre indicateur significatif du retard cumulé par notre pays dans l'économie de la connaissance est celui qui a trait à la certification ISO 9000 et ISO 1400 de nos entreprises (certification du système de qualité et

t). Au 31/12/2004, 125 entreprises seulement sont
entreprise ISG 1400. Le même retard est enregistré

pour les brevets d'invention déposés auprès de l'INAPI.

E- Rapport de la COFACE

Appréciation : « **Algérie, un bon risque** ».

L'assureur crédit français à l'exportation COFACE qui est membre des agences des pays membres de l'OCDE ont maintenu la notation du « Risque Algérie Niveau 3 » (sur une échelle de 7). Pour rappel, les pays membres de l'OCDE, au cours d'une réunion tenue en Avril 2005 avaient révisé le risque Algérie en faisant passer le risque de 4 à 3. Ce qui va encourager les investisseurs étrangers à envisager des projets en Algérie. L'Algérie est classée au même niveau que la Tunisie alors que la note du Maroc est de 4. Le risque Algérie a été revu à la baisse à plusieurs reprises depuis 1999 (note 7). Dans le guide 2006 du risque pays qui évalue la situation économique de 152 pays, l'assureur révèle à l'attention de ses clients intéressés par le marché algérien que :

- « La réglementation n'opère par de discrimination entre investisseurs nationaux et étrangers. »
- « Pas de discrimination aussi dans le cadre de l'attribution de concessions ou de licences. »
- « Les avantages douaniers et fiscaux destinés à l'investissement sont les mêmes pour les produits nationaux et étrangers. »
- « La loi garantit le rapatriement des capitaux investis et tous les revenus y afférents. »
- « Moutl secteurs d'activité sont ouvert à la concurrence étrangère y compris les hydrocarbures. »

L'assureur qui vient de réviser positivement son évaluation du marché algérien en déduit qu'en règles générales « l'Algérie est un bon risque » c'est-à-dire (un bon élève et que l'investissement productif est le bienvenu).

ments quels enseignements peut-on tirer ?

Il faut souligner d'abord qu'il est devenu dans l'air du temps pour argumenter ou soutenir une idée de se référer aux chiffres et aux classements pour déterminer la place qu'occupe un pays dans tel ou tel domaine.

Comme chacun le sait, ce qui est valable pour les chiffres est valable pour le classement (faire parler les chiffres n'est pas une opération neutre c'est quelque fois aussi l'art de mentir vrai) à chacun sa lecture.

Mais dans ce maquis des classements et des chiffres qu'il faut prendre avec beaucoup de réserves l'Algérie se trouve logée dans les premières places au niveau de la région MENA (Moyen orient et Afrique du Nord) pour les flux d'investissements directes étrangers. Ce qui laisse supposer que le pays est devenu donc attractif. Cette note de gaieté est malheureusement contrée par un autre classement et qui renseigne assez sur le combat de longue haleine qui reste à mener et que seule la transparence et la rigueur peuvent en venir à bout. Il s'agit de la pratique courante de la corruption où notre pays a été « gratifié » à la huitième place, même si les critères de classement ne sont pas exempts de critiques il traduit de toute les manières une triste réalité que personne ne peut occulter.

Si une amélioration du climat des affaires en règle générale « lente mais sûre » se traduit par l'évolution depuis Mai 2005 de l'indice de confiance des industriels des pays de l'Union Européenne qui passe de -11 (Mai 2005) à -3 (Février 2006) laisse entrevoir une note d'optimisme. Mais l'indice de confiance des entrepreneurs algériens reste inchangé car ils font face actuellement à des problèmes d'écoulement de leur production et à la baisse du niveau de commande de leurs clients traduisant de ce faite une situation d'attente.

Dans sa dernière lettre, le forum des chefs d'entreprises (FCE) par la voix de son Président Omar Ramdan fait part des résultats d'enquêtes relatives aux tendances actuelles du marché algérien et préconise toute une panoplie de suggestions et propositions.

A- Programme de mise à niveau

Il est préconisé de doter l'instance en charge du programme de mise à niveau d'un fond conséquent pour permettre le lancement d'un vaste programme devant toucher mille entreprises par an sur une durée de cinq à sept ans :

- * 100 entreprises exportatrices
- * 500 entreprises partiellement exportatrices
- * 400 entreprises à marché porteur

B- Soutien à l'investissement

1- En matière de crédit :

- Fixer des taux d'intérêts de base au plus égale à 4,5% et accorder une bonification de 2% à tout investissement
- Prévoir une possibilité de bonification plus conséquente pour les filières que l'état souhaite de développer.
- Supprimer la condition d'apport minimum en fond propre de 30% du volume de l'investissement.
- Prendre les mesures y compris en autorisant les banques à recourir aux services de bureaux d'études nationaux ou étrangers de nature de doter les banques de capacités suffisantes d'analyse des dossiers d'investissement et les traiter dans des délais acceptables.

2- Foncier industriel :

A cet égard et compte tenu du fait qu'il s'agit d'un facteur de blocage avéré d'investissement dans notre pays, il apparaît inconcevable que dans la situation actuelle il puisse être envisagé que l'état réalise des opérations commerciales dans ce domaine (vente aux enchères au plus offrant). Aussi, la proposition des entrepreneurs est que les assiettes foncières soient cédées aux investisseurs au dinar symbolique. A défaut, il est préconisé l'application généralisée du régime de la concession de terrain industriel aux investisseurs. La durée de la concession devrait être fixée de manière uniforme à 99 ans.

nt :

les bénéfices réinvestis quelque soit la nature ou l'implantation de l'investissement.

* Prise en charge par l'état ou partiellement des cotisations patronales de sécurité sociale.

* Assainissement financier des entreprise déstructurées, de nombreuses entreprises ont pâtié du bouleversement imprévisible de la dévaluation de 1991/94, exaction du fait du terrorisme ayant occasionné des arrêts d'activité et de ce faite, se sont retrouvées en situation de déstructuration financière qui n'a jusqu'à présent pas été résorbé. Il est préconisé qu'un soutien financier puisse être apporté à ces entreprises pour les aider à retrouver les situations définitivement assainies.

4- Fiscalités et charges sociales :

Dans l'immédiat les propositions du forum sont les suivantes :

IBS : Réduire graduellement sur une période de trois ans le taux de l'impôt sur le bénéfice des sociétés pour le ramener à un niveau attractif pour l'entreprise, encourager la transparence et endiguer l'expansion des activités informelles.

IRG : Réduire le taux de prélèvement de l'IRG avec un relèvement du plafond actuel qui se situe à 3 millions de dinars. Le taux actuel de 40% est réellement prohibitif. Ce niveau de prélèvement n'encourage pas le développement d'entreprises transparentes fiscalement, et pousse davantage vers l'informel.

TVA : Unifier la TVA au taux unique de 10% ou à un taux représentant la moyenne des taux en vigueur. Cette mesure est certainement de nature en permettant de réduire la pression fiscale sur les activités déclarées, à encourager la déclaration des chiffres d'affaires réels et à faciliter la gestion et la perception de cette taxe par les services de l'administration fiscale.

Exonérer aussi de la TVA un certain nombre de produits alimentaires de toute première nécessité pour stimuler la consommation et préserver le pouvoir d'achat des ménages.

TAP : Suppression totale de la taxe sur les activités professionnelles est une proposition réitérée à maintes reprises vu son caractère irrégulier et illégal.

ie

ent nécessaires dans les domaines suivants :

- En matière de financement et de pratiques bancaires : il s'agit de procéder à l'augmentation des fonds propres des banques ; le niveau actuel de ces fonds propres constitue la source de difficultés pour le financement des projets importants.
- Accélérer la mise sur le marché de nouveaux instruments financiers tels le marché obligataire des sociétés de capital risque, les sociétés de leasing, les fonds communs de placement, les fonds d'investissement et les sociétés de factoring.
- Réhabiliter l'usage courant des instruments de paiement dans la vie économique.
- Promouvoir la mise en place d'un système de crédit bonifié, permettant de stimuler la consommation de biens durables de fabrication algérienne.

E- Mesures incitatives spécifiques à la promotion immobilière

La promotion immobilière ne bénéficie en effet d'aucun encouragement, le dispositif initial ayant été démantelé alors que les besoins en logements restent énormes : actuellement seule la promotion pour le logement sociale bénéficie du taux réduit de TVA de 7%.

F- Promotion des exportations hors hydrocarbures.

Les mesures suivantes préconisées pour l'immédiat sont :

- Restitution intégrale aux exportateurs du produit de leurs exportations hors hydrocarbures.
- Accorder à l'exportateur la possibilité de disposer à titre discrétionnaire de 25% du produit de ses exportations en devises afin de lui permettre de faire face à tous les frais qu'induit une opération d'exportation.
- Mise en place de mesures de financement adaptées aux besoins des exportateurs : crédits d'exploitations bonifiés à hauteur des ventes réalisées à l'exportation et abaissement de la prime de risque pour les garanties assurées par la CAGEX.



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

mentation douanière le système du « Draw-back »

mécanismes souples de type crédit d'impôt au

bénéfice de l'exportateur.

Impulsion de l'état pour l'amélioration du climat d'affaires :

A mesure que l'Algérie s'éloigne peu à peu de sa zone de turbulence des années noires, la pensée économique s'oriente notamment vers le devenir du marché financier national : comment stimuler des supports de l'intermédiation financière, autre que les classiques mannes budgétaires ou bancaires, mobiliser les ressources de l'épargne et enfin pourquoi pas le retour de l'Algérie sur le marché international des capitaux.

La perspective semble s'éclaircir même s'il reste encore comme l'a souligné un ex ministre des finances : Abdellatif Benachenhou « des efforts très importants pour que le financement de l'économie nationale par des outils et des mécanismes modernes devient une réalité tangible. »

Le marché financier pose aussi problème et pousse la plupart des activités à travailler dans le marché informel.

A cet égard, l'Etat doit jouer un rôle crucial, non pas en tant qu'acteur économique agissant mais plutôt comme source de régulation. Il doit peser de tout son poids pour impulser une dynamique nouvelle à travers de nouveaux mécanismes et trouver des solutions urgentes aux problèmes qui minent encore la pratique des affaires en Algérie.

PARAGRAPHE 01 : LA TRILOGIE : FINANCEMENT, FONCIER, INFORMEL

A- Le financement :

Les marchés financiers une alternative aux crédits bancaires :

Le diagnostic du secteur de la PME – PMI a fait ressortir que le financement des activités des PME – PMI reste basé sur l'autofinancement et le recours à ce mode s'explique par l'absence :

- d'établissements financiers (sociétés de capital risque, fonds communs de placement **FCP**, fonds d'investissement **FI**, société d'investissement à capital variables **SICAV**)
- d'institutions financières spécialisées (autorités de régulation des marchés hors bourses, banques de la PME, banque d'investissement)
- sociétés et reporting et de produits de financement spécialisés (Leasing, factoring, coopérative d'épargne et de crédit).

Le passage au niveau des banques EST est la seule solution. Les banques travaillent uniquement avec le crédit bancaire en temps que produit classique et qui concerne les entreprises quelque soit leurs tailles et les secteurs d'activité. Mais, de part le monde on note une diversité de produits bancaires dans lesquels les entreprises se retrouvent.

L'autre problème réside dans la mission des banques à capter des ressources financières par une meilleure organisation et une meilleure prestation de services.

