

**Université d'Oran**  
**Faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales**

**Mémoire de Magister en sciences économiques**  
**option : Gestion**

<p><b>FORCES ET FAIBLESSES DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE PRIVEE ALGERIENNE DANS LE CONTEXTE DES REFORMES ECONOMIQUES</b></p>
---

**Présenté par:**

**Houria SEKKAL épouse MAHDJOUR**

**Sous la direction de:**

**Mr Rafik BOUKLIA HASSANE**

**Membres du jury :**

Président : M. CHOUAM Bouchama – Professeur – Université d'Oran.

Rapporteur: M. BOUKLIA – HASSANE Rafik – Maître de conférences – Université d'Oran.

Examineur: M. REGUIEG – ISSAD Driss – Professeur – Université d'Oran.

Examineur: M. BENTABET Bouziane – Maître de conférences – Université de Mascara

**Année 2011-2012**

## *Remerciements*

*Tout travail de recherche n'est jamais l'œuvre d'une seule personne, je tiens donc à exprimer ma sincère reconnaissance et mes remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.*

*Je remercie tout particulièrement le Professeur Rafik Bouklia Hassane d'avoir accepté d'être mon directeur de recherche. Ses précieux conseils et sa patience m'ont permis de mener à terme mon mémoire.*

*Je remercie les professeurs M. CHOUAM Bouchama, M. REGUIEG – ISSAD Driss et M. BENTABET Bouziane qui ont eu l'amabilité d'accepter d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici, l'expression de ma gratitude.*

*Je tiens également à remercier Mr Bachir Boulenouar, Doyen de notre université et Mr Abdelhamid Fekih, Vice-Doyen chargé de la Post Graduation d'avoir su m'encourager à finir ce travail. Je ne les remercierais jamais assez.*

*Enfin, j'adresse mes plus sincères remerciements à ma famille, à tous mes proches et amis qui m'ont toujours soutenue et encouragée au cours de la réalisation de ce mémoire.*

## RESUME

De la petite entreprise à la grande entreprise, la PME, petite et moyenne entreprise, a su trouver sa place et se développer avec succès dans un contexte économique en pleine évolution. L'enjeu et l'intérêt que représente la PME sont révélateurs de son rôle clé dans la recherche de solutions à certaines crises économiques dans le contexte de la globalisation.

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

Cet intérêt tient d'abord à son expansion et à son poids dans notre économie et à la forte croissance du chômage.

Désormais, c'est sur la petite entreprise et les petits entrepreneurs que repose la création de l'emploi et la modernisation de l'économie algérienne.

Confrontée à un environnement socio-économique marqué par la mondialisation des échanges et la compétitivité, l'Algérie s'est engagée dans un programme de mise à niveau dont l'objectif est de soutenir les dynamiques d'intégration et de croissance industrielle.

La mise à niveau se veut un dispositif d'incitation à l'amélioration de la compétitivité des entreprises.

**Mots-clés:** Entreprise, PME, Entrepreneur, Entreprenariat, Compétitivité, PME algérienne, Réforme économique en Algérie, Mise à niveau de l'entreprise.

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

En Algérie, la question de la participation des entreprises privées au développement de l'économie nationale a toujours occupé une place marginale dans les textes traitant des politiques économiques.

Le modèle d'industrialisation retenu à la fin des années 60 exclut de fait une large insertion du capital privé dans le secteur productif. La place limitée qui allait lui être réservée dans ce processus est déterminée par deux caractéristiques majeures du modèle :

La première, d'ordre technique, résulte de la prééminence d'industries de bases mises en place sous forme de pôles industriels. Dans ce cadre, la petite et moyenne industrie seule accessible au secteur privé, se voit accorder un rôle mineur, notamment durant la période de constitution des secteurs entraînants.

La seconde, d'ordre sociopolitique, s'inscrit dans le prolongement de ces raisons techniques. Le rôle moteur, dans le processus d'ensemble est confié à l'entreprise publique, instrument privilégié et garant de la souveraineté de l'Etat sur les secteurs dits stratégiques.

L'émergence du secteur public, puis son affirmation comme base principale du développement économique national, ne favorisent pas la participation et l'insertion du secteur privé, de l'indépendance au début des années 1980.

Cependant, les faibles performances de l'appareil productif étatique aggravées par la chute des cours du pétrole en 1986, ont généré la crise économique des années 80 et consacreront la fin d'une période de relative aisance financière.

L'Etat n'est, plus en mesure d'assurer complètement l'approvisionnement de l'économie en biens de consommation et de production, ou de financer la croissance dans sa totalité.

Désormais, l'Etat doit pallier la diminution de ses ressources financières. Locaux commerciaux, immeubles et terres agricoles jusque-là propriété inaliénable de l'Etat sont mis sur le marché. Parallèlement, celui-ci fera appel au capital privé national et étranger par l'ensemble des mesures adoptées à partir de 1988.

La conscience des avantages liés au développement des petites et moyennes entreprises et de leur contribution à l'amélioration de la situation économique se développe.

Dès 1988, des mesures sont prises pour encourager et promouvoir l'investissement privé, elles sont renforcées par les réformes économiques entamées en 1993 dans le cadre de la libéralisation, et la privatisation.

Les difficultés qu'ont rencontrés les grands projets industriels et les grandes unités de production publique, remettent en question le modèle d'industrialisation (industries industrialisantes) et la préférence incontestée pour la grande entreprise publique.

Le secteur privé, longtemps livré à lui-même, devient, de fait, l'acteur principal de notre économie.

La place et le rôle socio-économique de la petite et moyenne entreprise sont progressivement mis en avant de la scène.

À la politique des grands projets industriels succède une politique d'édification d'un tissu industriel dans lequel les PME joueraient un rôle important notamment pour assurer le développement économique.

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

En effet, l'ensemble des statistiques consultées confirme que les PME occupent depuis le milieu des années 90, une place significative dans notre économie, et notamment celle de petite dimension.

La question fondamentale à laquelle nous nous efforcerons de répondre, est de savoir si *les mesures prises en faveur du secteur privé, outre le fait qu'elles aient accru la participation des PME dans l'activité économique nationale, ont permis l'émergence d'un secteur industriel compétitif, suffisamment développé et diversifié, capable de relever le défi de l'industrialisation et prendre le relais du secteur public, dans un contexte global très difficile ?*

L'intérêt croissant pour les petites et moyennes entreprises et leur évolution positive malgré les crises économiques successives dans le monde a naturellement orienté notre recherche vers une analyse de la petite et moyenne entreprise en Algérie. Nous évoquerons cette réalité économique dans le cadre des réformes actuelles.

Avant de traiter de la PME algérienne, nous tenterons dans une première partie, pour mieux cerner ce phénomène, de définir le cadre théorique, notamment les critères de définition de la PME en termes de données qualitatives et quantitatives.

Des études d'auteurs viendront corroborer cette description et souligneront la difficulté de parvenir à une définition unique. Le rôle essentiel de l'entrepreneur, son indépendance et sa place dans un marché en pleine évolution fera l'objet d'une analyse de la théorie de l'entrepreneur.

Cette analyse insistera sur les concepts d'entrepreneur et de propriétaire-dirigeant, sa fonction, son comportement et ses motivations. Le cadre théorique qui introduira plus précisément le concept de la petite et moyenne entreprise nous permettra de mieux cerner la problématique autour de laquelle s'articule notre travail et les caractéristiques de l'entrepreneur algérien.

Dans une seconde partie, la présentation du contexte macro-économique permettra de rappeler l'ensemble des réformes qui constituent le cadre institutionnel dans lequel évolue l'investissement privé en Algérie, et qui marqueront le passage progressif d'une économie administrée à une économie de marché.

Aussi pour cerner la réalité actuelle des PME, il est nécessaire d'étudier leur évolution dans le nouveau contexte créé par la réforme économique.

Dans ce cadre, sur la base d'une étude sectorielle, et de la participation du secteur privé à la valeur ajoutée, nous analyserons l'évolution des petites et moyennes entreprises privées en Algérie, nous nous intéresserons plus particulièrement au secteur privé industriel, afin d'en déterminer ses forces et ses faiblesses.

Nous consacrerons la troisième partie de notre recherche, à l'illustration pratique de ce type d'entreprises.

Une étude micro-économique, à partir d'une enquête portant sur 24 PME situées dans la wilaya d'Oran, nous permettra de valider les conclusions de la seconde partie.

Pour ce faire, nous étudierons ces entreprises sur deux périodes différentes, (la première, en 1995 au moment de l'engagement du pays dans la voie de l'économie de marché, et la seconde, en 2010, plus d'une décennie et demi après la mise en place des réformes), afin d'obtenir une plus juste appréciation de l'évolution des PME dans le contexte des réformes.

Dans la dernière partie, nous nous interrogeons sur les perspectives de la PME algérienne. Quelle stratégie adopter pour permettre le développement économique de secteur productif afin de le libérer des contraintes qui entravent sa participation à la création d'emploi et de richesses.

La mise à niveau de l'entreprise et de son environnement semble être un impératif afin de relever le défi de l'industrialisation.

**PREMIÈRE PARTIE: ANALYSE THEORIQUE DE LA PETITE ET  
MOYENNE ENTREPRISE**



# **CHAPITRE 1- DÉFINITION DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE**

L'intérêt des économistes pour l'entreprise de petite et moyenne dimension s'est accru depuis le début des années 70. Les chocs pétroliers, la crise économique et le développement du chômage se sont traduits par un regain d'intérêt tant de la part des pouvoirs publics que des scientifiques à l'égard des PME. « Small is beautiful », le titre du livre de SCHUMACHER, paru en 1973, sert de bannière à ce renouveau.

## **SECTION 1- JUSTIFICATION DE LA RECHERCHE EN PME**

L'engouement scientifique suscité par l'entreprise de taille réduite est donc récent. A l'origine de cet intérêt se trouve la prise de conscience de la spécificité de la PME sous beaucoup d'aspects. Ainsi, depuis qu'elle n'est plus considérée comme la réplique miniature de la grande entreprise, les études sur la PME ne cessent de se multiplier. Le nombre croissant de congrès et programmes doctoraux qui lui sont consacrés et la multiplication de publications et revues spécialisées, témoignent de ce changement de mentalité.

Olivier TORRES s'est interrogé sur ce qui pousse les chercheurs à s'intéresser exclusivement aux PME, et propose trois types de justifications :

### **1. LA JUSTIFICATION EMPIRIQUE : LA PME COMME CHAMP D'ANALYSE**

Les PME occupent une place importante dans la plupart des économies. En France, en 1986, les PME de moins de 50 employés représentaient 98,8 % des établissements recensés par l'INSEE et environ la moitié des emplois (Julien et Marchesnay, 1988). La création du ministère de la PME dans un grand nombre de pays témoigne de l'importance que les élus politiques accordent désormais aux entreprises de petites dimensions. La PME constitue un « enjeu de taille » pour amorcer la lutte contre le chômage. Ces entreprises de dimension humaine posséderaient toutes les caractéristiques requises pour s'adapter aux situations de crise : souplesse dynamisme et flexibilité. Le phénomène PME constitue donc un enjeu économique et justifie de ce fait les études qui lui sont consacrées. L'aspect salutaire de la PME présentée souvent comme « modèle d'adaptation à la crise » s'apparente au phénomène

du « Small is beautiful » mais il semble que d'autres raisons peuvent expliquer les recherches sur la PME.