Conformément aux procédures comptables, financières, complémentaires d'usage, le passage des capitaux par les circuits bancaires constitue une étape incontournable. Ceci justifie donc tous les efforts qu'il faut fournir d'une part, pour améliorer la couverture bancaire du territoire ou la bancarisation de la population qui se situerait actuellement à une moyenne faible de une agence bancaire pour 25.000 habitants. Et d'autre par, moderniser le fonctionnement et améliorer et diversifier les services bancaires.

Dans ce sens, la libéralisation de l'activité bancaire a favorisé l'installation de banques et autres établissements financiers, privés, nationaux ou étrangers. Mais la succession de fermetures d'établissements privés soulèvent moult interrogations sur les conditions d'installation et de l'exercice de l'activité bancaire en général : El Khalifa Banque, BCIA, Compagnie Algérienne de Banque, Union Bank, Mouna Bank et ARCO Bank, autant de banques et établissements financiers privés nationaux qui n'ont pas fait l'enfeu pour des raisons diverses allant de l'incapacité à satisfaire les normes d'existence même ou la conformité des activités.

1) Réformes et modernisation des banques :

L'amélioration de la prestation des services consiste à travers une panoplie de mesures à faciliter la relation des clients avec leur banque et leur offrir des services modernisés capables de les inciter aux dépôts bancaires et à l'épargne en monnaie nationale et en devises. Les opérations de modernisation lancées tout récemment par les banques publiques concernent :

- Entrée en vigueur en 2006 du fameux réseau interbancaire à fibres optiques.
- Lancement de la télécompensation.
- Raccourcissement des délais de paiement de chèques à 4 jours au maximum.

au recours au nouveau chèque normalisé à 20
facilement les trésoreries.

- Disparition en principe 2007 de la « banque debout ».
- Essor de la monétique et des instruments de règlement.
- Le système de paiement doit être modernisé par l'introduction et la généralisation des moyens de paiement tel que le chèque, le virement, la carte bancaire et les instruments de crédit comme le Warrant et la lettre de change tout en renforçant sa sécurisation et écourtant les délais d'exécution des opérations.

2) Les marchés financiers

Les marchés financiers ont donc cette spécificité de mobiliser pour le financement des entreprises, des ressources financières de diverses origines. Il ne s'agit pas d'une création monétaire, mais d'une mobilisation de fonds déjà disponibles, des propriétaires de capitaux apportent leurs capitaux aux entreprises en achetant des titres que ces dernières émettent sur le marché financier. Par cette transaction, les entreprises améliorent leurs fonds propres et leurs liquidités, pendant que les détenteurs de capitaux accèdent à des parts de bénéfices et revenus de ces entreprises.

Ainsi, au lieu de déposer leurs capitaux auprès des banques à des prix rémunérateurs sur (le taux d'intérêt), mais fixe les détenteurs de capitaux investissent dans les entreprises moyennant des rémunérations variables (selon les résultats réalisés par ces mêmes entreprises) qui peuvent être plus attirantes que les taux d'intérêts qu'ils auraient reçus s'ils avaient placés leurs capitaux en banque, mais non sûres et risquées. C'est ce risque lié au résultat des entreprises qui prédéterminent l'attitude des investisseurs vis-à-vis des titres émis par les entreprises (PME – PMI). Pour l'évaluer, l'investisseur a besoin de toutes les données et informations concernant l'entreprise émettrice : ses activités, ses résultats, ses marchés, sa rentabilité, sa gestion... ce sont enfin ces informations qui permettent de négocier et fixer les prix des titres.

Les principaux marchés financiers sont généralement : Le marché des capitaux à long terme c'est-à-dire la bourse d'Alger.

L'activité de la société générale de la bourse des valeurs semble jusqu'à présent perdurer dans sa phase d'apprentissage. La capitalisation boursière est très faible, elle ne représente que 1% du PIB et en dehors des titres émis par les banques publiques et

issement des entreprises publiques dans les années
publiques plus ou moins rentables notamment hôtel
Aurassi, Saïdal et ERIAD Setif, les entreprises publiques ou privées n'ont pas encore
intégré en leur sein ce genre d'activité, l'émission d'actions et d'obligations restant
encore méconnues ou ignorées par celles-ci.

A l'arrêt depuis deux ans, faute de transactions importantes, l'activité boursière
reste tributaire de l'aboutissement des privatisations. Le premier responsable des
privatisations Hamid Temmar est plutôt favorable à la recherche de partenaires fiables
pour certaines des entreprises à privatiser en attendant la naissance d'une vraie bourse
des valeurs. Il marque ainsi sa préférence pour une privatisation par le partenariat que
par l'introduction en bourse dans un contexte de faiblesse du marché financier que
seuls quelques emprunts obligataires donnent un semblant de vie. Un plan de relance
d'un coût global de 400 millions de dinars a été annoncé par la société de gestion de la
bourse des valeurs (SGBV). Ce plan dont la mise en œuvre doit durer cinq ans à partir
de 2007 coïncide avec un programme de privatisation prévoyant d'introduire en bourse
la partie non cédée du capital des grandes entreprises à privatiser. Selon les chiffres de
la SGBV, l'activité boursière est passée de 108 millions de dinars en 1999 à 720
million de dinars en 2000, avant d'amorcer une forte chute des transactions boursières
jusqu'à atteindre en 2005 le niveau insignifiant de 4 millions de dinars.

3) Le marché obligataire :

Il est temps de faire fonctionner les marchés boursiers en les ouvrant aux
sociétés viables en l'occurrence les PME qu'elles soient publiques ou privées,
nationales ou étrangères, et dans le sillage de la réforme bancaire en cours qui est
sensée faciliter et moderniser les procédures¹. L'entrée toute récente de l'entreprise
privée Cevital dans le marché obligataire (mené jusque là par des entreprises
publiques : Sonatrach, Sonelgaz, Air Algérie, Algérie Télécom, Enafor etc...) pour un
emprunt de 5 milliards de dinars qui contribuera au financement de son plan
d'investissement, doit pouvoir constituer le début de cette dynamique de marché dans
le financement des PME – PMI en Algérie.

¹ - O. Sadki : le privé investit le marché obligataire. Quotidien d'Oran du 17 Janvier 2006

incaires :

Investir, innover et créer une entreprise sont des actes risqués dont la décision et la responsabilité incombent entièrement aux investisseurs et aux entrepreneurs. La création d'une société de Factoring (achat ferme d'une créance) permet de prendre en charge le risque d'insolvabilité des entreprises. De même il permet de réduire les besoins de financement liés à l'exploitation (crédits à courts termes).

- Le leasing ou crédit bail :

Toutes les études de marché et technico-économiques susceptibles d'être menées, finissent par conclure que le leasing est un marché vierge très porteur, à très forte valeur ajoutée mais à risque financier majeur.

L'attrait en terme d'investissement sur le marché du leasing est incontestablement captif et peut séduire les chefs d'entreprises et ceci pour plusieurs raisons :

- Les entreprises industrielles et de travaux qui activent dans le secteur privé sont dans leur grande majorité à bout de souffle. Pour décrocher des marchés et offrir les garanties d'usage il faut investir en équipements neufs dans une technologie récente. Sauf, financement externe l'opération s'avère impossible, l'offre de sociétés de leasing peut paraître comme un substitut et constituer la bouée de sauvetage pour la plupart des PME et PMI en souffrance.
- Le marché des travaux publics, bâtiments et hydrauliques est immense, la pénétration de ce marché est étroitement liée à la capacité de l'entrepreneur à disposer de moyens techniques d'intervention suffisamment performants.
- Le rôle des sociétés de leasing est d'assurer une mission d'accompagnement vis-à-vis des investisseurs.

- Les coopératives d'épargnes et de crédits (une chance pour les exclus du système bancaire):

S'inspirant des « **Crédits Union** » apparus aux USA et au Canada, ces coopératives sont considérées dans ces pays comme un facteur important de développement de la micro-finance en offrant aux franges de la population exclue pour telle ou telle raison du système bancaire la possibilité d'accéder à des services

es avantageux. Sommairement, les coopératives assimilées à un système d'entraide sociale appelé en Algérie *Touiza*, mais sous une forme plus actuelle. Selon les concepteurs du projet, le but recherché par l'implantation de ces institutions financières en Algérie est d'offrir à leurs membres des services financiers qui ne leurs sont pas accessibles auprès des banques à cause du faible niveau de leurs revenus ou de leurs culture financière. A caractère mutualiste, ces coopératives sont des groupements de personnes physiques qui rassemblent leur épargne pour la distribuer exclusivement aux adhérents sous formes de crédits à des conditions avantageuses mais ne poursuivant pas de buts lucratifs, bien qu'elles effectuent des opérations commerciales.

5) Le marché des changes :

Il est le lieu où sont échangés les devises déposées auprès des banques. Il permet à ces dernières et aux autres établissements financiers d'accéder à des liquidités en devises et à des conditions souvent plus avantageuses que l'emprunt classique (l'endettement). Pour l'heure seule le marché interbancaire au comptant fonctionne en Algérie. Le marché, à terme n'étant pas encore opérationnel. De même une convertibilité du dinar permettra aux PME PMI d'accéder aux financements en devises sans recourir au marché noir des changes. Couplée à une amélioration des prestations bancaires et des conditions d'investissement incitatives la libre convertibilité du dinar peut constituer un moyen efficace pour drainer des ressources en devises.

B- Le Foncier : Préoccupation centrale des pouvoirs publics

L'accès au foncier est « la bête noire des investisseurs ». La banque mondiale le classe en haut du tableau des éléments qui détériore le climat des affaires. Un promoteur est tenu d'attendre cinq années en moyenne pour entrer en possession du terrain nécessaire à la concrétisation de l'investissement projeté avec tout ce que cela implique en terme de surcoût et de viabilité d'un projet qu'une aussi longue attente peut irrémédiablement altéré.

Deux thèses tout à fait contradictoire s'affrontent pour trouver une solution au problème du foncier, à la différence des pouvoirs publics qui proposent le grès à grès ou vente aux enchères, le patronat a toute une autre idée.

er industriel :

anique mondiale et confirmés de son temps par l'ex ministre des finances Abdellatif Benachenhou font état d'une offre potentielle gigantesque de terrains à mesure de satisfaire l'ensemble des demandes exprimées par les promoteurs à l'ANDI et au CALPI.

Selon ses estimations toute à fait crédibles¹ l'état algérien dispose de :

- 70 Zones industrielles totalisant 11.000 hectares pouvant accueillir 6.371 PME – PMI.
- 477 Zones d'activités totalisant 7.282 hectares pouvant accueillir 2.700 PME – PMI.
- Les zones destinées à l'économie touristique (ZET) dont la délimitation remonte pour certains au début des années 1980 totalisant un peu plus de 1.000 hectares pour la plupart en attente d'aménagement.
- Les entreprises publiques dissoutes tout au long de la décennie 1990 auraient laissées entre 1.200 et 1.300 hectares versées conformément à un décret promulgué en 2003 aux domaines qui éprouvent des difficultés à les mettre sur le marché faute de textes d'application.
- Au total plus de 22.000 hectares de fonciers industriels sont gelés.

Depuis la publication de ces chiffres sans équivoques, la prise en charge du foncier industriel est devenue une préoccupation centrale du gouvernement algérien.

2- L'attente des opérateurs économiques :

Pour rappel une ordonnance publiée au Journal Officiel du 30/10/2006 fixant les conditions et modalités de concession et de cession des terrains relevant du domaine de l'état destinés à la réalisation des projets d'investissement semblent décriée par le patronat. Omar Ramdane Président du forum des chefs d'entreprises (FCE) affirme² que (l'état n'est pas une agence immobilière pour faire des affaires et engendrer des bénéfices sur les ventes de terrains, les assiettes foncières destinées à l'implantation d'un projet d'investissement devrait être cédées pour rien. Il citera

¹ - El Watan Supplément économique du 31/10 au 06/11/2005

² - Liberté Economie du 28/06 au 04/07/2006

...sie où les terrains sont mis gracieusement à la

Le FCE propose d'installer des zones industrielles aux abords de l'autoroute Est Ouest pour désenclaver les villes et les villages. Des zones implantées loin des grandes métropoles mais qui peuvent être joignables en 40 ou 50 minutes.

3- L'attitude des pouvoirs publics :

La révélation de Hamid Temmar ministre du MPPI « si la perte de milliards de dollars en raison du problème d'accès au foncier, la dispersion institutionnelle, le manque de précisions des procédures opérationnelles ainsi que la multiplicité des intervenants publics ont conduit à une situation qui échappe à la maîtrise des règles devant régir le foncier dans une vision économique rationnelle). Le ministre parle de « 104 opérateurs intervenants dans la gestion du foncier répertoriés à travers le territoire national. Du coup tout le système de gestion du foncier économique doit être revue. »

Comme résultat de travail effectué et devant être soumis à une sessions spéciale du conseil des ministres, le ministre en charge du dossier évoque la disponibilité immédiate d'un porte feuille de terrains industriels :

- 15000 hectares de terrains excédentaires.
- 621 actifs résiduels récupérés des entreprises économiques et locales dissoutes.
- Et plus de 30% de terrains non occupés dans les anciennes zones industrielles.

Une base de données recensant les disponibilités dans les différentes zones est déjà mis en place, la difficulté réside dans les prix de cession (s'il y a prix). A quel point faut-il céder ou concéder des terrains ?

4- Foncier et convoitises rentières

Malgré les dernières mesures d'assainissement de récupération de terrains excédentaires et de projection de nouvelles zones industrielles, il persiste un mal profond délimité par des frontières dressées par des convoitises rentières, le foncier se fera volontairement raréfier pour mieux servir des clans malsains de la spéculation

...i, que l'état s'emploie à réussir le processus de
...ex entreprises publiques, il escompte arracher au
bénéfice de l'économie les terrains excédentaires inexploités. Soit autant de projets à
lancer avec tout l'effet d'entraînement positif que la démarche serai à même de
générer en emploi, valeur ajoutée et richesses pour le pays.

Mais la réalité étant vite renvoyée par multiples projets avortés pour cause
« d'indisponibilité foncière », indisponibilité sur les circuits officiels uniquement alors
que dans un autre circuit (le marché informel) et au prix fort, à l'étendue de la
demande on répondra par d'autres « étendues » en assiette et en argent.

Une solution politique au problème sera d'un grand secours pour désamorcer
cette situation.

B- La formalisation du secteur informel : (une solution)

L'informel est cet autre fléau qui préoccupe. Allant du constat partagé d'ailleurs
par tous que la sphère commerciale est dominée aujourd'hui par une économie
informelle de plus en plus importante qui annihile tout effort d'investissement formel,
remet en cause l'autorité de l'état, contribue à l'évasion fiscale, décourage les
investisseurs nationaux et étrangers. Quelle stratégie adoptée pour mettre fin à ce fléau
qui gangrène la sphère économique algérienne ?

Les négociations de l'Algérie avec l'OMC achoppent notamment sur la
nécessité de l'intégration de la sphère informelle. Cette sphère acquise aux
transformations sociales et à la pratique des affaires recèle un dynamisme qui est une
chance pour l'Algérie.

Il est établi que pour retirer un surplus, on a besoin d'un document qui le
représente légalement. La question qui se pose : Combien de gens exerçant une activité
disposent de ce document (exemple le Registre de Commerce) cela peut concerner
différents éléments, du vendeur de cigarettes, au vendeur de la sauvette de Sidi
Hamed, aux activités productives, aux marchands et prestataires de services. Si on
devait dresser un inventaire de tous ces actifs exerçant à tous les niveaux et si on
devait rapporter cette valeur à celle que donne les statistiques officielles, il serait aisé
de mesurer l'importance de cette sphère qui agit en dehors du droit et que le produit
national ne décode pas. C'est toute la problématique de la construction de l'économie

de la construction de l'état qui est posé parce que construire une société moderne. Or cette sphère informelle est un immense réservoir de richesses. Une économie livrée à l'informelle comme l'est l'économie algérienne ne peut être attractive ni pour l'investissement étranger ni pour l'investissement local. Sur ce point, on évoque l'amnistie fiscale sujet tabou mais qui permettra à ceux qui travaillent dans l'informel d'intégrer l'économie formelle.

L'histoire économique sociale et politique des Etats-Unis par exemple nous renseigne que la construction des Etats-Unis d'Amérique s'est faite au départ sur l'informel et les films du far ouest en sont un bel exemple vivant ou tout terrain se prenait par la force, la formalisation et la légalisation ont été mises en place d'une manière progressive aux USA¹, à l'exemple des constructions illicites des années 1970 en Algérie où la régularisation s'est faite de façon progressive. Dans la plupart des pays ce sont des notables (ou ex agents d'affaires) qui établissent des actes certes non reconnus par l'état mais qui sont valeur de transaction au sein de cette sphère. On peut émettre que c'est l'état qui est en retard par rapport à la société qui enfante des règles qui lui permette de fonctionner. L'état peut intégrer cette sphère au moyen d'actions concrètes sans violence, sans actions coercitives ou bureaucratiques, il commence à redonner confiance. La charte de réconciliation nationale est un bel exemple de bonne gouvernance qui a donné relativement de bons résultats pour la sécurité et la stabilité politique de l'Algérie, condition d'attractivité des investisseurs étrangers. C'est ce passage du droit spontané reconnu par l'état lui-même qui se trouve renforcer puisque des milliers d'entrepreneurs dans la sphère informelle seront redevables de l'impôt et seront concernés par le devenir de la société. Cette sphère informelle acquise aux pratiques de l'économie de marché (avant que ne soit instituée la phase de transition vers l'économie de marché) car satisfaisant une demande solvable est marginalisée politiquement car l'importance de cette sphère pose tout un problème politique.

¹ - Hernado de Soto : Synthèse présentée par A Mebtoul. Un relecture de la sphère informelle – Liberté Economie du 11 au 17/05/2004.

Les principaux axes de l'avant projet de stratégie industrielle sont :

- Rationalisation du travail
- Redéploiement organique et spatial de la production
- Réduction des facteurs de vulnérabilité.
- Lancement de projets visant une meilleure intégration industrielle internationale.
- Lancement de projets destinés à l'exportation sur la base de valorisation d'avantages comparatifs et recherches d'associations avec le capital international

A- Contenu de l'avant projet de « la nouvelle stratégie industrielle » :

La stratégie proposée consiste en un ensemble de mesures de réorganisation et de redéploiement de l'outil de production nationale dans le sens de sa modernisation, de sa compétitivité et de *son insertion dans la division internationale du travail*. Elle est intégrée dans le programme global de réformes structurelles dont la mise en œuvre conditionne du reste son succès. Outre la récupération des parts de marché perdues, la nouvelle stratégie devrait surtout permettre l'émergence de branches industrielles d'exportations se substituant progressivement aux hydrocarbures. Le champ de restructuration concerne aussi bien le tissu industriel existant (pépinière de PME – PMI publiques ou privées) que les créneaux d'investissements futurs.

1) PME – PMI et mutations systémiques :

Les restructurations prônées par la nouvelle stratégie industrielle prend en considération les mutations systémiques de l'industrie mondiale, elle met en valeur les branches qui disposent de potentiels de production requis et de sérieuses prédispositions à améliorer les avantages compétitifs sous réserve de s'appuyer sur des politiques industrielles cohérentes et adaptées aux réalités économiques internationales. L'outil national de production est en effet déclassé ou en voie de l'être du fait des mutations systémiques de l'industrie mondiale qui se sont produites entre temps. L'industrie algérienne s'est de ce fait déconnectée de la division internationale du travail.

l'hui à se réinsérer dans l'économie mondiale en conviennent. C'est notamment dans les créneaux des plus en plus ouverts par les restructurations permanentes de l'économie mondiale que devra se redéployer le tissu des PME – PMI en exploitant au maximum ses potentialités et en valorisant nos avantages compétitifs et comparatifs.

Si l'état doit jouer un rôle important dans la mise en œuvre de cette stratégie en développant notamment des politiques industrielles cohérentes, le rôle central revient à la PME – PMI qui doit être en mesure d'accroître ces avantages pour résister à la concurrence et répondre à ses obligations de résultats.

La PME – PMI doit être un centre de décision autonome dotée de capacités humaines, techniques, technologiques et financières dont l'objectif fondamental et la compétitivité au double plan interne et externe.

Son émergence passe par la rupture avec les pratiques archaïques de gestion, l'économie algérienne étant maintenant une économie ouverte, la PME – PMI ne devra compter désormais que sur ses propres moyens et sa capacité de s'intégrer dans un marché qui n'a plus de frontières, hormis celles de la technologie et de l'innovation que nos entreprise doivent s'ingénier à trouver en maîtrisant du mieux qu'elles peuvent le design et le marketing pour le plus urgent.

2) Choix des branches et redéploiement spatial :

L'avant projet de stratégie industrielle retient un certain nombre de branches auxquelles l'état accordera un intérêt particulier. Sa volonté de contribuer à leur développement est clairement affichée à travers des actions multiforme qu'il compte entreprendre pour inciter les entrepreneurs à y investir. Les rédacteurs du document ont toute fois pris le soin d'indiquer que les branches non ciblées par la nouvelle stratégie industrielle ne seront pas pour autant abandonnées, les promoteurs étant libres d'investir là où ils veulent et dans des créneaux de leur choix. Ils continueront même à bénéficier des mesures incitatives prises par le code des investissements en vigueur.

Les branches retenues en raison de leur fortes potentialités et des capacités d'entraînement qu'elles peuvent exercer sur d'autres activités économiques sont :

- La chimie
- La pétrochimie

- L'agroalimentaire
- La sidérurgie
- La mécanique
- Les matériaux de construction

Deux nouvelles industries qui n'existaient pas encore en Algérie figurent au rang des activités prioritaires à développer :

- La construction automobile
- La technologie de l'information et la communication (TIC)

Les activités en question seront déployées dans des zones d'activités industrielles intégrées :

- Les pôles de compétitivité abritant des activités polyvalentes localisées à Alger, Blida, Oran, Mostaganem, Annaba, Sétif, BBA, Bou Merdes, Ghardaia et Hassi R'mel.
- Les technopôles de Sidi Abdellah (futur ville pour les TIC), Bejaïa (Agroalimentaire et plate forme d'exportation) et Sidi Bel Abbes pour l'électronique.
- Les zones spécialisées seront implantées à Arzew, Hassi R'mel, Skikda et Oran.

Des régions pourraient être spécialisées dans d'autres activités comme le tourisme, la pêche et l'agriculture dans le mesure où elles offrent des avantages compétitifs.