## **2. LA JUSTIFICATION MÉTHODOLOGIQUE : LA PME COMME OUTIL D'ANALYSE**

Par sa faible dimension la PME est souvent présentée comme une unité productive dont les phénomènes sont plus facilement identifiables plus lisibles (d'Amboise et Maldowney 1988). Selon Marchesnay (1993), la recherche en PME permet de faire apparaître « concrètement, visiblement aux yeux de l'observateur, ce qui est caché, difficile à saisir et à interpréter dans les organisations de grande dimension ». De même Sarnin (1990), à partir d'une enquête visant à cerner l'impact des changements stratégiques sur les politiques de formation en PME, pose la question de savoir quelle est la spécificité de ces éléments par rapports aux grandes entreprises : « Ne sont-ils pas simplement plus facilement appréhendables par l'observateur ? » Ainsi, « la pertinence de l'objet PME tient plus dans sa valeur heuristique d'analyse des changements que dans la construction d'une catégorie d'un concept empirique particulièrement utile » (Sarnin, 1990) l'intérêt du concept PME est d'abord méthodologique dans la mesure où certaines pratiques stratégiques sont plus faciles à percevoir que dans les très grandes entreprises où tout est plus dilué.

## **3. LA JUSTIFICATION THÉORIQUE: LA PME COMME OBJET D'ANALYSE**

Au cours des années 1980, les PME ont acquis un véritable statut en tant qu'objet de recherche scientifique. Quels sont alors les fondements théoriques qui justifient cette évolution ?

Sur le strict plan économique Julien, (1993) a recensé plusieurs théories expliquant la présence des petites entreprises. Le rôle de l'entrepreneuriat, la théorie des interstices, les critiques à l'égard des économies d'échelle ou de champ, les besoins de flexibilité et les mutations de nos systèmes productifs sont autant de justifications théoriques qui plaident en faveur d'un renouveau de la théorie économique basée sur l'instabilité plutôt que sur la recherche d'équilibre

## SECTION 2- DÉFINITION DE LA PME

De la petite entreprise à la grande entreprise, la PME, petite et moyenne entreprise a su trouver sa place et se développer avec succès dans un contexte économique en pleine évolution.

L'enjeu et l'intérêt que représente la PME sont révélateurs de son rôle clé dans la recherche de solutions à certaines crises économiques dans le contexte de la globalisation.

Caractérisée par un dynamisme, et une flexibilité, la PME permet une adaptation plus rapide aux contingences économiques.

D'autre part, sa diversité impliquera plusieurs définitions, en fonction de la dimension du type d'activités et de son statut juridique (de la société unipersonnelle à la société anonyme).

Pour toutes ces raisons, il est difficile de générer une définition exhaustive de la PME. Ainsi la définition de la petite et moyenne entreprise peu se subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de références utilisés :

- d'une part, nous avons les définitions utilisant des paramètres **qualitatifs**, (également dénommés critères théoriques et sociologiques),
- et d'autre part celles utilisant des critères **quantitatifs**, appelés aussi descriptifs.

Pour obéir à des impératifs d'efficacité, la PME est souvent définie au moyen de paramètres quantitatifs tels que le chiffre d'affaire, le total bilan ou le plus souvent l'emploi.

### 1. LES DONNÉES QUALITATIVES

L'approche qualitative nous livrera la réalité socio-économique fondée sur des éléments tels que la dimension humaine de 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»<sup>1</sup>.

Cette définition constitue un point de départ commun à toutes les définitions possibles en fonction du type d'entreprise et la gestion pratiquée.

---

<sup>1</sup> CONFEDERATION GENERALE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES. Définition permanente. Service de documentation 1983 page 1

Un élément fondamental revient avec constance, il s'agit de cette **dimension humaine** liée à la personnalisation de la gestion de l'entreprise. Un exemple de cette personnalisation de l'entreprise est illustré, aux Etats Unis, 1953, dans une étude effectuée par la «La Small Business Administration (S.B.A)». Cette administration, créée dans le souci de protéger les petites et moyennes entreprises, retient trois critères définissant la PME qui correspondent à :

1. L'indépendance.
2. L'appartenance à un entrepreneur indépendant.
3. Et la place modeste sur le marché, et par conséquent le pouvoir négligeable sur l'environnement économique.

### **1.1 Le rapport Bolton**

Au début des années 1970, en Grande Bretagne, un travail d'envergure fut entrepris afin de conceptualiser la petite entreprise comme entité socio-économique. Une commission, sous la présidence de J.E BOLTON, est chargée d'analyser la problématique de la PME. Cette étude, rejoint le «Small business Administration » en ce qui concerne les critères de définition des PME qui repose sur les critères suivants :

Une part de marché relativement restreinte.

L'indépendance de la société.

Une gestion personnalisée de l'entreprise par son propriétaire.

Il ne s'agit donc pas d'une structure managériale formalisée

Le propriétaire est présent à tous les niveaux de gestion et ne délègue pas le pouvoir de décision. Ce rapport, met donc, à son tour l'accent sur les éléments liés à la personnalité des dirigeants de PME.

Cette indépendance de gestion et de la concentration de pouvoirs inscrit la PME dans un «organigramme plat», la taille de l'entreprise peut faire basculer cette gestion flexible caractérisée par un cadre prévisionnel à court terme, à une structure managériale un peu plus formalisée si l'entreprise atteint 200 employés.

Le critère d'indépendance de la PME, exclut les entreprises de taille réduite qui font parties d'un groupe plus important. Les filiales de grandes sociétés ne sont donc pas considérées

comme PME. Ces études mettent l'accent sur la diversité des entreprises, et montre la difficulté à aboutir à une définition unique.

## 1.2 Définition multicritères

Dans la réalité des affaires, l'observateur est frappé par l'extrême diversité de cet ensemble composite, hétérogène formé d'entreprises œuvrant dans tous les secteurs productifs, depuis l'agriculture, jusqu'aux services les plus sophistiqués.

La définition de la PME peut englober, outre l'aspect et le rôle incontournable de l'entrepreneur, d'autres caractéristiques sur le personnel et ses relations avec la direction.

La petite taille de l'entreprise implique des liens étroits entre les salariés et leurs supérieurs, mais aussi entre les clients et les fournisseurs ou propriétaires. La marge de manœuvre est limitée dans le cas de négociations pour les achats ou les ventes et l'acquisition de capitaux ou le recours au crédit, ainsi l'autofinancement demeure la solution la plus fréquente.

Des critères d'ordres qualitatifs, ont également été développés par WYNARCZYK<sup>2</sup> pour définir la PME et la distinguer de la grande entreprise. Pour cet auteur, on ne peut définir la PME, sans tenir compte de trois éléments essentiels: l'incertitude, l'innovation et l'évolution, des caractéristiques auxquelles doit faire face la PME.

**L'incertitude** : selon cet auteur, elle se présente sous trois formes :

- la première, est induite par la *dépendance au marché*, et l'imposition des prix par celui-ci.
- La seconde est due au *nombre réduit de clients*, du fait que l'entreprise n'offre dans bien des cas qu'un seul produit ou service, ou lorsque l'activité est limitée à la sous-traitance d'un produit unique pour une grande entreprise.
- La troisième *résulte du lien qui unit l'entreprise à son dirigeant*, est au fait que la fonction managériale soit concentrée entre les mains du dirigeant ou de sa famille. Dans ce type de gestion le dirigeant peut réaliser ses objectifs personnels au travers de l'entreprise, et peu parfois préférer satisfaire ses aspirations plutôt qu'augmenter le profit et les ventes.

---

<sup>2</sup> WYNARCZYK (1993), *the managerial labour market in small and medium-sized enterprises*, London Routledge.

**Le processus d'innovation** ne concerne pas seulement des projets de haute technologie mais aussi le développement quotidien de l'entreprise. Cela peut aussi être une action ponctuelle pour répondre à des pressions concurrentielles.

Cette réactivité est rendue possible grâce au caractère flexible de la PME. Les modifications opérées peuvent concerner les procédés de fabrication du produit ou la définition des tâches et répartition du travail entre les individus.

Cette capacité à s'adapter rapidement aux changements imposés par le marché, permet de réduire l'incertitude évoquée par l'auteur.

**L'évolution** liée au processus de changement et de croissance comporte plusieurs étapes définies en termes de structures organisationnelles. Wyrnarczyk précise que la PME n'est pas une grande entreprise réduite, mais existe en tant qu'entité originale et flexible, évoluant au fil des contingences économiques.

De nombreux auteurs ont à leur *tour cherché* à définir la PME de manière qualitative, et ceci en proposant un certain nombre de critères jugés indispensables pour mieux la cerner.

Ainsi le premier critère mis en évidence par G. HIRIGOYEN (1984)<sup>3</sup> est ce rôle du chef d'entreprise qui assume «les **responsabilités** financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise quelle que soit la forme juridique de celle-ci».

Toujours selon cet auteur, le second critère est lié à **la propriété** du patrimoine social. Il précise que la majorité des actifs appartiennent au dirigeant, souvent dans un cadre familial, d'où l'indépendance de la PME.

Enfin le troisième critère retient l'objectif de **rentabilité**, qui consiste plus en une conservation du patrimoine investi qu'une maximisation de la valeur des parts sociales. Cette rentabilité d'exploitation se pratique à court terme. Dans cette optique, les prélèvements à usage personnel de la part des dirigeants ne favorisent pas une croissance, souvent alimentée par des modes de financement externes.

En conclusion, le caractère personnalisé de la gestion et la spécialisation insuffisante de la direction débouchent sur une stratégie peu formalisée de la PME.

---

<sup>3</sup> G. Hirigoyen (1984), «Contribution à la connaissance des comportements financiers des moyennes entreprises familiales », thèse de doctorat d'état en sciences de gestion, université de Bordeaux. 1984.

Les relations étroites entre les dirigeants et employés permettent une communication efficace et rend possible tout type de changement et ce, à court terme.

**La flexibilité** d'une part, et **la proximité** du marché d'autre part sont des atouts majeurs qui permettent à la PME de s'adapter rapidement et d'être réactive en cas de problèmes d'où son dynamisme.

Donc, tout s'articule autour de cette dimension humaine matérialisée par le chef d'entreprise et sa gestion personnalisée. De cette indépendance découle sa diversité

Pour P A JULIEN<sup>4</sup>, il n'y a pas de frontière claire et précise entre la petite et la grande entreprise. Les caractéristiques de la PME ne doivent pas être considérées en complète opposition avec celles de la grande entreprise.