B- Intelligence économique et réduction des facteurs de vulnérabilité :

L'intelligence économique est comprise au sens du recueil, de l'analyse du traitement et de la diffusion de l'information et contribue à la production des connaissances indispensables à la prise de décision et au pilotage des entreprises constituant le tissu industriel. Elle s'entend comme une démarche d'anticipation et de projection dans le futur fondées sur les liens qui unissent les réseaux des entreprises et ceux des opérateurs économiques.

us tend un volet important de la stratégie nationale
objectifs majeurs :

- La diffusion d'une culture économique qui ambitionne une évolution des comportements individuels et collectifs des acteurs économiques publics.
- La création d'une synergie « public - privé » et le développement d'une perception nouvelle de la relation basée sur la confiance mutuelle indispensable à l'essor de l'économie nationale.
- La promotion du développement et la garantie de la sécurité du patrimoine technologique et industriel national par la mise en place de dispositifs de veille capables de faire face aux enjeux de l'ouverture du marché national à la concurrence et de décourager les pratiques déloyales des concurrents.
- Le développement de la fonction prospective par la mise en place des institutions publiques, des entreprises, des universités, des centres de recherches et des acteurs économiques à l'effet de cerner des évolutions et de déceler des actions stratégiques à entreprendre sur le moyen et le long terme pour l'industrie nationale.

Outil stratégique de maîtrise de l'information et de la connaissance de l'environnement géoéconomique, l'intelligence économique constitue le cadre privilégié des évolutions du marché concurrentiel et permet aux PME – PMI et aux autres acteurs économiques de se doter des capacités de réactivités et de prises de décisions face aux défis de l'environnement en permanente mutation.

C- Environnement économique et attractivité des investissements directs étrangers (I.D.E.)

La nécessité de s'adapter aux mutations économiques, techniques et socioculturelles générées par le phénomène de la mondialisation figure au premier plan des préoccupations des pouvoirs publics, la politique de mise à niveau est une dimension importante de la relance économique et du développement des PME – PMI, elle vise l'amélioration de la productivité et de la compétitivité de l'entreprise mais ne se limite pas aux seuls aspects internes de l'entreprise, elle concerne également son environnement. Les résultats de la mise en œuvre de la future stratégie industrielle reste par ailleurs étroitement liée au cadre macroéconomique dans lequel elle se

de l'utilisation du vaste portefeuille d'épargne bancaires couplée d'une politique monétaire active, d'un taux d'intérêt réduit, d'un taux de change favorable, d'une politique fiscale adéquate, d'une politique de soutien à la production nationale ainsi qu'une politique douanière.

Pour les IDE, le gouvernement estime que la mobilisation des IDE entre dans le cadre de la construction de la capacité industrielle nationale et tient compte de deux facteurs essentiels :

- Le premier facteur a trait à la politique de mobilisation des IDE qui implique une totale liberté de circulation des flux d'investissements directs ainsi qu'une réelle capacité nationale d'attractivité dans le cadre de la compétition régionale, Euro méditerranéenne et internationale.
- Le deuxième facteur a trait aux avantages qu'offrent les IDE pour le développement de l'économie nationale en plus du rôle déterminant qu'il joue dans l'apport en financement, le développement des marchés extérieurs, la mobilisation des capacités managériales et le transfert de technologies.

Il est également à noter que la mobilisation des IDE au service du développement économique nécessite la mise en place d'un cadre réglementaire adéquat, l'allègement des procédures d'investissement, la préparation d'un environnement propice à la pratique des affaires en adéquation avec les défis imposés par la mondialisation et l'ouverture de l'économie sur le marché mondial.

L'apport en financements ne revêt pas une priorité déterminante pour notre pays, nos besoins essentiels se traduisent par contre en expertises, en capacités managériales, en technologies et en innovations indispensables à la relance et au développement de notre tissu industriel dont ses composantes de PME et PMI.

Dans cette perspective, les IDE deviennent un facteur puissant de mise à niveau et de restructuration de l'économie nationale, d'amélioration de la productivité et par voie de conséquence de compétitivité internationale de notre économie. A cet égard, il convient de noter que les technologies modernes et le redéploiement des processus technologiques de pointe peuvent s'acquérir par le recours aux IDE.

est pas centré sur la valorisation des matières premières (pétrolières et minières) alors que la prospection, l'extraction et la transformation locale sont au cœur de toute stratégie industrielle dans les pays disposant de ressources naturelles et visant un développement endogène.

Aussi, le document exclu de cette stratégie l'industrie manufacturière alors qu'elle génère de nombreux emplois, contribue à l'équilibre régional du fait de sa répartition sur tout le territoire nationale et constitue un excellent facteur d'intégration avec les autres secteurs.

Enfin, l'axe essentiel de cette stratégie est l'ouverture de l'économie et le recours à l'investissement direct étranger ou en partenariat comme acteur principal du développement national et voie d'accès à la technologie et au marché étranger sans indiquer les limites de cette ouverture.

Cette stratégie industrielle centrée sur l'investissement direct étranger aura à terme si elle n'est pas maîtrisée des implications néfastes sur tous les plans :

- Sur le plan politique : Ingérence étrangère pour défendre leurs intérêts dans le pays.
- Sur le plan économique : Perte de pouvoir de décision sur les ressources et les moyens de production nationaux.
- Sur le plan social : perte d'emplois générés par la disparition de pans entiers de l'économie nationale (public et privé) en l'absence de protection.

Ce type d'investissement est volatile, il obéit à des propriétaires basés à l'étranger, licencie et se délocalise en fonction de ses intérêts financiers immédiats sans tenir compte de considérations économiques et sociales locales.

Quelques doutes ont fusé de quelques opérateurs économiques qui craignent que la mise en œuvre de cette stratégie butte sur l'état peu reluisant de l'administration publique, l'attentisme des acteurs chargés de l'application des réformes, du climat des affaires qui n'est pas encore au point et la réticence des investisseurs étrangers sans lesquels l'économie algérienne ne peut rattraper les gros retards qu'elle a cumulés.

D'importantes questions concernent aussi la mise en œuvre de cette stratégies restent des points d'ombre. Il s'agit notamment du pilotage de cette stratégie par le

problème en raison de l'éclatement de la gestion de cinq ministères :

- Ministère des finances
- Ministère de la participation et de la promotion de l'investissement.
- Ministère de l'industrie
- Ministère de la PME – PMI et artisanat.
- Ministère du commerce.

Le possible regroupement de ces secteurs autour d'un puissant ministère de l'économie dont l'ingénierie peut être assurée par un conseil national de la planification sous tutelle du premier ministre.

Enfin, cette stratégie aurait gagné à être enrichie en enrichissant le débat au-delà des acteurs économiques aux forces politiques et sociales représentatives ainsi qu'aux collectivités locales appelées à jouer un rôle important avec la décentralisation et l'approche territoriale du développement. Le conseil régional français par exemple est un acteur incontournable dans le développement de la PME – PMI en France.



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Les PME – PMI auront à gérer de nouvelles données avec la future adhésion de l'Algérie à l'organisation mondiale du commerce et son intégration à la zone Euro – méditerranéenne de libre échange. Les notions de marché local ou de proximité sont modifiées. L'ouverture des marchés et la diminution des protections douanières font que l'avenir appartient aux entreprises qui innovent. Pour innover les PME – PMI doivent analyser leur environnement proche et lointain, décrypter les partenariats industriels qui se font et se défont pour être en mesure de répondre à temps et aux besoins de leurs clients.

Sans avoir une activité internationale, en travaillant uniquement sur des marchés de proximité les PME – PMI ne sont pas à l'abri de surprises et d'attaques de leurs concurrents. Les PME – PMI doivent être à l'affût de nouvelles stratégies industrielles afin que ces menaces deviennent des opportunités de développement par de nouvelles coopérations.

Grandes, moyennes ou petites ce qu'il importe de souligner c'est surtout l'importance prise par l'entreprise de dimension réduite (par rapport au grands ensembles et complexes industriels) dans le monde suite à l'impasse et au déclin de la grande production dans la première moitié de la décennie 1970. Elle est apparue comme un palliatif en fournissant les éléments de réponse aux problèmes du développement, de création d'emplois, d'organisation du travail, de capacités de mutations, de réactions et d'adaptation face aux changements systémiques .

En Algérie nous nous trouvons dans la contrainte d'une économie nationale qui a atteint ses limites où la société a besoin de tout et de tout à la fois.

L'industrie lourde a besoin d'une PME – PMI en amont et en aval. A l'exemple des USA qui reviennent à la PME ainsi que tous les pays membres de l'Union Européenne.

Les grandes entreprises telles que Ford Automobile aux USA se filialisent en petits ateliers autonomes ou Renault en France qui fait appel à plus de 10.000 sous-traitants.

De l'avis des économistes en entreprise 50% des produits sont produits d'une manière beaucoup plus rentable que ceux fabriqués par les grandes entreprises. Et la PME – PMI coexiste avec la grande entreprise qu'elle concurrence et lui sert de sous-traitance en prenant en charge ses besoins.

Les grandes entreprises actuelles dans le monde ont commencé petites et parfois même à l'échelon artisanal. Le petit ne reflète que le premier stade de croissance.

Moyennes, petites ou très petites, elles constituent aujourd'hui une part importante des économies à travers le monde. Dans les pays de l'OCDE, plus de 99% des entreprises sont des PME – PMI. Elles assurent plus de la moitié des emplois salariés dans quasiment tous les pays, et plus de 70% en Belgique, au Danemark, en Espagne, au Portugal, en Suisse et en Suède.

En Algérie, les PME – PMI ont fait un bond prodigieux du point de vue nombre (en moins de 20 ans, elles sont passées d'environ 55.000 à 400.000). Elles ont connu un parcours tourmenté qui jusqu'aux réformes libérales de la décennie 1990 n'a pas

et contenu dans des considération idéologiques et

Durant les deux plans quadriennaux un programme de PME (mais publiques) a été conçu et mis en œuvre, l'Etat étant convaincu alors qu'à coté des grands ensembles industriels, les petites et moyennes entreprises allaient jouer un rôle important d'accompagnement dans l'étape de développement. Dans ce sens, les missions de développement local été mises à la charge de ces PME – PMI.

Dans la première moitié de la décennie 1980, les opportunités de participation à la croissance économique que pouvait offrir l'entreprise privée étaient reconnues et admises par le décideur public et par conséquent, le secteur privé a été intégré dans le processus de planification. Jusqu'en 1982, l'Etat avait maintenu l'initiative privée sous les contraintes de la décision d'agrément et du plafond d'investissement.

A partir de 1990, les lois relatives à la promotion de l'investissement ont libéré l'acte d'investir des contraintes politiques et idéologiques et ont consacré la liberté d'entreprise.

En près de deux décennies de réformes, l'économie algérienne a subi une profonde reconfiguration où le secteur privé est devenu l'acteur économique principal. En dépit des résistances au changement qui ont beaucoup retardé la mutation de l'économie algérienne, force est de constater que les réformes mises en œuvre ont déjà généré d'importantes ruptures systémiques auxquelles on n'osait pas penser durant les vingt premières années de l'indépendance.

Des milliers de PME – PMI ont ainsi pu naître et prospérer en dépit d'une législation contraignante et d'un environnement peu favorable aux affaires. En matière de contribution à la richesse nationale, la PME – PMI algérienne a déjà surclassé le secteur public qui avait régné sans partage trente ans durant sur l'économie du pays. Plus des deux tiers de la richesse nationale hors hydrocarbures est aujourd'hui produite par la PME – PMI privée.

L'amélioration progressive du climat des affaires et l'intérêt que porte de plus en plus les PME – PMI au management sont de nature de favoriser encore davantage l'émergence aussi bien en nombre qu'en qualité de nouvelles PME – PMI.

été accompli dans ce long et périlleux processus
marché sur les décombres d'un système socialiste qui
a profondément imprégné le comportement et les mentalités des algériennes.

L'Algérie a entrepris des réformes dans des conditions particulièrement difficiles (crise financière, insécurité totale, mentalités rentières,...) et il serait judicieux aujourd'hui de réfléchir sur ce qui reste à faire sans trop tarder compte tenu de l'amélioration de la situation sécuritaire et l'embellie financières.

Actuellement, le secteur des PME – PMI est caractérisé par des modes d'organisation et de gestion en dehors des minimums exigés par une économie concurrentielle. Outre la rigidité de l'environnement économique et administratif dans lequel elles évoluent, la libération du commerce extérieur a mis en difficulté un grand nombre de PME – PMI qui se révèlent à l'évidence peu compétitives devant la concurrence des produits importés et la prolifération du marché informel.

Si on se réfère aux différentes échéances cruciales qui attendent l'Algérie notamment l'adhésion à la zone de libre échange euro-méditerranéenne prévue à l'horizon 2012 et l'adhésion prochaine à l'OMC. Le défi est énorme pour nos entreprises appelées à se mettre au niveau de performance des entreprises internationales et de conquérir des marchés à l'extérieur car il est bien entendu que si nous n'allons pas gagner chez eux, celles-ci viendront prendre le marché local.

Il est grand temps aussi de mener une stratégie tournée vers l'extérieur et axée sur l'assimilation du progrès technique, la diffusion des connaissances, l'intelligence économique etc...

Au plan des avantages d'environnement compétitif, bien que l'Algérie présente des aptitudes certaines liées à ses ressources humaines, à ses richesses matérielles, à sa position géographique et à ses moyens financiers à même de faire des PME – PMI son outil de développement économique et de stabilité sociale.

La conduite des réformes économiques et sociales doivent aboutir à une administration simple, une célérité douanière et bancaire et des services d'appuis de qualité.

Les managers algériens ont pratiquement tous aujourd'hui une parfaite maîtrise des tableaux de bord de leur entreprise, force est de constater que bon nombre d'entre

capacité d'analyse qui souvent déborde du cadre en premier chef pour faire dans la prospective et l'analyse des enjeux internationaux.

Le souhait communément partagé par nos chefs d'entreprises et que l'Etat qui en a, à lui seul la prérogative doit mettre à leur disposition les outils fondamentaux de l'économie de marché et il appartient désormais à l'Etat de revenir à sa mission de régulation, d'assainissement de la sphère des affaires, tout en respectant le jeu du libre marché et celui de l'animation économique où seule l'efficacité productive l'emportera.

Sans marché financier, sans marché des changes, sans banques d'investissement, sans marché immobilier, il ne sera pas à l'évidence facile de moderniser la gestion des PME – PMI.

Aussi, la mise en place d'un système efficace de collecte, d'analyse et de diffusion des informations économiques est vitale à la fois pour l'émergence et le développement de le PME – PMI. Par ailleurs, la formation, le conseil et l'expertise, les normes et les standards, l'innovation sont autant de paramètres qu'il y a lieu de mettre au service de la PME – PMI pour favoriser son insertion dans l'Economie mondiale.

L'aisance financière retrouvée en ce début du troisième millénaire due à la hausse des prix des hydrocarbures va permettre à l'Etat de revenir sur la définition pour y intégrer d'autres préoccupations plus actuelles.

Il devra se mettre en diapason des exigences de plus en plus admises au niveau mondial pour intégrer des problématiques nouvelles de développement :

- Développement local et des territoires où la PME – PME doit jouer un rôle moteur.
- Développement durable et des générations futures.
- Droit politique, culturel etc...

Des moyens financiers colossaux sont donc allouer à des programmes d'investissement dit « Keynesien » à travers les deux plans quinquénaire (plan de relance économique 2000 – 2004, plan de consolidation de la croissance 2005 – 2009) élaboré et mis en œuvre par l'Etat.

ajustements de l'Etat doit pouvoir aidé à l'émergence de l'entretenir et de l'accroître. Le champ de l'économie dans son ensemble est ouvert aux changements structurels organisationnels et technologiques.

Cette ouverture est confortée par l'adhésion de l'Algérie aux différents engagements internationaux pour la liberté d'entreprises et du commerce et d'autres projets internationaux et régionaux.

Enfin, la formulation actuelle d'une « nouvelle stratégie économique » initiée par l'Etat marque au point de vue du principe la fin des médications dogmatiques et ajustements répétitifs. Il ne suffit plus de « laisser faire » pour que « tout va ». Le capitalisme historique comme le capitalisme des pays émergents nous ont bien montré que ce n'est pas la seule action de la « main invisible » et l'abandon du spontanéisme du jeu d'agents économiques qui constitue la source du succès économique. C'est plutôt la poignée des deux mains (invisible : le marché et « visible » : l'Etat qui représente une démarche stratégique et c'est l'unique voie pour sortir du piège pétrolier.

1) Ouvrages fondamentaux et spécifiques

1. A Bouyacoub, La Gestion de l'entreprise industrielle en Algérie. OPU Alger 2 volumes - 1987
2. A DAHMANI, L'Algérie à l'épreuve économique et politique des réformes 1980 – 1997. Ed La Casbah – 2002
3. A Henni, Essai sur l'économie parallèle, OPU Alger.
A. Benachenhou. « L'aventure de la désétatisation » Revue du tiers monde. 1992.
4. Adam Smith : La Richesse des nations
5. Adizes, cité par A. Desreumaux, structure d'entreprises- Vuibert 1992 - Paris
6. Bartoli A, Hernel P, Piloter l'entreprise en mutation, Ed Organisation OPU Alger.
7. Benachenhou A, L'expérience algérienne de planification, 1962 – 1982.
8. Brahimi A, L'économie algérienne d'hier à demain, Ed Dahleb, 1991
9. Chandler A, Stratégie des structures de l'entreprise, Ed Organisation Paris 1972.
10. Hadj Nacer Rustoumi, Les cahiers de la réforme, ENAG Reghaïa 1989.
11. Hernado de Soto : Synthèse présentée par A Mebtoul. Un relecture de la sphère informelle – Liberté Economie du 11 au 17/05/2004.
12. J E STIGLITZ : Principes d'économie moderne, Ed DE Boeck - Université 2000
13. J. Chevalier. « Les enjeux de la déréglementation » Revue de droit public. 1987.
14. J. Houssiaux, Le pouvoir de monopole, Paris, Sirey, 1958, p 184.
15. J. Schumpeter, Capitalisme, socialisme et démocratie – Edition Payot

Committee of imaginary on small firms.

17. J.S. Mill, Principes d'économie politique. Edition sociale Paris 1969
18. John Kenneth Galbraith, The new industrial state – Boston.
19. John Kenneth Galbraith, Le monde d'une crise à l'autre 1929 – 1979.
20. Karl Marx, Le capital Tome 1 – Chapitre XXV
21. Kenneth Arrow, Prix Nobel d'économie.
22. L. J. Filion : Vision et réalités : clé de succès de l'entrepreneur. Les éditions de l'entrepreneur- Québec, 1991
23. L'atterwulgh R, La PME une entreprise humaine, Boek Université, Paris 1998.
24. Livet G et Mouswier G, Histoire générale de l'Europe – Tome 3 - PUF
25. Lucien Govlin, l'artisanat en Afrique du Nord. Presses universitaires de France
26. M Delattre
27. M. BENOUNE : Privatisation ou liquidation du patrimoine productif national. Quotidien d'Oran 29/04/2003
28. M. MEKIDECHE : L'Algérie entre économie de rente et économie émergente. Ed Dahleb – Alger 2000.
29. M. Raffinot, La dette du tiers monde, La découverte. Paris 1993 – P 124
30. M. RAFFINOT. Dette extérieure et ajustement structurel.
31. Morvan Y, Fondement d'économie industrielle – Paris Economica 1986.
32. Mouhoubi. S, L'Algérie à l'épreuve des réformes, Ed OPU 1983.
33. N. Ibn Abdeldjalil
34. O. LAKONSKI – LAGUERRE : Les institution monétaires du capitalisme. L'harmattan Paris 2002. P. 189.
35. O. Sadki : le privé investit le marché obligataire. Quotidien d'Oran du 17 Janvier 2006
36. P. A Julien et B. Morel, La belle entreprise.

Etat providence, Le Seuil – Paris 1991 page 132.

38. P.A JUNEN et M. MARCHESNAY. Ed G Vermette, La petite entreprise (Collection Vuibert Gestion)
39. Penrose
40. Peter Drucker : Les entrepreneurs l'expansion – Hachette - Paris
41. Peter Drucker : Vers une nouvelle économie, Ed Internationale, 1984
42. Philippe Lorino, L'économiste et le manager, Collection Economie, ENAG.
43. Pr. A Bouyacoub « Les trois grands reculs de l'économie algérienne 1983 – 2003.
44. Rachid SEKKAK, in Liberté Economie, N°159 du 23 au 29 Janv. 2002
45. S Fotergill et G Gudgin, The job generation. Process in Britain. Londres.
46. Samir Amine, L'économie du Maghreb. Edition de minuit. Paris 1965. P 213.
47. Scherer, Théorie de l'échelle optimum – minimum.
48. Storey, Job generation and small firm politycy in Britain, Londres.
49. Temmar S, stratégie du développement indépendant cas de l'Algérie, OPU 1983
50. X Greffe, Les PME créent-elles des emplois ? Coll Economica.

2) Revues et périodiques

- Revue économie et management de la faculté des Sciences Economique et de Gestion de Tlemcen
- Les cahiers du MECAS : Laboratoire de recherche management des entreprises et capital social dirigé par Pr. A BENHABIB, Université de Tlemcen.
- Cahiers du CREAD
- Investir Magazine
- Capital
- PME Magazine
- Enjeux économiques

- Revue du tiers monde
- Investir en Algérie, Bureau d'Etudes KPMG – Paris
- Revue des sciences de gestion
- Le financier
- L'économiste
- Revue du forum des entrepreneurs algériens
- Les Cahier français, La découverte française, N°180.
- Les Cahier français, Le chef d'entreprise au carrefour, documentation français, Paris 1977.

3) Dictionnaires et encyclopédies

- ABC de l'économie, R Heilbroner / L. Thurin
- Dictionnaire de l'économie contemporaine : Fernand Baudhin
- Dictionnaire économique et financier, Bernard / Colli
- Dictionnaire des termes économiques et commerciaux, M Henni
- Dictionnaire encyclopédique, Collection Quillet
- Encyclopédie Economique, Douglas Green Wald, Ed Tendances actuelles, 2 Tomes.

4) Textes législatifs et réglementaires

- Loi du 12/12/2001 portant sur la promotion de la PME.
- Loi 82/11 et 82/12 du 21 et 28/08/82 fixant une plus grande décentralisation des pouvoirs économiques et élargissement des attributions aux collectivités locales
- Loi 88/01 du 12/01/1988 portant orientation sur les EPE et relative au fond de participation.
- Loi 01/18 du 12/01/01 portant orientation et promotion de la PME
- Décret exécutif du 25/02/2003 portant statut type de pépinière entreprise
- Décret exécutif du 25/02/2003 concernant le centre de facilitation des PME
- Décret exécutif du 25/02/2003 portant sur l'organisation et le fonctionnement du conseil national consultatif pour la promotion de la PME.