Il propose une réflexion dans le cadre d'un continuum. Entre les deux extrêmes se situe une infinie diversité d'entreprises avec des différences selon les marchés, les secteurs, les directions...

Pour cet auteur, on peut disposer les différents éléments définissant une entreprise sur plusieurs continuum allant du moins au plus, de la très petite à la grande entreprise :

- De la centralisation à la décentralisation de la gestion ;
- D'un marché local et protégé à un marché national et international ;
- D'une stratégie intuitive à une stratégie formalisée ;
- D'un secteur traditionnel ou mature à un secteur moderne et à produits de pointe ;
- D'une technologie traditionnelle et d'une innovation faible à une technologie de pointe et à une innovation radicale.

Les éléments essentiels qui caractérisent la PME, sont donc pour P.A Julien :

**La petite taille**, caractérisée par des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail plutôt informel. La PME s'oppose en cela à la grande entreprise plus anonyme, fortement hiérarchisée et formalisée.

---

<sup>4</sup> P A Julien, Qu'est-ce qu'une PME ? Six caractéristiques qui permet enfin de les identifier, Le Devoir, Octobre 1984, page 2

**La centralisation**, qui se traduit par une personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant.

*Une faible spécialisation*, au niveau de la direction, des employés et l'équipement : la direction assume les aspects stratégiques, commerciaux et les rapports avec les institutions aussi bien que les tâches liées à la production

*Une stratégie intuitive*, le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie

*Des systèmes d'informations internes et externes peu complexes et peu formalisés*: le contact et le dialogue direct sont préférés aux mécanismes complexes et écrits.

La variété des critères et des définitions nous montre qu'il est impossible d'enfermer les PME dans une définition statique. Toutefois, il est indéniable que tout s'articule autour de cette dimension humaine matérialisée par le chef d'entreprise et sa gestion personnalisée.

## **2. LES DONNÉES QUANTITATIVES**

L'approche quantitative repose souvent sur une analyse qui classe les entreprises par taille et selon le nombre d'employés. Ces critères qualitatifs sont plus simples à utiliser quand il s'agit de mener une étude empirique sur les PME, ou de lui appliquer des dispositions législatives spécifiques notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale.

Cependant le critère de taille n'entre pas seul dans le concept de la PME. La définition tient compte de la spécificité juridique de la personne morale, mais aussi de la structure organisationnelle.

### **2.1 Une combinaison de critères**

D'un point de vue exhaustif et selon la pertinence, les critères quantitatifs englobent le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital, le patrimoine net, la capacité de production, le nombre d'employés, le chiffre d'affaires, la part de marché et les investissements. Cette liste peut être complétée en fonction du rayon d'activité géographique, et du type de la relation propriété-pouvoir.



Les deux critères essentiels qui permettent de déterminer la spécificité de la PME sont :

- le chiffre d'affaires soumis aux fluctuations économiques
- et le nombre d'employés (parfois difficile à comptabiliser dans une entreprise familiale) selon le secteur économique, l'analyse s'affirmera avec des paramètres tels que le travail et le capital.

## **2.2 Les critères de la Small Business Administration (S.B.A.)**

Afin de rendre la définition de la PME opérationnelle, la S.B.A Américaine a établi des critères quantitatifs, dont les limites diffèrent par secteur, pour chacun des différents programmes d'assistance aux PME.

La SBA définit la PME selon deux critères cumulatifs :

L'indépendance, tant pour la dépendance du capital que pour la gestion ;

L'absence de position dominante sur le marché dans son secteur d'activité.

Des critères de taille et de chiffre d'affaires sont ajoutés à ces deux éléments, qui varient selon les secteurs d'activités. Ils apportent leurs contributions à la définition de la PME en se basant sur le nombre d'employés et le volume des ventes. Les programmes d'assistance, c'est-à-dire les prêts et les limites selon les secteurs, sont classés par la S.B.A. comme suit :

**Tableau 1 : Les critères retenus par la S.B.A<sup>5</sup>.**

<b>Groupes d'industries</b>	<b>Critères (selon l'industrie)</b>	<b>Intervalles des limites</b>
Commerce de gros	Travailleurs occupés	Moins de 100
Commerce de détail	Recettes maximales annuelles	De 5 à 20 millions de \$, selon les sous-secteurs
Construction	Travailleurs occupés	De 7 à 17 millions de \$, selon les sous-secteurs
Manufacture	Travailleurs occupés	De 500 à 1500 selon les sous secteurs
Transports	Recettes maximales annuelles	De 1 à 25 millions de \$ selon les sous secteurs
Extraction	Travailleurs occupés ou recettes maximales annuelles	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$
Agriculture	Recettes maximales annuelles	De 0.5 à 9 millions de \$ selon les sous secteurs
Services	Travailleurs occupés ou recettes maximales annuelles	De 500 à 1500 ou de 3.5 à 21.5 millions de \$ selon les sous secteurs

Encore un exemple aussi intéressant soit-il qui vient corroborer l'idée de la difficulté de cerner la réalité des PME.

### **2.3 Les critères de l'Union Européenne**

Suite aux différentes crises économiques résultant des deux chocs pétroliers, la PME suscite un regain d'intérêt de par son rôle et sa réactivité durant cette période.

Le poids économique des PME, a conduit la commission européenne à mettre en place en 1992 l'Observatoire européen des PME. Ce dernier aura pour fonction d'observer la situation et l'évolution des PME, leur réaction à l'égard du marché européen, et de fournir des statistiques nécessaires à leur études.

---

<sup>5</sup> Source : standard industriel code, S.I.C. 3/96

La diversité des PME, amène la Commission Européenne<sup>6</sup> à se pencher sur l'étude de la taille et des formes organisationnelles des entreprises. Elle propose une définition de la PME qui se base sur des critères d'ordres quantitatifs (la taille, et le chiffre d'affaire) et qualitatifs (l'indépendance de l'entreprise). Sont donc considérées comme PME, les entreprises:

- Employant moins de 250 personnes (le nombre de personnes employées correspondent au nombre d'unités de travail-année) ;
- Dont le chiffre d'affaires n'excède pas 40 millions d'euros, ou que le total du bilan annuel n'excède pas 27 millions d'euro.
- Et qui respectent un critère d'indépendance: sont considérés comme indépendantes, les entreprises dont le capital social ou les droits de vote détenus par d'autres entreprises ne dépassent pas le seuil de 25 %.

Le tableau suivant nous donne la répartition des entreprises de l'Union Européennes pour 1997.

**Tableau 2 : Les entreprises dans l'Union européenne (en millier)**

<b>Taille</b>	<b>Très petite (TP)</b>	<b>Petite (P)</b>	<b>Moyenne (M)</b>	<b>Total</b>	<b>Grande entreprise (GE)</b>	<b>Total</b>
<b>Nombre d'entreprise</b>	17285	1 105	165	18 555	36	18 590
<b>Emplois</b>	37 000	21 110	15 070	73 180	38 220	111 410
<b>Taille moyenne en termes d'emplois</b>	2	20	90	4	1 035	6

Source : observatoire européen de la P.M.E, 1997.

Comme nous pouvons le constater, la commission distingue la très petite, petite et moyenne entreprise.

<sup>6</sup> Recommandation de la commission du 3 avril 1996, J.O.C.E., L 107/4 1996.

Le tableau suivant montre qu'en 1997, 99,8 % de ces entreprises sont des PME. Si on affine les critères de taille, 93% d'entre elles sont des micro-entreprises, 5,9% des petites entreprises et 0,9% des entreprises moyennes.

En 2003, la commission européenne, intègre certaines modifications relatives à la définition de la PME formulée en 1996, en maintenant la classification par effectifs mais modifiant le seuil du chiffre d'affaires et du total du bilan. Elle opère une réévaluation des seuils.

**Tableau 3 : Classification, des entreprises selon la taille adopté par la commission européenne.**

<b>Critères</b>			
<b>Type d'entreprise</b>	<b>Effectifs</b>	<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>Total du bilan</b>
<b>Micro-entreprise</b>	1 à 9	2 millions d'euros	2 millions d'euros
<b>Petite entreprise (PE)</b>	10 à 49	10 millions d'euros	10 millions d'euros
<b>Moyenne entreprise (ME)</b>	50 à 250	50 millions d'euros	43 millions d'euros

Cette reformulation de la définition de la PME introduit une nouvelle classification des entreprises en trois types : autonomes, partielles et liées. Cette nouvelle typologie intègre les partenaires et investisseurs privés.

Les caractéristiques propres à la PME que l'on peut retenir pour différencier la petite de la grande entreprise sont donc essentiellement, la structure organisationnelle et la taille, de l'entreprise.

Le tableau n°4, résume la classification la plus communément utilisée

**Tableau 4 : Classification usuelle des PME**

<b>Catégorie</b>	<b>Effectif salarié</b>
Très petite entreprise (TPE)	de 0 à 9
Petite entreprise (PE)	de 10 à 49
Moyenne entreprise (ME)	de 50 à 499
Grande entreprise (GE)	de plus de 500

Source : Duchéneaut B (1995), « enquête sur les PME françaises », PUF, cité par Dokou, Baudoux et Roge (2000, p 23).

## **2.4 Présentation de quelques définitions de la PME au Maghreb**

La présentation des définitions de la PME au Maghreb, nous permettra de constater si dans ces pays voisins la PME converge vers une même définition.

### *2.4.1 Définition de la PME en Algérie*

L'Algérie adopte en 2001 la définition de la PME retenue par l'Union Européenne, fondée sur trois critères qui sont: les effectifs, le chiffre d'affaire et l'indépendance de l'entreprise. La petite et moyenne entreprise est alors définie quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et services employant de 1 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel ne dépasse pas 500 millions de DA, et conforme aux critères d'indépendance.

Une entreprise est indépendante si son capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs autres entreprises de productions ne répondant pas elles même à la définition de PME. La classification retenue permet, des lors, de distinguer les trois catégories, la moyennes, la petite et la micro entreprise, ce qui permet, dès lors, la comparaison de la PME algériennes avec d'autres PME dans le monde. Nous présenterons de façon plus développée cette définition, dans la seconde partie, traitant des PME en Algérie.

#### 2.4.2 Définition de la PME au Maroc

La définition de la PME au Maroc a évolué en fonction des dispositions contenues dans les différents textes visant à encourager cette catégorie d'entreprises. Dès 2000, lors de la préparation du plan économique et social, la commission en charge de la PME a retenu les critères de taille et de chiffre d'affaires pour la définition de celle-ci.

Jusqu'en juillet 2002, il n'existait pas de définition "officielle" de la PME au Maroc. Jusqu'alors deux approches prévalaient :

- la première, largement répandue, consistait à considérer comme PME toute entreprise dont le Chiffre d'Affaires était supérieur à 75 millions DH.
- une seconde, avait été proposée en septembre 2001 par les auteurs du document "Vision de l'avenir du Maroc.
- Quelle vision pour les PME/PMI ?" rédigée à l'occasion du projet "Maroc - Vision 2020". Suite à une réflexion approfondie sur la notion de PME au Maroc et à partir de la stratification d'un échantillon composé de près de 10 000 entreprises, ceux-ci proposaient de définir les PME/PMI marocaines sur la base des trois critères suivants :
  - Total effectifs : inférieur à 200 personnes
  - Chiffres d'affaires : inférieur à 50 millions DH
  - Total bilan : inférieur à 30 millions DH

Toutefois, depuis la loi 53-00 formant "Charte de la PME" du 23 juillet 2002, cette catégorie d'entreprise a une définition "officielle".

Selon l'article premier de cette loi, la PME est une entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise, ou conjointement par plusieurs entreprises, ne correspondant pas à la définition de la P.M.E. (ce seuil peut, toutefois, être dépassé lorsque l'entreprise est détenue par des fonds collectifs d'investissement, des sociétés d'investissement en capital, des organismes de capital risque, des organismes financiers habilités à faire appel à l'épargne publique, à condition que ceux-ci n'exercent, à titre individuel ou conjointement, aucun contrôle sur l'entreprise).

Par ailleurs, les PME doivent répondre aux deux conditions suivantes :

- avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes,
- avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires hors taxes inférieur à 75 millions de DH, soit un total de bilan inférieur à 50 millions de DH.

Cette même charte propose également des critères spécifiques aux entreprises nouvellement créées (c'est à dire celles qui ont moins de deux années d'existence): sont considérées comme PME les entreprises ayant engagé un programme d'investissement initial inférieur à 25 millions de DH et respectant un ratio d'investissement par emploi inférieur à 250 000 DH.

La petite et moyenne entreprise, est celle qui emploie moins de 200 personnes et qui réalise un chiffre d'affaire inférieur à 75 millions DH ou un total du bilan inférieur à 50 millions DH.

Lorsque la PME détient directement ou indirectement plus de 25% du capital ou des droits de vote dans une ou plusieurs entreprises, il est fait addition des effectifs permanents et des C.A. H.T. ou des totaux des bilans annuels de la dite P.M.E. et des autres entreprises précitées.

Il faut noter que cette de définition peut faire l'objet, au gré des circonstances économiques et sociales, d'aménagements de la part des opérateurs économiques et des institutionnels.

C'est notamment le cas de la commission mixte, composée de représentants de Bank Al-Maghrib et du GPBM (Groupement Professionnel des Banques Marocaines), qui est chargée d'élaborer les nouveaux systèmes de rating bancaire, dans le cadre de l'alignement des banques marocaines sur les nouveaux standards européens issus des accords réciproques .

L'ensemble des banques marocaines au cours du deuxième semestre 2004, propose des échelles de notation différenciées suivant la catégorie d'entreprise concernée (grande entreprise, PME, micro-entreprise), ces dernières étant définies sur les bases suivantes :

**Tableau 5 : Classification de la PME selon la taille**

TYPE D'ENTREPRISE	EFFECTIF PERMANENT	CHIFFRES D'AFFAIRES ou TOTAL DU BILAN	
LAGRANDE ENTREPRISE	Sup 250 salariés	Sup à 75 millions DH	Sup à 75 millions DH
PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE	< 250 salariés	< 75 millions DH	< 90 millions DH
LA MICRO ENTREPRISE	< 10 salariés	< 10 millions DH	< 10 millions DH

D'après la Fédération de la PME, les PME marocaines constitueraient en 2002, 95 % du tissu économique du pays et seraient implantées pour 72 % dans le commerce et les services.

#### *2.4.3 Définition de la PME en Tunisie*

En Tunisie, il n'y a pas de définition officielle de la PME ou de critères précis et universellement appliqués pour distinguer la micro (ou très petite entreprise) des petites et moyennes entreprises. Des définitions alternatives souvent fournies par diverses sources en fonction de critères diversifiés qui tiennent compte de différents paramètres tels que le volume des investissements, le chiffre d'affaire et l'effectif.

Selon le conseil du marché financier, sont considérées comme petites et moyennes entreprises, opérant dans les secteurs libres à la constitution, conformément aux recommandations du conseil interministériel du lundi 13 mars 2006, les entreprises dont les critères d'actifs immobilisés nets et d'effectifs n'atteignent pas les seuils suivants:

- quatre millions de dinars en ce qui concerne le montant d'actifs immobilisés nets;
- et 300 personnes en ce qui concerne l'effectif total.

Pour les sociétés anonymes, la justification de l'observation de ces deux conditions s'effectue par la présentation d'une attestation délivrée par le commissaire aux comptes indiquant l'effectif total et le montant des immobilisations corporelles nettes.

Le décompte du montant des actifs immobilisés nets se fait par référence au montant arrêté à la clôture du dernier exercice. Pour, les sociétés qui ne sont pas tenues d'arrêter des états financiers à la date de la réalisation de l'opération de participation étrangère, le décompte par



le commissaire aux comptes se réfère au cumul des actifs immobilisés tel que validé à la fin du mois précédant le mois de réalisation de l'opération.

La détermination de l'effectif total est effectuée sur la base du critère prévu par l'article 5 de l'Arrêté des ministres des Finances et du tourisme, du commerce et de l'artisanat du 28 février 2003, portant homologation du barème des honoraires des auditeurs des comptes des entreprises de Tunisie (Bulletin du CMF 2588 du Mercredi 03 Mai 2006).

L'ensemble des définitions de la petite et moyenne entreprise présentées, nous indiquent qu'un grand nombre de pays converge vers classification de la PME.

## **Conclusion**

Quelque soit la classification utilisée, les PME constituent dans de nombreux pays, la forme dominante d'organisation de l'entreprise. Dans les pays de L'OCDE, elles représentent entre 95 et 99% selon les pays et assurent 60 à 70% de la création nette d'emploi<sup>7</sup>. Une étude effectuée en 2008, par l'office européen des statistiques, (EUROSTAT) précise que 99,89% des entreprises des 27 Etats européens, sont des PME<sup>8</sup>. En Corée du sud, elles représentent 95% des entreprises, et 97% au Japon.

Une note pour le forum international : Maghreb 2030, nous informe sur la part du secteur des PME dans certains pays du Maghreb et du Moyen Orient.

Le secteur de la PME en Egypte, compte pour plus de 95% des entreprises. En Jordanie elles représentent 93% de ce secteur, et emploient 61% de la main d'œuvre ; au Liban 88% des entreprises sont des PME et emploient 73% de la main d'œuvre. Elles comptent pour 42% en Tunisie<sup>9</sup>. Le développement du secteur de la PME est un défi majeur pour ces pays.

L'importance de la PME et de sa participation dans la croissance économique et le développement est telle, qu'elle est actuellement au cœur des débats de tous les politiciens et économistes, d'où l'intérêt et la nécessité de mieux comprendre et définir cette entité.

---

<sup>7</sup> Rapport OCDE, [http://www.ocde.org/about/0,3347,fr\\_2649\\_34197\\_1\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.ocde.org/about/0,3347,fr_2649_34197_1_1_1_1_1,00.html)

<sup>8</sup> Eurostat : [epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.RDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.RDF)

<sup>9</sup> Note pour le Forum International : Maghreb 2030 dans son environnement euro-méditerranéen dans la perspective de l'union pour la méditerranée, 23 et 24 mai 2008 Skhirate, Maroc, CEPS 2008.

La lecture des différentes définitions met bien en évidence la diversité des PME.

Les critères quantitatifs à eux seuls, ne suffisent nullement à en donner une fidèle définition d'où la nécessité de les compléter par les critères qualitatifs pour mieux cerner ce phénomène. Les définitions qualitatives se rapprochent le mieux des réalités des PME.

La personnalité du dirigeant apparaît déterminante au point d'être le critère fondamental d'une définition.

## CHAPITRE 2- L'ENTREPRENEUR

Dans la petite et moyenne entreprise, l'aspect humain est prédominant. Une caractéristique déterminante de la PME est l'omniprésence du propriétaire-dirigeant. Parler de PME, revient à parler de propriétaires dirigeants de PME. Et on ne peut parler de propriétaire dirigeant sans parler de l'entrepreneur.

La plupart des définitions qualitatives de la petite et moyenne dimension insistent sur aspect qualitatif et accordent, non sans raison, une primauté dans l'analyse au chef d'entreprise et à ses objectifs. Il est la base, le fondement de l'entreprise et la condition de son existence, de sa survie et de sa croissance.

L'entrepreneur joue un rôle clé dans la mesure où il personnalise la PME qu'il dirige, de part son statut (propriétaire dirigeant, créateur d'entreprise ou non), sa fonction, son mode de gestion dans un contexte de défi économique où l'innovation et la recherche de solutions sont les éléments moteurs.

### SECTION 1- LE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT

L'entrepreneur crée souvent sa propre affaire, mais tout entrepreneur n'est pas nécessairement le créateur de son entreprise. On peut être entrepreneur et avoir acheté ou hérité d'une entreprise.

Le « Unternehmer », traduction Allemande de l'entrepreneur, s'applique à la personne qui *possède* et dirige son *entreprise*. En effet, la PME est généralement dirigée par un homme qui a engagé une partie importante de son patrimoine propre ou familiale dans l'entreprise.

L'entrepreneur n'a ni formation, ni niveau d'études prérequis, il dirige une entreprise au sein de laquelle il pense, crée et réalise un projet. Ainsi on peut rencontrer des entrepreneurs

autodidactes, d'autres, diplômés en gestion, ingénieurs ou juristes et chacun d'eux, selon leur spécificité, donneront la priorité à une activité aux dépens d'une autre. Cela peut varier des activités de production, de tâches administratives pures aux activités managériales par exemple, mais le seul point commun qui guidera leur cheminement demeurera l'expérience.

L'entrepreneur peut créer une entreprise ou en racheter une à partir d'un patrimoine propre ou familial.

**Tableau 6: Parts des entreprises familiales par pays**

<b>Pays</b>	<b>En %</b>
Belgique	69
Allemagne	82
Finlande	63.2
France	60.5
Pays-Bas	51.7
Autriche	83.2
Royaume-Uni	67.3

Source : R. Donckels et R. Aerts<sup>10</sup>.

Ces pourcentages montrent que c'est le chef d'entreprise et sa famille qui fournissent les capitaux. Quelque soit la forme juridique adoptée par la société il existe, dans la majorité des cas, une relation étroite entre le patrimoine du dirigeant et /ou de sa famille et de l'avoir social. Dans le cas de l'autofinancement, l'accroissement du patrimoine est réinvesti dans l'entreprise.

Ainsi le chef d'entreprise se trouve face à une double responsabilité et agit avec détermination pour fixer et mettre en application ses objectifs.