- Décret exécutif 02/373 du 11/11/2002 portant fond de garantie des crédits.
- Décret exécutif N°05/165 de mai 2005 portant sur l'Agence Nationale de Développement de la PME (AND PME)

5) Journaux et autres supports

- El Watan
- El Watan, supplément économique
- Liberté économie
- Le quotidien d'Oran
- Algérie Actualité
- Le monde
- Le monde de l'économie
- Discours
- Interviews
- Site Web

6) Documents et rapports

- Rapport Bolton
- Rapport on small business
- Rapport de l'observatoire européen des PME
- Rapport de la Direction Générale des collectivités locales
- Rapports annuels Ministère de la PME et artisanat
- Rapports CNES de conjoncture
- Bulletins ONS

IS ET SIGLES

PME / PMI	Petite et Moyenne Entreprise - Petite et Moyenne Industrie
EPE	Entreprise Publique Economique
UNEP	Union Nationale des Entrepreneurs Publics
FGAR	Fond de Garantie à l'Investissement de la PME
ANART	Agence Nationale de l'Artisanat Traditionnel
MPPI	Ministère de la Participation et de la promotion de l'investissement
ANDI	Agence Nationale pour le Développement de l'Investissement
SGP	Société de Gestion de participation de l'Etat
CPE	Conseil de Participation de l'Etat
NEI	Nouveaux Etats Indépendants
PECO	Pays d'Europe Centrale et Orientale
CGPME	Confédération Générale des PME
DGCL	Direction Générale des Collectivités Locales
ONS	Office Nationale des Statistiques
CNAS	Caisse Nationale d'Assurance Sociale
CNES	Conseil National Economique et Social
NTIC	Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
CNI	Conseil National de l'Investissement
SGC	Société de Gestion des Crédits
FGR	Fond de Garantie des Crédits
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
SCR	Société de Capital Risque
FGRA	Fond de Garantie à la PME
CGCI	Caisse de Garantie à l'investissement des PME
AND – PME	Agence Nationale de Développement de la PME.

TABLEAUX DU CHAPITRE I

Tableau 1 : Classification des Entreprises par tranches d'effectifs et par pays

Tableau 2 : Distribution de l'emploi par classes d'effectifs par pays en 1996 (hors secteur primaire)

TABLEAUX DU CHAPITRE II

Tableau 1 : Projets privés approuvés (1967 – 1978)

Tableau 2 : Projets PMI inscrits aux 2^{ème} plan quadriennal 1974 – 1977

Tableau 3 : Bilan des entreprises (réalisation, services et production) sous tutelles des collectivités locales 1980/1981 (+)

Tableau 4 : Bilan des entreprises du BTP et des transport sous tutelle des collectivités locales (1981) (+)

Tableau 5 : Bilan des entreprises de production sous tutelles des collectivités locales :

Tableau 6 : Evolution de la dette extérieure (70 – 98)

Tableau 7 : Investissements réalisés entre 1970-2000 :

Tableau 8 : Production industrielle par tête d'habitant (1983 – 2003)

Tableau 9 : Valeur ajoutée de l'industrie manufacturière par tête d'habitant

Tableau 10 : Industries manufacturières publiques

Tableau 11 : Industries manufacturières publiques (Indice de production brute)

Tableau 12 : Taux d'utilisation des capacités de production (industries manufacturières publiques 2000 – 2004)

Tableau 13 : Parts de la VA des industries manufacturières/PIB

Tableau 14 : Evolution de la consommation par tête d'habitant

TABLEAUX DU CHAPITRE III

Tableau 1 : Classification des PME-PMI par pays suivant le nombre de salariés

Tableau 1- bis : Classification PME/PMI en Algérie

Tableau 2 : PME en Algérie, fin 1999

Tableau 3 : Evolution de la population des PME / PMI (1999-2005)

Tableau 4 : Effectif PME et emplois du 1^{er} semestre 2004 au 1^{er} semestre 2005

Tableau 5 : Classification des PME-PMI par catégories de salariés de l'année 1999

Tableau 6 : Classification des PME-PMI par catégories de salariés de l'année 2001

Tableau 7 : Répartition sectorielle au 31/12/2004

Tableau 8 : La répartition par secteurs d'activités des PME-PMI :

teur privé et le secteur public dans quelques

Tableau 10 : Répartition spatiale des PME-PMI privées au 31/12/2004

Tableau 11 : Evolution de la répartition géographique des PME-PMI (Période 99/04)

Tableau 12 : Evolution de projet d'investissement PME-PMI (1993-2001)

Tableau 13 : Répartition des projets d'investissement par secteur d'activité (1993 – 2000)

Tableau 14 : Répartition des projets d'investissement par secteur d'activité Etude comparative (2002 – 2003)

Tableau 15 : Evolution de la contribution de la PME-PMI à la valeur ajoutée (de 1994 – 1999)

Tableau 16 : Contribution du secteur privé/public à la formation du PIB par secteur d'activités (année 1998)

Tableau 17 : Répartition des importations et des exportations (en millions DA) par regroupement régionaux, pour l'année 2000.

Tableau 18 : Contribution des PME-PMI à la promotion des exportations Hors hydrocarbures (1999 - 2002)

Tableau 19 : Projets ANSEJ de création de micro-entreprises et PME-PMI (1997 - 2002)

Tableau 20 : Engagements effectués sous MEDA I, MEDA II (UE – Algérie)

Tableau 21 : Les engagements effectués sous MEDA I et MEDA II pour les pays du Maghreb

TABLEAUX DU CHAPITRE IV

Tableau 1 : Etude comparative : Climat et facilités des investissement Algérie – Maroc – Tunisie.

Tableau 2 : Economie de la connaissance : (Etude comparative Algérie, Maroc et Tunisie)

Dispositif opérationnel :

Le comité national de la compétitivité industrielle, institué par le décret n° 2000-192 du 16 Juillet 2000, ce comité a été installé le 15 septembre 2001. le comité est présidé par le ministère chargé de l'industrie et comprend les membres suivants :

- Un représentant du ministre chargé des finances. Un représentant du ministre chargé de l'industrie.
- Un représentant du ministre chargé de la participation et de la promotion des investissements.
- Un représentant du ministre chargé du commerce.
- Un représentant du ministre chargé des affaires étrangères.
- Un représentant du ministre chargé de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique.
- Un représentant du ministre chargé de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat.
- Un représentant du ministre chargé de la chambre algérienne du commerce et de l'industrie.

Le comité est assisté dans ces travaux par un secrétariat technique assuré par la direction de la mise à niveau des entreprises (ministère de l'industrie). Le comité fixe les conditions d'éligibilité des entreprises ainsi que les procédures d'accès aux aides de l'état, à travers le fonds de promotion de la compétitivité industrielle.

Les procédures :

Le manuel des procédures définit la démarche à suivre par les entreprises qui souhaitent engager un programme de mise à niveau et bénéficier des aides financières du fonds, les critères d'éligibilité à ces aides ainsi que les taux de contributions du fonds aux dépenses engagées par l'entreprise au titre de son programme de mise à niveau.

- Etre de droit algérien
- Appartenir au secteur productif industriel ou fournisseur de services liés à l'industrie.

de commerce et disposer de l'identifiant fiscal.
activité.

- Employer au minimum 20 salariés à titre permanent.
- Présenter, un actif net positif égal au moins au capital social, un résultat d'exploitation positif.

Les aides octroyées :

Les taux des aides financières octroyées aux entreprises sont arrêts comme suit : 70% du coût de l'étude de diagnostic stratégique global et plan de mise à niveau dans la limite de 03 millions de DA, 15% du montant des investissements matériels financés sur fonds propres ou 10% du montant des investissements matériels financés sur crédits bancaires 50% du montant des investissements immatériels. Les investissements éligibles aux aides du fonds doivent être réalisés dans un délai maximum de 02 ans suivant la date de signature de la convention. A la demande de l'entreprise, une prorogation d'une année peut être accordée.

Le débloqué des aides :

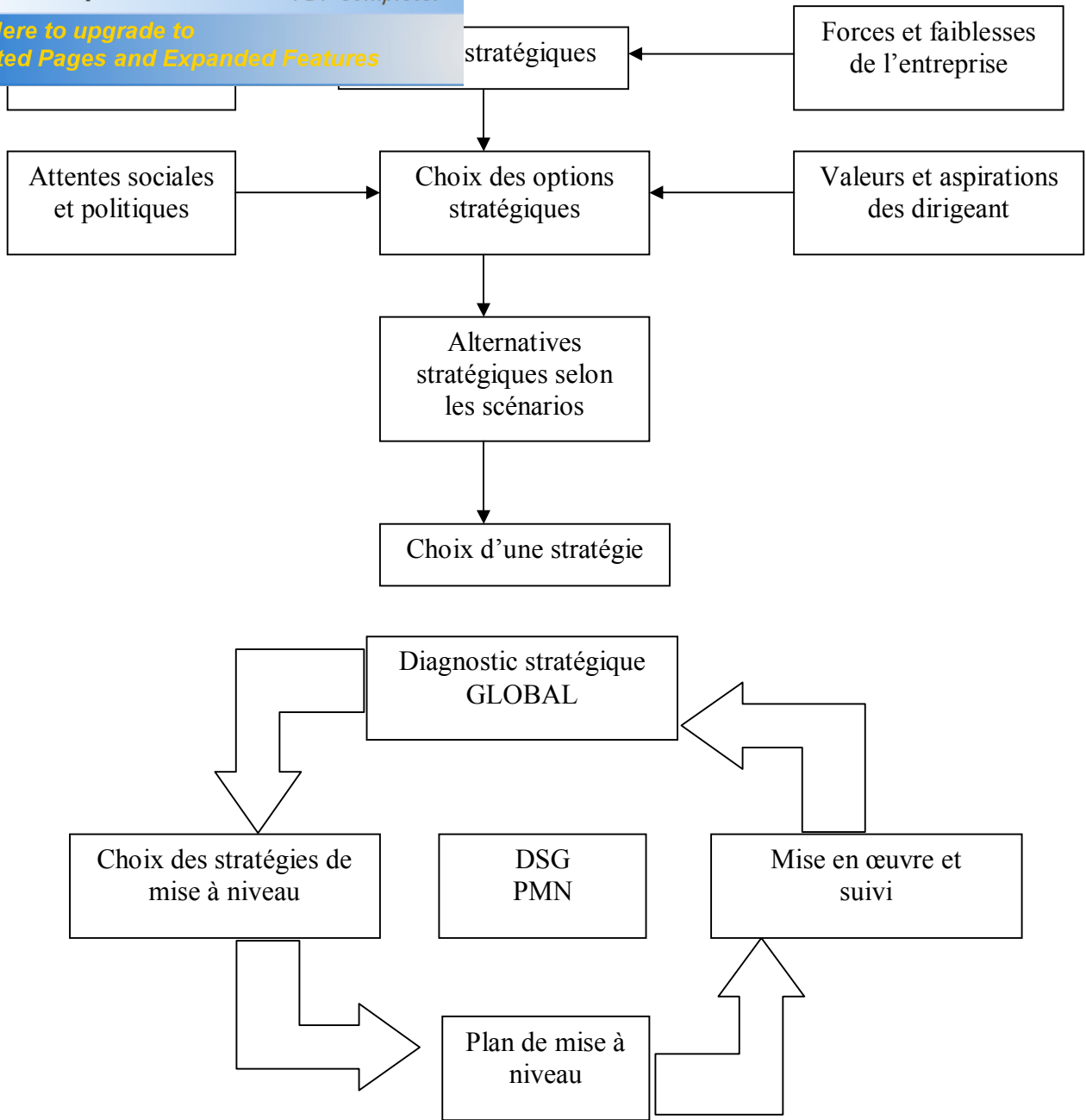
Dès approbation du dossier pour l'aide financière relative à l'étude de diagnostic avec formulation de plan de mise à niveau et en 03 tranches pour les aides financières relatives aux investissements selon les taux suivants :

- 1^{ère} tranche : après réalisation d'au moins 30% du montant des investissements.
- 2^{ème} tranche : après réalisation d'au moins 60% du montant des investissements.
- 3^{ème} tranche : débloqué du solde après réalisation intégrale du plan de mise à niveau.