---

<sup>10</sup> Donckels R et Aerts R, Les entreprises familiales sont-elles vraiment différentes?, In Fondation Roi Baudouin, Plein Feux sur Les PME, Bruxelles, Roularta Books, 1993.

Cela implique des risques que seul le dirigeant-proprétaire est en mesure de prendre. Complètement indépendant, il ne partage pas ce pouvoir décisionnel et refuse de le déléguer à d'autres.

Le patrimoine de l'entreprise et celui (personnel) de l'entrepreneur se confondent. L'objectif essentiel est d'assurer un profit suffisant pour maintenir la continuité de l'entreprise.

Cette confusion du patrimoine influe sur le comportement du chef de l'entreprise, notamment en ce qui concerne la gestion financière de l'entreprise. « *Le propriétaire dirigeant semble devoir gérer un système simultané à double équation que sont la famille et l'entreprise. En tant que membre de la première, il est responsable de l'investissement familial ; en tant qu'entrepreneur, il est responsable de la continuité et de l'avenir de la seconde.* »<sup>11</sup>

## **SECTION 2- LA FONCTION D'ENTREPRENEUR**

Le monde de l'entrepreneur a suscité l'intérêt de disciplines très diverses, nous aborderons le monde de l'entrepreneur tel que vu par les pionniers du domaine, les économistes, puis par ceux, qui, dans une autre discipline, se sont beaucoup intéressés à l'entrepreneur, les Behavioristes. Cette grande diversité conduit plusieurs auteurs, sur la base de certaines caractéristiques, de dresser une typologie de l'entrepreneur.

### **1. EMERGENCE DE LA FONCTION D'ENTREPRENEUR**

Les économistes furent les premiers à traiter de l'entrepreneur, ainsi, R.CANTILLON(1755)<sup>12</sup> « fut le premiers à présenter une conception claire de la fonction d'entrepreneur » (Schumpeter1954, p.222), en divisant la société en deux groupes: la catégorie des indépendants, à savoir les aristocrates et propriétaires terriens, et la catégorie des dépendants, c'est-à-dire les salariés, à gage certain et les entrepreneurs, à gage incertain. Cet entrepreneur réalise des échanges dans un but de profit. R. Cantillon insiste sur *la notion*

---

<sup>11</sup> Abdeljalil N (1980), « Contribution à une analyse financière et typologique des P.M.E. industrielles », Thèse défendue devant l'université de Rennes, Faculté des Sciences Economiques et d'Economie Appliquée, 1980, tome 1, p. 36.

<sup>12</sup> Cantillon R (1975), « Essai sur la nature du commerce en général », Londres, Fetcher Gyler, 1975.

*de risque* dans la prise de décision. Il est à noter, que la profession de Cantillon était celle de prêteur sur gage.

J.B. SAY<sup>13</sup>(1803) est le second auteur à s'être beaucoup intéressé aux activités de l'entrepreneur. Il voyait le développement par la création d'entreprise. Cet auteur définit plutôt l'entrepreneur par son rôle dans la production. Pour lui, « les entrepreneurs sont ceux qui produisent une utilité nouvelle, pour leur propre compte, soit en créant un produit nouveau, soit en déplaçant les ressources vers un niveau de productivité et de rendement supérieur au niveau précédent ». Pour J.B Say ; l'entrepreneur fait partie du groupe des « industriels », englobant les savants et les ouvriers, alors que le capitaliste et le propriétaire appartiennent à la catégorie des passifs.

Cantillon et Say voyaient l'entrepreneur comme un preneur de risque, puisqu'il investissait son propre argent.

MARSHALL (A)<sup>14</sup> n'oppose pas l'entrepreneur et le manager. Il considère que le développement d'une entreprise passe par la mise en place de nouvelles méthodes destinées à réduire les coûts, et partant, à produire des biens de manière plus efficace.

L'entrepreneur doit être en mesure de proposer des biens nouveaux lorsque le besoin existe réellement, ou simplement d'apporter une amélioration à un produit existant.

En ce sens, *l'entrepreneur marshallien est un innovateur*. Selon lui, ce type de risque est un facteur de longévité de l'entreprise.

L'économiste allemand THUNEN<sup>15</sup> s'est intéressé à la rétribution des entrepreneurs. Il part de l'hypothèse selon laquelle le talent entrepreneurial est une ressource rare. Il définit le profit comme une forme particulière de paiement.

Le profit de l'entrepreneur est la récompense du risque encouru par l'entrepreneur contre lequel celui-ci ne peut s'assurer.

---

<sup>13</sup> Say J.B (1803), « Catéchisme d'Economie politique », Paris, 1803 ; *Traité d'Economie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*, Paris, Guillaumin, 1841.

<sup>14</sup> Marshall A (1890), « Principles of Economics », 8<sup>ème</sup> édition, Londres Macmillan.

Cette thèse est reprise et développée par Frank Knight<sup>16</sup> (1921) qui explique que le profit est le revenu résiduel de l'entrepreneur pour couvrir les coûts entraînés par l'incertitude. Pour cet auteur, l'entrepreneur assume un risque à cause de l'état d'incertitude dans lequel il évolue. Cette incertitude est liée à l'impossibilité de prévoir toutes les conséquences qui découlent d'une décision par le biais de raisonnement à priori ou par les statistiques. C'est justement cette manière de se baser sur les probabilités qui distinguent incertitude et risque, qui lui est quantifiable. Les mécanismes de concurrence incitent fortement à la prévoyance dans la prise de décision.

SCHUMPETER<sup>17</sup> introduit un élément nouveau par rapport à l'école de pensée traditionnelle, sa théorie repose sur l'hypothèse que le *déséquilibre dynamique*, créée par le changement, et non plus l'équilibre optimum, constitue la norme d'une économie en bonne santé et la réalité centrale de la théorie et de la pratique économique.

L'entrepreneur joue donc un rôle crucial, puisqu'il est le premier à prendre conscience du changement et des nouvelles possibilités

Dès lors, la fonction d'entrepreneur est de rechercher ce changement, d'agir sur lui et de l'exploiter comme une opportunité. Selon Schumpeter, « le rôle de l'entrepreneur consiste à innover, ou à révolutionner la routine de production en exploitant une invention ou plus généralement une possibilité technique inédite » c'est à dire introduire des produits, des techniques ou des procédés de fabrication nouveaux.

L'entrepreneur génère donc le changement et influence le marché, il joue un rôle central dans le développement économique.

Pour PJ DRUKER<sup>18</sup> également, les entrepreneurs sont des innovateurs. « Les entrepreneurs doivent chercher les sources d'innovation, les changements et les indices qui signalent les innovations qui peuvent réussir. Ils doivent connaître et appliquer les principes qui permettent à ces innovations de réussir ».

L'entrepreneur se doit donc de scruter sans cesse la population qui l'entoure, d'entrevoir toutes les attentes des consommateurs présents et futurs et de considérer les changements comme un nombre infini d'opportunités.

---

<sup>16</sup> F. Knight. Risk, Uncertainty and Profit, New Work, Houghton Mifflin, 1921.

<sup>17</sup> Schumpeter, Capitalisme, socialisme et démocratie, 1942, traduit par G Fain, paris, Payot 1951, page 186 ;

<sup>18</sup> P J Druker, Les entrepreneurs, Expansion, Paris, Hachette, 1985, page 53.

Les béhavioristes regroupent en leur sein, les psychologues, psychanalystes, sociologues et autres spécialistes du comportement humain.

Un des premiers de cette discipline à s'intéresser aux entrepreneurs est MAX WEBER (1930)<sup>19</sup>. Il a identifié le système de valeur comme fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs. Il les voyait comme des innovateurs, des gens indépendants possédant une sorte d'autorité formelle par leur rôle de dirigeants d'entreprises.

David McCLELLAND (1961) n'était pas seulement un académicien, intéressé par les théories de ce qui motive les gens, il a également appliqué ses idées à la gestion dans le monde de l'entreprise. Il est surtout connu pour son travail sur la **motivation réussite**. Il décrit trois types de besoin de motivation, qu'il a identifié dans son livre, La Société réalisation (1961) :

- **motivation à la réussite (n-ach)**
- **autorité / pouvoir de motivation (n-pow)**
- **la motivation d'affiliation (n-Affil)**

Pour cet auteur, les besoins de motivation se trouvent à des degrés divers chez tous les travailleurs et gestionnaires ; ils caractérisent une personne ou "un style" de gestionnaire.

La personne n-ach (motivation à la réussite) cherche par conséquent la réalisation d'objectifs réalistes mais ambitieux et l'avancement dans l'emploi. Il y a un fort besoin de rétroaction à la réalisation et au progrès, et la nécessité d'un sentiment d'accomplissement.

Les travaux de Mc CLELLAND tendent à démontrer que « la caractéristique principale du comportement entrepreneuriale réside dans le besoin de réalisation, c'est à dire un besoin d'excellence et de réalisation de certains buts »<sup>20</sup>. Une personne dotée d'un important besoin de réalisation est sensée rechercher des situations de défi dans lesquelles elle peut prendre des responsabilités en vue de trouver une solution à un problème.

---

<sup>19</sup> M. Weber, L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, Plon, 1964.

<sup>20</sup> David McCLELLAND, La société de réalisation, Princeton NJ Van Nostrand, 1961,



## 2. APPROCHE FONCTIONNELLE ET INDICATIVE:

Il peut y avoir une ambiguïté entre la fonction de « dirigeant de P.M.E. et celle de «d'entrepreneur». L'approche *fonctionnelle* détaille la fonction d'entrepreneur alors que l'approche *indicative* s'attache à évaluer et énumérer ses caractéristiques.

Y GASSE décrit cette fonction comme « l'appropriation et la gestion des ressources humaines et matérielles dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus»<sup>21</sup>

Nous adhérons à cette description qui débouche naturellement sur les qualités qui font un bon entrepreneur, à savoir sa capacité à anticiper les crises et donc les changements et à saisir les opportunités du marché avec profit, mais toujours dans un contexte innovateur.

Ces compétences sont résumées dans le tableau suivant, et dont l'analyse correspond à un échantillon de dirigeants d'entreprises, et d'après des compétences observées à partir de leur vécu.

Les qualités requises sont toutes répertoriées, et le classement par ordre décroissant nous donne une indication sur la valeur et la priorité qu'ils accordent à chacune d'elles. Ainsi, nous constatons que le leadership se place bien avant l'esprit d'équipe.

---

<sup>21</sup> Gasse Y (1988), « L'entrepreneur: son profil et son développement », Gestion 2000, n°5, p18

**Tableau 7: Importance des qualités nécessaires pour réussir dans leur fonction selon les chefs d'entreprises Belges**

Qualités	Classement	%
Esprit d'entreprise	1	99.10
Leadership	2	95.50
Capacité de visualisation	3	94.50
Esprit de décision	4	85.59
Résistance au stress	5	85.45
Confiance en soi	6	79.81
Esprit d'équipe	7	78.71
Autonomie	8	72.22
Intuition	9	60.00
Goût du risque	10	48.63

Source : Beletlante et Desroches<sup>22</sup>

Dans la définition fonctionnelle, «l'entrepreneur est une personne et non une équipe, un comité ou une organisation, l'entrepreneur est quelqu'un qui se spécialise dans la prise de décision de jugement sur la coordination de ressources rares » CASSON<sup>23</sup>.

D'autre part, l'analyse des caractéristiques se situe plutôt au niveau de ce besoin de réalisation d'un projet, avec tous les risques que cela comporte. Cela implique donc des comportements qui révèlent le profil psychologique de l'entrepreneur et les compétences qui lui correspondent.

Le tableau suivant en est une illustration explicite :

---

<sup>22</sup> Beletlante et Desroches, Atouts et contraintes de la cotation des entreprises moyennes : bilan de 10 ans au second marché, groupe ESC Lyon, 1993.

<sup>23</sup> M. CASSON, the entrepreneur, an economic theorie, Oxford, Martin Robertson, 1982

**Tableau n° 8 : hiérarchisation des caractéristiques du comportement de l'entrepreneur**

---

Innovateurs	Besoin de réalisation
Leaders	Internalité
Preneurs de risques modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Energiques	Initiative
Persévérants	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les résultats	Agressivité
Flexibles	Tendance à faire confiance
Débrouillards	Argent comme mesure de performance

---

Source : Filion<sup>24</sup>,

CASSON complète l'analyse des caractéristiques en y recensant les qualités personnelles nécessaires à la réussite de l'entrepreneur dans sa mission :

- La connaissance de soi ;
- L'imagination ;
- La réalisation et le sens pratique ;
- La capacité de recherche ;
- La capacité d'analyse ;
- L'aptitude à prévoir ;
- L'aptitude à estimer ;
- L'aptitude à communiquer.

---

<sup>24</sup> : J L FILION, Le champ de l'entrepreneuriat : histoire, évolution et tendance, Revue international PME Volume 10, n°2, 1997, page 138

Il est difficile de retrouver toutes ces qualités chez une même personne, et reste à définir la part de l'inné et celle de l'apprentissage. L'entrepreneur type, universel n'existe pas.

Aux traits caractéristiques énoncés, s'ajoutent les différents niveaux de créativité et d'initiative dans la prise de risque qu'évoque la part de l'imaginaire qui par référence à l'entrepreneur visionnaire charismatique galvanisant son environnement professionnel et stimulant la croissance et le développement de l'entreprise.

Sur le plan personnel, le fondateur et dirigeant d'entreprise s'attachent au désir d'autonomie, de pouvoir et de statut qui a pour finalité la réalisation de soi.

### 3. TYPES D'ENTREPRENEURS

Il y a autant d'entrepreneurs que d'entreprise. Chacun d'eux, à un moment donné, a pris la décision de créer ou de racheter sa propre entreprise, d'autres l'ont tout simplement reçu en héritage. On se demande alors, qui sont ces entrepreneurs, quelle formation ont-ils ? Comment les définir, sont-ils tous différents ou ont-ils des caractéristiques en commun ?

La littérature montre que des éléments communs tendent à apparaître dans chaque discipline, par exemple les économistes ont beaucoup associé l'entrepreneur à l'innovation, alors que les behavioristes ont beaucoup écrit sur les caractéristiques créatives et intuitive attribuées à l'entrepreneur.

De nombreux auteurs, en regroupant certaines caractéristiques, ont pu dresser leur propre typologie. Nous en citons quelques-unes.

Dans son analyse, DRUCKER (1992)<sup>25</sup> affirme qu'aucun entrepreneur ne peut maîtriser toutes les compétences qui caractérisent l'entrepreneur ; cependant, il doit en prendre connaissance et comprendre ce qu'elles peuvent lui apporter et exiger de lui.

Dans les années 60, après l'étude d'une population de créateurs d'entreprises, aux Etats Unis, NORMAN SMITH<sup>26</sup> met en évidence deux types d'entrepreneurs ;

**L'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste**, caractérisés respectivement par une organisation rigide et adaptive.

---

<sup>25</sup> P Ducker (1992), " Management, Tasks, Responsibilities, Practices", Harper Business, Publishers.1992

<sup>26</sup> Norman SMITH ,The entrepreneur and his firm, MICHIGANE State university, 1967.In P.A. JULIEN et M. MARCHESNAY, L'entreprenariat, Economica, Paris, 1996

**L'artisan**, souvent ouvrier de formation, pratique une relation paternaliste avec ses employés ; plus concerné par les machines et la capacité à travailler dur avec une bonne connaissance des machines, il se situe dans le court terme.

**L'opportuniste**, en revanche, est de formation plus longue avec un préalable fort d'une expérience de dirigeant. Il communique avec flexibilité, délègue et intègre les employés dans les questions de l'entreprise et planifie la croissance à long terme.

Trois types d'entrepreneurs sont présentés par STANWORTH ET CURRAN<sup>27</sup> :

Ils reprennent la motivation **de l'artisan** liée essentiellement à sa fonction et la pérennité de son entreprise. Ils sont motivés par l'autonomie, le statut ou le pouvoir

**L'entrepreneur classique** privilégie l'intérêt financier. Dans ce contexte, la croissance et les exigences organisationnelles induites diminuent son pouvoir au sein de l'entreprise.

En troisième lieu, **l'entrepreneur manager** recherche la reconnaissance de son potentiel en tant que bon gestionnaire en favorisant une expansion rapide de son entreprise.

J. LAUFER<sup>28</sup> établit lui aussi une typologie basée sur les motivations de l'entrepreneur. Son but est d'étudier le dilemme permanent de la plupart des entrepreneurs partagés entre le désir d'autonomie et les tentations de croissance et de pouvoir. Il classe les entrepreneurs en quatre catégories.

Cette typologie est résumée dans le tableau ci-dessous :

---

<sup>27</sup> Stanworth J. et Curran J (1976), "Growth and the small firm: an alternative View", The Journal of Management Studies.

<sup>28</sup> Laufer, Comment on devient entrepreneur, revue française de gestion, nov. 1975

**Tableau 9: La typologie de Laufer :**

	Objectifs		
Motivation dominante	Croissance et Innovation	Croissance mais autonomie financière	Refus de la croissance et maintien de l'autorité
Réalisation	Entrepreneur Manager		
Pouvoir		Entrepreneur Propriétaire	Entrepreneur technicien
Autonomie			Entrepreneur artisan

Source: Laufer

Dans leur typologie, P.A. JULIEN et MARCHESNAY <sup>29</sup> analysent la logique d'action de l'entrepreneur et ses aspirations socioéconomiques. Ils partent du principe qu'il existe trois grandes aspirations socio-économiques chez l'entrepreneur :

- **Le désir d'indépendance**, « l'entrepreneur comme tout créateur, possède un ego très fort et souhaite être indépendant, en terme de propriété du capital, et/ou autonomie, en terme de prise de décision ».
- **De croissance** (volonté de puissance et désir de pouvoir),
- **De pérennité de l'entreprise**, par transmission à un membre de la famille ou un repreneur de l'entreprise.

Deux logiques d'actions se dessinent pour l'entrepreneur :

- Une logique d'action patrimoniale : **le PIC**

**PIC** : Pérennité, Indépendance, Croissance. Dans ce cas, l'entrepreneur ne fait pas appel aux capitaux externes à l'entreprise (refus de toute forme d'association). La croissance n'est acceptée qu'à la condition qu'elle ne mette pas en péril la pérennité de son entreprise.

<sup>29</sup> P.A. JULIEN et M. MARCHESNAY, L'entrepreneuriat, Economica, Paris, 1996.

Ce trait, est la caractéristique des entreprises familiales, Pour s'agrandir, l'entrepreneur préférera dans bien des cas les investissements matériels (machines, terrains, bâtiments...) à l'externalisation d'activités et aux investissements immatériels (formation, innovation, promotion et commercialisation) « il privilégie une logique d'accumulation, au détriment souvent de la rentabilité apparente et avec une sous-capitalisation apparente ».

- Une logique d'action patrimoniale : **le CAP**

**CAP** : Croissance, Autonomie, Pérennité. Dans ce cas, l'objectif est une croissance forte avec les risques encourus, peu importe l'indépendance financière bien qu'il souhaite conserver une autonomie de décision « il recherchera des capitaux extérieurs, quitte à se faire filialiser par une grande entreprise, tout en restant le patron, par exemple comme sous-traitant exclusif ». Il se soucie moins de la pérennité de son entreprise et peut sans remord changer d'activité. Dans ce cas on est plus dans une logique d'accumulation, l'entrepreneur CAP préfère « celle de la valorisation des capitaux » et aura tendance à externaliser des fonctions, et à accorder la priorité aux investissements immatériels, telles la recherche-développement, la publicité et communication.

## CHAPITRE 3- EXPLICATIONS THÉORIQUES RELATIVES À LA SURVIE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

### SECTION 1- UN REGARD NOUVEAU SUR LES PME

L'intérêt porté aux entreprises de petite taille est extrêmement variable selon les pays et les périodes. Il existe en effet un ensemble complexe de causes (politiques, idéologiques, économiques...) qui expliquent le décalage entre les préoccupations nationales. C'est aux Etats Unis, que nous retrouvons les travaux les plus anciens sur les PME. De même très tôt certaines mesures sont prises pour protéger la PME. Une administration consacrée aux petites firmes (la Small Business Administration : SBA), est créée en 1953.

En Grande-Bretagne, il faudra attendre 1971, pour disposer d'une description détaillée de la PME. Suivie de propositions de politiques économiques.

En France ce n'est qu'en 1975, que le plan préconise des mesures précises à l'égard des petites unités.

Il est important de noter que l'intérêt soutenu des pouvoirs publics comme des économistes à l'égard des petites firmes, est postérieur à 1974 : La petite entreprise va apparaître dans le contexte de la crise comme « la panacée aux maux de la société industrielle » (M.Marchenay, 1982, p.110).

Quelque soit le domaine concerné, la PME est considérée comme un élément essentiel de toute stratégie de sortie de crise: elle est un vecteur de l'innovation (OCDE, 1982.). C'est la seule unité susceptible de créer de l'emploi (X.GREFFE, 1984).

Il y a de ce point de vue une rupture significative dans la pensée dominante ; pendant très longtemps, l'efficacité économique a été associée à la grande dimension :

En effet, la position des **économistes classiques** peut être résumée par ces mots de J.S.Mill :« les résultats de la concurrence, pour autant que celle-ci soit parfaite, montreront



laquelle de la grande société capitaliste ou la petite entreprise individuelle est la plus adaptée à chaque cas particulier, puisque celle qui est la plus efficace et économe parviendra toujours, à fin, à vendre moins cher que l'autre».