L'entreprise peut, toutefois, opter pour un paiement en une seule tranche à la fin de la réalisation de son plan de mise à niveau.

La convention d'engagement :

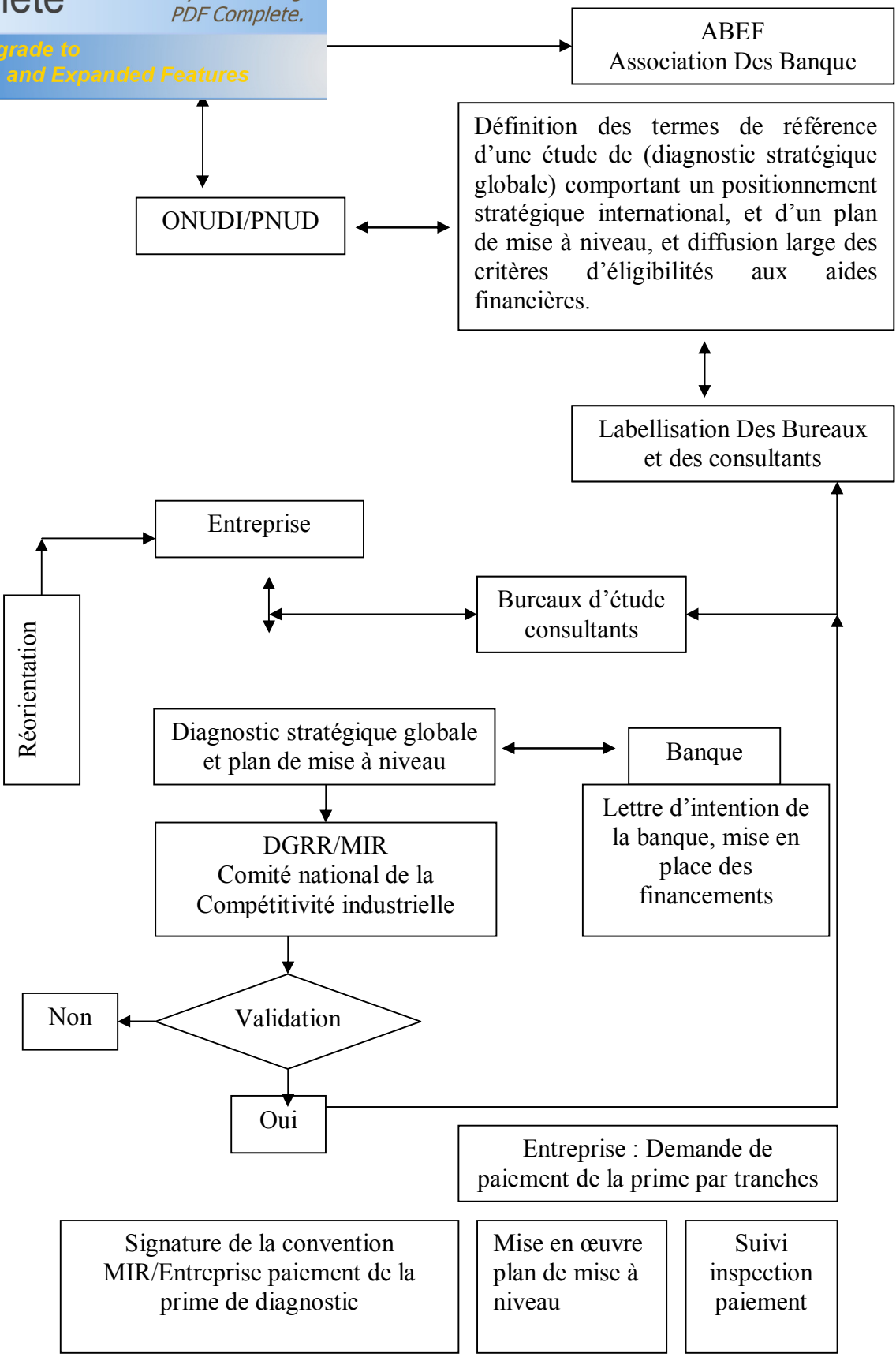
Les modalités de mise en œuvre et l'exécution des actions bénéficiant des aides du fonds de promotion de la compétitivité industrielle, les droits et obligations, le montant des aides accordées ainsi que les modalités de leur débloqué sont définis dans le cadre d'une convention établie entre l'entreprise bénéficiaire et le ministère de l'industrie. L'accès aux aides est subordonné à la signature de cette convention.



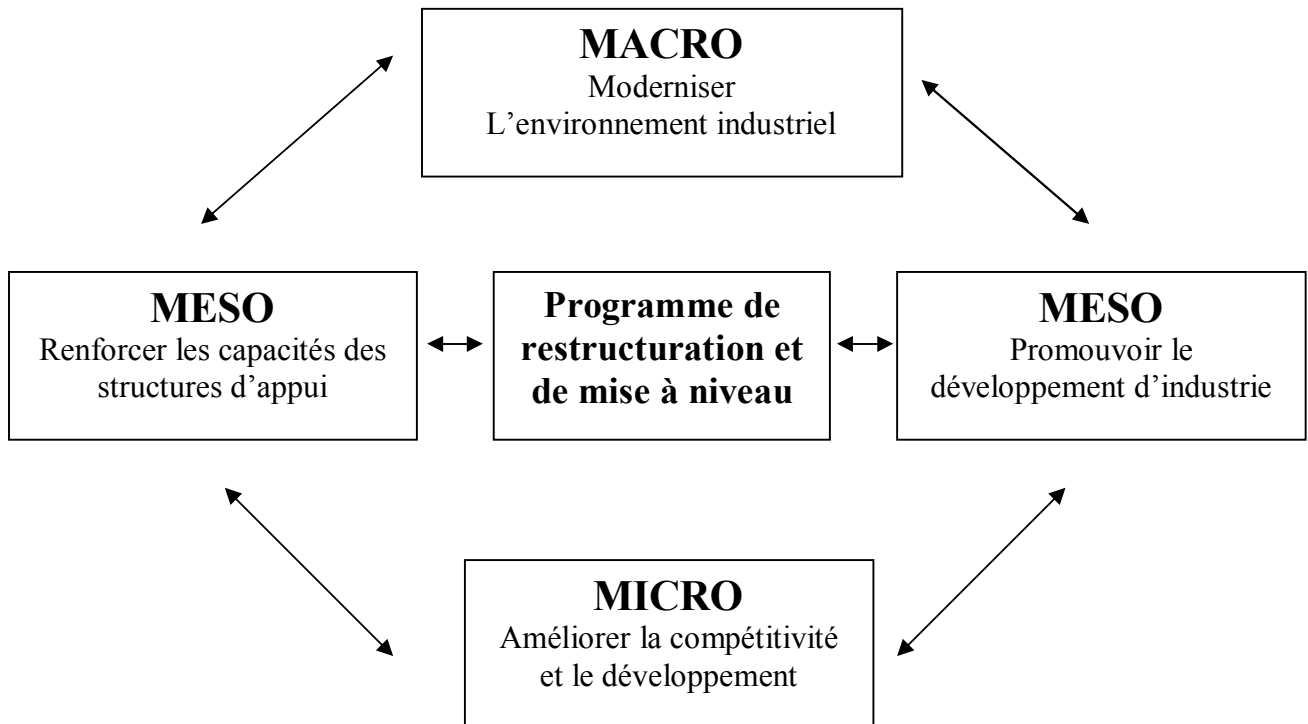
Plan de mise à niveau

DEFINITION DU PROGRAMME

MISE EN ŒUVRE



Dispositif opérationnel de mise à niveau des PME - PMI



ectuéés MEDA I – MEDA II :

MEDA Bilatéral	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Algérie			41	95	28	30.2	60	254.2
Egypte		75	203	397	11	12.7		698.7
Jordanie	7	100	10	8	129	15	20	289
Liban		10	86		86			182
Maroc	30		235	219	172	140.6	120	916.6
Syrie		13	42		44	38	8	145
Tunisie	20	120	138	19	131	75.7	90	593.7
Turquie		33	70	132	140	310.4	147	832.4
Gaza	3	20	41	5	42	96.7		207.7
Total bilatéral	60	371	866	875	783	719.3	445	4119.3
Assistance technique			22	20	21		84.1	146.1
Total	172	404	981	941	937	879.1	757.4	507.5

1955/2000			
Pays	Engagements	Paiements	Ratio en %
Algérie	194.2	30.4	15.6
Egypte	698.7	221.5	31.7
Jordanie	269	192.5	71.6
Liban	182	31.7	17.4
Maroc	796.6	166.8	20.9
Syrie	137	0.3	0
Tunisie	503.6	183.9	36.5
Turquie	551.1	30.2	504
Autorité palestinienne	207.7	85.2	41
Programmes régionaux	577.8	277.9	48.1
Total	4179.8	1220.5	29.2

INTRODUCTION GENERALE1

**CHAPITRE I APPROCHE HISTORIQUE ET THEORIQUE
A L'ETUDE DE LA PME – PMI**

Introduction5

SECTION 1 L'inéluctable grande dimension et ses limites6

Paragraphe 1 Rappel historique de la croissance des grandes entreprises6

A) Les progrès techniques6

B) La rationalisation du travail6

C) La concentration financière et industrielle7

Paragraphe 2 Pourquoi la grande taille ?.....7

A) Arguments théoriques8

1) J.S. Mill8

2) Karl Marx9

3) Joseph Schumpeter9

4) J. K. Galbraith9

B) Arguments techniques10

1) L'effet d'échelle10

2) L'effet d'apprentissage ou d'expérience10

3) L'effet de champ11

Paragraphe 3 Les limites de la grande taille et regain d'intérêt pour la PME - PMI11