**Pour les économistes néo-classiques**, la force du marché oblige les entreprises à opérer à **l'échelle optimum**, laquelle devient de plus en plus élevée en raison des économies d'échelles favorisées par la division du travail et l'utilisation intensive du capital. Le jeu de la concurrence conduit inévitablement à la grande dimension des entreprises et en conséquence, à un phénomène de concentration des firmes au sein de nombreuses industries. À leurs yeux la petite entreprise est trop éphémère pour susciter l'intérêt d'une analyse spécifique.

**Chez Karl MARX**, la guerre de la concurrence se fait à coups de bas prix « 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» (K.Marx, Le capital, traduction J.Roy, Pain éditions sociales, 1969, Tome I, chap. XXV, P.67). La théorie de la concentration est, pour lui, la conséquence de la loi de l'accumulation, et débouche sur la théorie de l'expropriation. L'utilisation de procédés nouveaux et coûteux élimine de la sphère de production ceux qui ne peuvent faire face à cette dure concurrence.

Après la seconde guerre mondiale, les attitudes envers la grande entreprise se manifestent franchement et ce, sous l'influence de **SCHUMPETER** dans son livre « Capitalisme, Socialisme et démocratie (1942) ». Il écrit « qu'on ne saurait se borner à soutenir que la concurrence parfaite étant irréalisable dans les conditions industrielles modernes, où ayant toujours été irréalisable, 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 total. (Schumpeter traduit par G.FAIN, édition Payot, 1951, p.195).

Pour cet auteur, la grande dimension se justifie, par son rôle majeur dans le processus de croissance et de progrès technique. La concurrence ne se fait pas uniquement par les prix, mais aussi par l'introduction de nouvelles méthodes de production. Ce processus qui révolutionne sans cesse de l'intérieur la structure économique ses éléments vieillissent et en créant continuellement du neuf, il l'appelle « le processus de destruction créatrice », et en fait l'essence même du capitalisme.

Pour Schumpeter ces pratiques conviennent mieux aux pratiques monopolistiques. Pour lui, les profits les plus élevés, comme ceux générés par les grandes entreprises en situation de concurrence monopolistique, sont une condition importante pour prendre les risques nécessaires, réaliser les investissements novateurs, et assurer le progrès technique.

Pour d'auteurs, comme pour GALBRAITH, la grande entreprise, a une meilleure capacité de s'adapter aux changements des goûts des consommateurs, à prévoir et organiser la production et à résister aux crises économiques.

« La planification, c'est-à-dire le contrôle des approvisionnements et de la demande, la libre disposition d'un capital abondant et la minimisation des risques, n'impose aucune limite supérieure à sa dimension souhaitable. De ce point de vue, il se pourrait même que la grande dimension soit la meilleure » (Galbraith, 1967).

Dans ces modèles, le maintien des petites entreprises est expliqué par la bonne volonté des grandes firmes qui ont un intérêt économique à laisser subsister les petites entreprises. La grande et la petite entreprise sont réellement en concurrence sur le marché.

L'élimination de la petite entreprise passe par une guerre des prix qui n'est pas toujours profitable à la grande firme, les pertes ou manques à gagner enregistrés pendant la période d'élimination des concurrents peuvent être trop importants au regard de gains futurs. De plus, la présence de frange de petite firme peut-être une protection contre l'arrivée de nouveaux concurrents dans les secteurs. Elle constitue une barrière à l'entrée sur le marché étudié

La persistance et le développement des PME dans de nombreux secteurs (concurrents et non concurrents aux grandes firmes) depuis différentes crises économiques ; le développement du chômage, ainsi que la 3<sup>ème</sup> révolution industrielle, remettent en question le mythe de la grande entreprise et la thèse schumpetérienne.

***On reproche désormais à la grande entreprise sa rigidité***, et son manque d'adaptation face aux aléas extérieurs, et aux mutations technologiques, économiques et sociales.

Le fait que, parallèlement à la grande dimension, la PME continue à représenter la quasi-totalité des entreprises des pays industrialisés, la permanence du phénomène, sa résistance dans les périodes de crises, et son rôle au niveau de l'emploi et sa participation à l'innovation ont progressivement interpellé la réflexion économique.

Les différentes recherches empiriques qui mirent en évidence les faiblesses inhérente au gigantisme, amena bon nombre d'économistes à reconsidérer les PME.

Un grand nombre d'études empiriques permettront de mieux comprendre le fait que les entreprises de petites dimensions, ont continué à exister à côté de celles de taille gigantesque. Ces études permettent de constater que :

- La notion d'économies d'échelles peut-être aussi appliquée au PME,
- L'innovation n'est pas le seul fait des très grandes entreprises,
- Des opportunités nouvelles engendrées, par les mutations technologiques rapides, créent "interstices" pour les PME.

G.BANNOCK<sup>30</sup> observe que « de nos jours, l'évolution rapide de la technologie, du coût des facteurs et des goûts font que la balance des avantages entre petite et grande dimension change constamment. Certaines activités nécessitent, de par leur nature, de grandes sommes de capital ou de travail, et il cite l'exemple des industries aérospatiales et pétrolières. D'autres secteurs tels que l'agriculture, le tourisme, la construction, ou le commerce de détail autorisent la coexistence d'un petit nombre de grandes entreprises.

Chacune des catégories répondent à des exigences de marché différentes. Enfin, certaines productions semblent mieux adaptées à la petite dimension, telles la production d'articles de mode, la consultation spécialisée, l'architecture de jardin....».

Il est donc admis de nos jours, qu'il n'est plus possible d'exclure les PME de la sphère économique et scientifique.

## **SECTION 2- THÉORIE DES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE**

Les économies d'échelle sont définies comme "une diminution du coût moyen suite à une augmentation de la production marginale d'une entreprise. Elles peuvent se trouver à plusieurs niveaux dans une entreprise, des fonctions les plus "intellectuelles" comme la recherche et le

---

<sup>30</sup> G.BANNOCK (Economie des petites entreprises, Retour de la wilderness, 1981

développement, aux fonctions les plus "opérationnelles" comme la production ou les achats ; et ce pour toutes sortes de secteurs.

Elles ont un impact sur les agissements d'une entreprise dans un secteur et sur la concurrence au sein d'un marché (Leroux, 1980). Elles interviennent à divers niveaux dans une entreprise, d'abord au niveau d'un outil de production (machines, hommes,...), au niveau d'une activité et au niveau de l'entreprise en général.

Selon PENROSE<sup>31</sup>, les économies d'échelles existent dès qu'une plus grande entreprise, en raison de sa grande taille arrive à produire des biens et des services plus efficacement que ne le ferait la petite entreprise. Elles peuvent avoir différentes origines synthétisées en deux groupes :

- Les économies d'échelles technologiques
- Les économies d'échelles managériales

## **1. LES ÉCONOMIES D'ÉCHELLES TECHNOLOGIQUES**

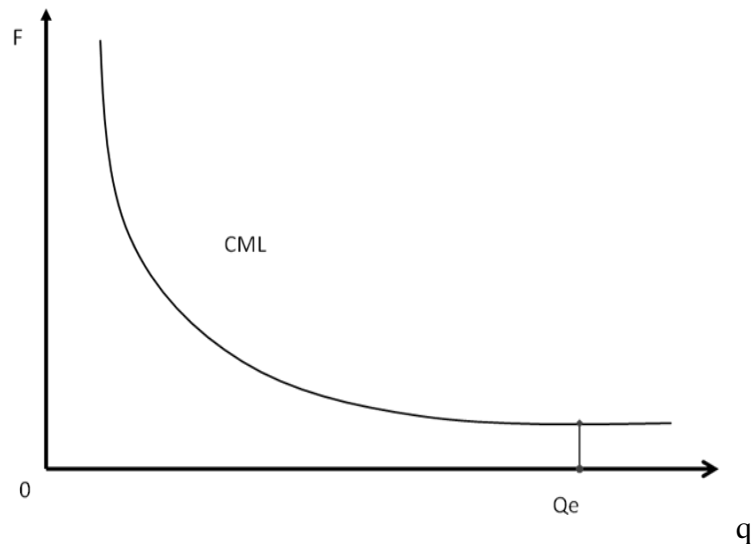
Les économies d'échelles technologiques les plus classiques, découlent essentiellement du recours à une échelle de production plus importante.

«Elles apparaissent quand, sous certaines conditions et pour un produit donné, des changements dans les montants ou des types de ressources utilisées dans la production permettent de produire une plus grande quantité à un cout moyen moins élevé» Edith PENROSE (1972).

Ces économies d'échelles sont conceptualisées par la fonction de cout moyen de production à long terme (CML) ci-après

---

<sup>31</sup> Pénrose E The théorie off gruoth of the firmes, Oxford, Basilblackwell, 1972



En  $Q_e$  situation technique optimale

L'origine de ce type d'économie d'échelle est essentiellement technologique ; la décroissance du coût moyen de production peut être induite par une amélioration dans l'organisation de la production, comme par exemple, une meilleure spécialisation de la main d'œuvre ou l'adoption de procédés automatisés de production.

Penrose souligne, que les effets des changements technologiques sur le coût ont deux causes différentes: d'une part, la meilleure productivité physique de la nouvelle combinaison de ressource et, d'autre part, le recours à des facteurs de production meilleur marché. De même l'auteur fait remarquer, que les économies d'échelles ne sont pas infinies et pour toute entreprise, existe une échelle de production pour laquelle le coût moyen de long terme atteint un minimum. A partir de là, toute augmentation de la production provoque une hausse du coût moyen : l'entreprise rentre alors en phase de « déséconomie d'échelle ».

## 2. LES ÉCONOMIES D'ÉCHELLES MANAGÉRIALES

Moins évoquées que les économies d'échelles, technologiques, les économies d'échelles managériales, trouvent leur origine dans la conception de l'entreprise comme organisation. Cette nouvelle conception, considère l'entreprise non comme une unité dont la fonction principale est purement technique, mais plutôt comme un ensemble de fonctions différentes. Selon Penrose, les économies managériales apparaissent :

- Lorsqu'une plus grande entreprise peut tirer profit de la division des tâches managériales et de la mécanisation de certains processus administratifs ;

- Lorsqu'elle peut tirer un meilleur parti des ressources humaines existantes ;
- Lorsqu'elle peut acheter et vendre à moindre coût ;
- Lorsqu'elle peut gérer ses réserves de façon plus économique ;
- Lorsqu'elle peut acquérir du capital à des conditions plus avantageuses ;
- Lorsqu'elle peut enfin, supporter financièrement la recherche et le développement sur une plus grande échelle.

En effet, une échelle de production suffisante justifie la répartition et la spécialisation des différentes tâches managériales. L'entreprise recourt alors à plusieurs chefs de produits, à un directeur du personnel. D'un point de vue rationnel, chacune de ces fonctions est remplie plus efficacement qu'elle ne l'aurait été par une seule et même personne.