A) Prolifération des PME – PMI13

B) PME – PMI facteur de transition d'une économie en mutation14

C) Atouts et dynamisme de la PME – PMI15

SECTION 2 PME – PMI et théorie économique17

Paragraphe 1 Théorie des économies d'échelle (ou déséconomies d'échelles)17

A) Les économies d'échelle technologique17

B) Les économies d'échelle managériale19

Paragraphe 2 Théorie des interstices et environnement économique21

Paragraphe 3 Théorie des objectifs de l'entreprise liée à la PME – PMI22

SECTION 3 Définitions et caractéristiques de la PME – PMI24

Paragraphe 1 approche qualitative et quantitative.....25

A) Approche qualitative.....25

B) Approche quantitative27

Paragraphe 2 Caractéristiques de la PME – PMI.....29

A) au plan microéconomique29

1) Le rôle majeur de l'entrepreneur « homme orchestre ».....29

2) La personnalisation de la gestion30

3) Rapidité dans le processus de décision31

4) Faible spécialisation du travail31

5) Un système d'information fiable31

B) au plan macroéconomique31

1) Environnement économique31

2) Inventions et innovations technologiques32

3) Facile adaptation aux tendances imprévisibles du marché32

.....	on d'emplois	33
.....	on de l'emploi aux USA	33
B) La France	35
C) La Belgique	35
D) Royaume-uni	36
Conclusion	40

CHAPITRE II CONSTITUTION DU PATRIMOINE PRODUCTIF NATIONAL ET REFORMES ECONOMIQUES

Introduction	42
SECTION 1 Prémices de l'avènement de la PME - PMI et stratégie de développement indépendant	43
<i>Paragraphe 1 Naissance de la PME – PMI en Algérie</i>	44
A- Le pacte colonial	44
B- Le plan de Constantine (1959 – 1963)	46
C- Le programme de Tripoli	47
D- La charte d'Alger de 1964	48
E- La proclamation du 19 Juin 1965 et la marginalisation du secteur privé	48
<i>Paragraphe 2 Co-existence de la PME – PMI (Publique et privée) dans la constitution du patrimoine productif national</i>	50
A- Développement boiteux de la PME-PMI privée (1967 – 1978)	50
B- Développement de la PME-PMI dans le programme d'investissement public Projets planifiés et pression des besoins	51
SECTION 2 Contraintes et fortes pressions extérieures.....	55
<i>Paragraphe 1 Le fardeau de la dette extérieure.....</i>	55
A) Le poids de la dette extérieure et chute brutale des prix du pétrole	56
<i>Paragraphe 2 Le programme d'ajustement structurel (P.A.S).....</i>	58
A) Le plan d'ajustement structurel et son impact sur le système productif national public ou privé	59
Section 3 L'impact des réformes sur le système productif national	61
<i>Paragraphe 1 Statut de l'entreprise publique algérienne et sa difficile adaptation aux mécanismes de marché.</i>	61
A- Entreprise et théorie économique	62
B- Entreprises publiques et satisfaction des besoins	62
C- Constat d'échec et perspectives de renouvellement de la doctrine en matière d'industrialisation	63
<i>Paragraphe 2 Mutation du système productif national et réformes</i>	65
A- Les réformes de la décennie 1980 (ou réformes de 1 ^{ère} génération).....	65
B- Les réformes de la décennie 1990 dites de seconde génération	66
1) La loi sur la monnaie et le crédit d'avril 1990	67
2) Gestion des taux de change	67
3) La libération du commerce extérieur	67
4) La loi de 1995 sur le commerce et les prix	67
5) La loi sur les relations de travail de 1990	67
6) Le code du commerce	67
7) La loi de 1995 sur les capitaux marchand de l'Etat	67

Public (données chiffrées)	68
.....	68
B- Performances de l'entreprise publique	69
1) Baisse de la production industrielle et sous utilisation des capacités de production	69
2) La part du secteur des industries manufacturières dans la valeur ajoutée	72
3) La consommation individuelle des ménages	72
Paragraphe 4 Le désengagement de l'Etat	73
A- Rappel théorique	74
B- Rappel historique	74
1) La conception libérale du rôle de l'Etat	74
2) Désétatisation	76
3) Déréglementation	76
4) Application des règles de gestion	77
Conclusion	78

CHAPITRE III

LES PROBLEMES INHERENTS AU DEVELOPPEMENT DE LA PME-PMI ET LEUR PRISE EN CHARGE

Introduction	80
Section I reconfiguration du tissu PME – PMI	81
Paragraphe 1 Difficultés d'une définition homogène de la PME-PMI algérienne.....	82
A- Définition du ministère de la PME-PMI et artisanat	82
B- Définition de l'office nationale des statistiques (ONS)	82
C- Définition de la caisse nationale assurance salariés (CNAS).....	82
Paragraphe 2 Etat des lieux (données chiffrées)	83
A- Evolution de la population des PME-PMI	84
B- Classification par catégories des salariés	86
C- Classification par secteur d'activité	87
D- Répartition spatiale des PME-PMI	89
E- Evolution des projets d'investissement PME-PMI	90
Paragraphe 3 Performances des PME-PMI à la création de la valeur ajoutée	92
A- Contribution de la PME-PMI à la valeur ajoutée	92
B- Contribution de la PME-PMI à la formation du BIB	93
C- Contribution de la PME-PMI au développement des échanges extérieurs	93
1- Les importations	94
2- Les exportations	95
D- Contribution de la PME-PMI à la résorption du chômage (formule ANSEJ)	96
Section II La trilogie (financement, foncier, informel) obstacles majeurs au développement de la PME-PMI.....	98
Paragraphe 1 Le financement	98
A- La problématique du financement (approche théorique)	98
B- La relation PME-PMI - Banque.....	99
Paragraphe 2 Le foncier industriel.....	101
A- Situation actuelle du foncier industriel	102
Paragraphe 3 Informel et concurrence déloyale.....	103
A- Economie informelle	103
B- Contrefaçon et contrebande	105

	les pouvoirs publics pour la promotion de la PME-	107
Introduction		107
Paragraphe 1 Mise en place des structures d'appuis pour le développement de la PME- PMI		107
A- L'agence nationale pour le développement de l'investissement		107
B- ANSEJ		110
1- Le financement mixte		110
2- Le financement triangulaire		110
C- CNAC (Caisse Nationale d'Allocation Chômage)		110
Paragraphe 2 Appuis au financement des PME – PMI		111
A- Mise en place du fond de garantie à la PME-PMI. FGRA créé le 11/11/2002		111
B- Création de la caisse de garantie des crédits à l'investissement des PME (CGCI)		112
C- Le fond de capital risque		112
D- La création d'une banque pour le développement de la PME-PMI		113
E- Signature de protocoles d'accords		113
F- Recherche et mobilisation des fonds pour la PME		113
Paragraphe 3 Mise en place de structures d'accompagnement de la PME-PMI		114
A- La création de pépinières d'entreprises		114
B- Mise en place au niveau régional de centres de facilitation		114
C- L'installation des services extérieurs de la PME-PMI et de l'artisanat		115
D- Mise en place d'un système d'information économique et statistique par le recours au NTCI		115
E- L'installation du comité sectoriel permanent à la recherche scientifique et développement de la recherche.		115
F- La création d'un centre national de la sous-traitance et du partenariat		116
Paragraphe 4 Programmes de mise à niveau		116
A- Programme de mise à niveau des entreprises industrielles (plus de 20 salariés)		117
B- Programme d'appuis aux PME-PMI algériennes, EURO-DEVELOPPEMENT PME (plus de 20 salariés)		117
1- Contenu du programme		118
2- Outils d'intervention		118
C- Programme national de mise à niveau de la PME et de son environnement (moins de 20 salariés)		119
1) Actions sectorielles		119
2) Actions régionales		119
3) Actions sur l'environnement institutionnel et les services d'appuis à la PME		120
4- Effets attendus du dispositif		120
D- Programme ONUDI		121
E- Le projet allemand PME-conform (entre 20 et 205 employés)		121
F- Essai d'évaluation des programmes de mise à niveau		122
1) Sur le plan quantitatif		123
2) Sur le plan qualitatif		123
Conclusion		126

CHAPITRE IV ENVIRONNEMENT STRATEGIQUE DE LA PME-PMI FACE AU DEFIS DE LA MONDIALISATION

Introduction.....	128
SECTION I « Le processus de Barcelone » et ses retombées sur le devenir de la PME-PMI	129
<i>Paragraphe 1 Relations UE – Pays méditerranéens</i>	129
A- Le contexte géostratégique à l’élaboration du « processus de Barcelone »	129
B- Le contenu du « processus de Barcelone »	130
C- La constitution progressive d’une zone de libre échange	131
D- Limites du processus (un premier bilan).....	132
<i>Paragraphe 2 Relations UE – Algérie (une année après l’entrée en vigueur de l’accord d’association).....</i>	134
A- Démantèlement tarifaire et évolution des échanges	134
B- Démantèlement tarifaire et impact sur les prix.....	135
C- Démantèlement tarifaire et parts de marché.....	136
D- Démantèlement tarifaire et vulnérabilité des PME-PMI	137
SECTION II Le redéploiement stratégique de la PME-PMI et pratique des affaires..	139
<i>Paragraphe 1 Au plan microéconomique Les nouvelles missions de l’entrepreneur... 140</i>	140
A- L’entrepreneur d’aujourd’hui, artisan d’hier.....	140
B- L’entrepreneur d’aujourd’hui, artisan du futur.....	141
C- Les nouvelles stratégies managériales	142
1- Etude de diagnostic	144
2- Elaboration et création d’un système marketing	145
<i>Paragraphe 2 Au plan macroéconomique Environnement et « pratique des affaires en Algérie ».....</i>	145
A- Rapport de l’Oxford Business Group (O.B.G.).....	146
B- Rapport de la Banque Mondiale sur la pratique des affaires.....	147
C- Rapport de la Société Financière Internationale (S.F.I.) institut du Groupe de la Banque Mondiale.....	149
D- Rapport du Conseil National Economique et Social (CNES).....	151
E- Rapport de la COFACE.....	152
<i>Paragraphe 3 Suggestions, propositions, recommandations des chefs d’entreprises Algériens.....</i>	154
A- Programme de mise à niveau	154
B- Soutien à l’investissement	154
1- En matière de crédit	154
2- Foncier industriel	154
3- Incitations fiscales à l’investissement	155
4- Fiscalités et charges sociales	155
C- Financement de l’économie.....	156
E- Mesures incitatives spécifiques à la promotion immobilière	156
F- Promotion des exportations hors hydrocarbures.....	156

	état pour l'amélioration du climat d'affaires	158
	ment, foncier, informel	158
A- Le financement		158
1) Réformes et modernisation des banques		159
2) Les marchés financiers		160
3) Le marché obligataire		161
4) Les autres substituts aux crédits bancaires		162
5) Le marché des changes		163
B- Le Foncier Préoccupation centrale des pouvoirs publics		163
1- Evaluation du patrimoine du foncier industriel		164
2- L'attente des opérateurs économiques		164
3- L'attitude des pouvoirs publics		165
4- Foncier et convoitises rentières		165
B- La formalisation du secteur informel (une solution).....		166
Paragraphe 02 Le devenir de la PME – PMI et avant-projet de « nouvelle stratégie industrielle »		168
A- Contenu de l'avant projet de « la nouvelle stratégie industrielle »		168
1) PME – PMI et mutations systémiques		168
2) Choix des branches et redéploiement spatial		169
B- Intelligence économique et réduction des facteurs de vulnérabilité		170
C- Environnement économique et attractivité des investissements directs étrangers (I.D.E.)		171
Conclusion		175
CONCLUSION GENERALE		176
BIBLIOGRAPHIE		181
LISTE DES ABREVIATIONS ET SIGLES		186
LISTE DES TABLEAUX.....		187
ANNEXES		189