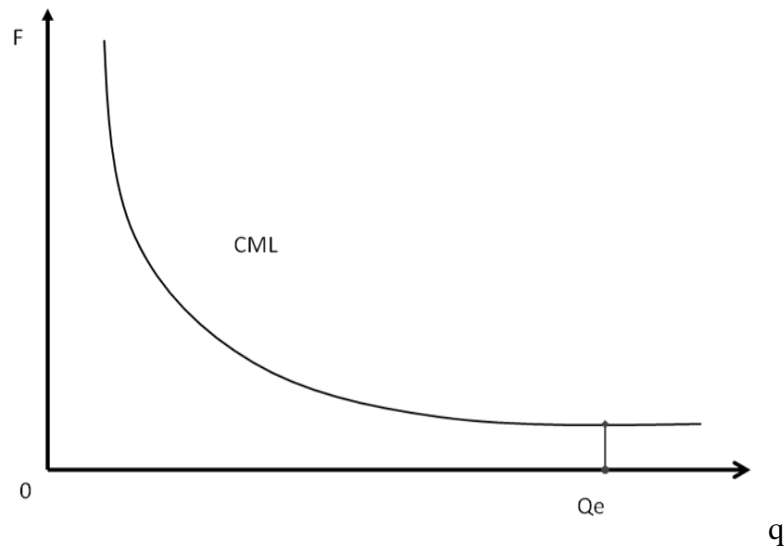
### **SECTION 3- ÉCONOMIE D'ÉCHELLE, SURVIE ET PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES**

L'analyse économique traditionnelle a considéré pendant longtemps que la recherche d'une grande taille était un gage de compétitivité et voir même de longévité. Or nous constatons à travers une littérature de plus en plus abondante sur les PME, que les entreprises ne « cherchent pas toutes à grandir » et que « même » les petites entreprises pouvaient être compétitives.

Une des explications du phénomène de survivance des petites et moyennes entreprises, aux côtés des grandes entreprises est fournie par les classiques. En effet, ces derniers lient la survie des PME à l'existence de certains secteurs où les économies d'échelles sont acquises dès la petite dimension. Pour ces auteurs, seules les entreprises qui peuvent atteindre leur taille optimale dès la petite dimension peuvent survivre.

E. M. SHERER quand à lui fournit un autre type d'explication appelée « théorie de l'échelle optimum minimum ». Cette échelle optimum minimum représente 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 dimension elle lui permet de bénéficier de coûts moyens de production très similaires à ceux d'une entreprise ayant atteint sa taille optimale selon les normes classiques de la théorie des économies d'échelles.

Graphe n° 1 : cout moyen de production à long terme (CML)

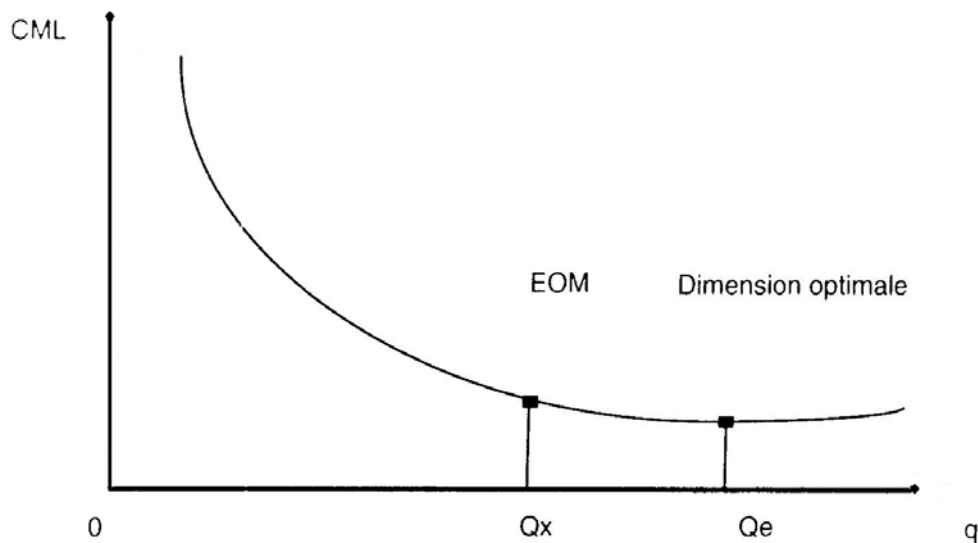


Aussi l'échelle optimum-minimum est définie par cet auteur comme étant « l'unité de production la plus petite possible, dont les coûts unitaires sont au minimum ou s'en rapprochent à tel points que les économies d'échelles non exploitées sont considérées comme non négligeable ».

Aussi, selon SCHERER, la dimension effective des entreprises dépend beaucoup moins de la dimension optimale que **de l'échelle optimum-minimum (E. O. M.)**

Cette exploitation de l'EOM nous permet de comprendre comment des entreprises de dimensions différentes peuvent coexister dans différents secteurs. Il ajoute, sur la base d'une étude effectuée par lui-même, que grâce au transfert international des informations technologiques et à la mise à disposition au niveau mondial d'équipements offrant des performances similaires, les entreprises d'un même secteur ont une dimension relativement semblable dans les différents pays étudiés

Graphe n° 2 : Échelle optimum-minimum et dimension optimale ;



Sur le graphe n°2, l'échelle optimum minimum est atteinte en produisant une quantité nettement inférieure à celle de l'entreprise qui opère à la dimension optimale. Dès lors, les performances d'une entreprise de taille petite ou moyenne peuvent être fort similaires à celles de grandes entités ayant la dimension optimale, puisque à partir de l'échelle optimum minimum toute augmentation de dimension ne diminue le coût unitaire de production que très faiblement.

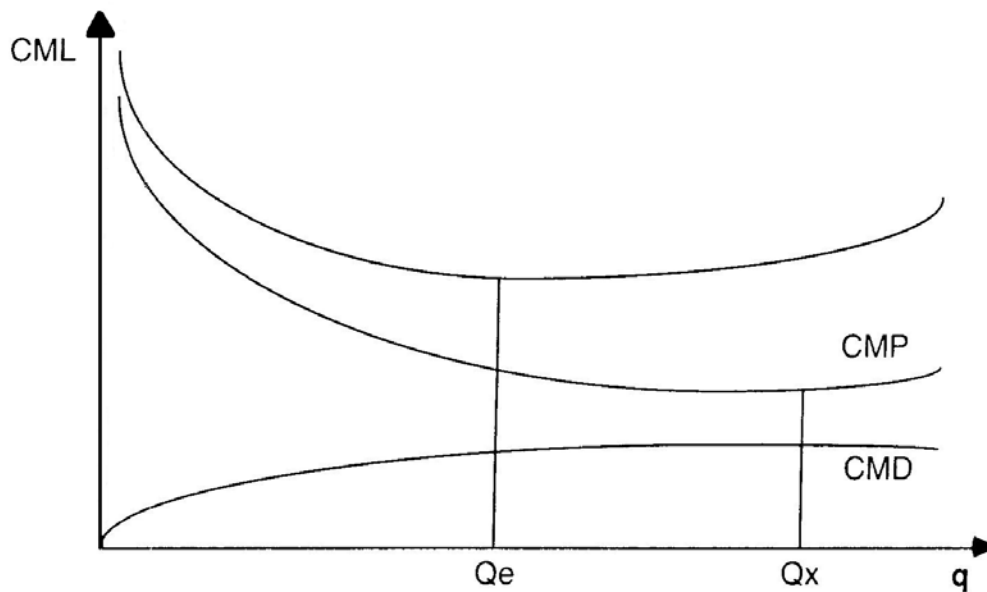
A cette première explication, **SCHERER** ajoute un autre élément, **l'influence des coûts de transport**. En effet quand ceux-ci sont importants, la dimension optimale n'est plus atteinte en  $Q_e$ , le point pour lequel le coût moyen de production de long terme est minimum, mais bien pour celui minimisant la somme des coûts moyens de production et de distribution.

Il ne faut pas ignorer que la structure des coûts de transports varie avec le type de bien, le moyen utilisé est la distance à parcourir.

Ce coût de transport peu de ce fait grever lourdement le coût moyen de production surtout si celui-ci est très faible. La répartition géographique peut aussi être à l'origine de la part importante du coût. En effet, plus les consommateurs sont dispersés loin des marchés éloignés de l'entreprise plus l'écoulement d'un plus grand volume de marchandise engendrera des coûts de transport croissants.



Graphe n°3 : coût moyen de production et de distribution



Le coût moyen de l'entreprise s'obtient donc en additionnant le coût moyen de production et le coût de distribution.

Cette situation profite aux PME qui écoulent leur production sur un marché local, proche des lieux de production ; ainsi les entreprises locales de plus petite taille peuvent coexister avec des entreprises de plus grandes dimensions implantées dans d'autres régions

#### **SECTION 4- LA THÉORIE DES INTERSTICES**

Les entreprises évoluent dans un environnement en perpétuel changement. La modification des goûts des consommateurs, de leur revenu, l'existence de nouveaux produits, les progrès technologiques, la croissance de la population, l'apparition de nouvelles ressources, tous ces éléments sont autant de facteurs stimulant la production et l'élargissement des marchés.

Edith PENROSE fait remarquer que les PME pouvaient profiter durablement des opportunités engendrées par des mutations technologiques qui créent sans cesse des " interstices ", c'est-à-dire des marchés étroits délaissés par les grandes entreprises.

La théorie des économies d'échelles, ne peut à elle seule justifier le maintien ou le développement des petites et moyennes entreprises, ainsi certaines explications sont à rechercher dans l'influence exercé par l'environnement sur les PME.

Tout décalage entre les conditions de la demande et celle de l'offre sur un marché donne en effet naissance à une opportunité de croissance ou d'expansion pour l'entreprise. La grande entreprise, du fait de sa taille, se voit exclue de certaines opportunités de marché.

L'existence de grandes firmes sur les marchés en développement ne constituent donc pas nécessairement un obstacle à la croissance des PME. Nous avons vu que la taille n'est plus considérée comme un critère décisif pour la compétitivité d'une firme, les entreprises de services illustrent bien ce fait.

La taille peut-même générer des handicaps vis-à-vis des concurrents si elle se traduit par des structures trop lourdes et bureaucratiques qui élèvent les coûts et réduisent la flexibilité de l'entreprise.

Lorsque la croissance de marché est très rapide, même les grandes firmes n'arrivent pas à faire progresser leur capacité de production et de distribution assez rapidement, de telle sorte que la PME peut se développer à côté des grandes firmes : de nombreux segments de marchés (c'est-à-dire des particuliers destinés à des clientèles spécifiques) sont négligés par les grandes firmes.

La croissance interne est ainsi possible pour des entreprises de petite taille, spécialisées dans des créneaux de produits, des interstices de marchés ou des segments particuliers de clientèle qui ne peuvent être efficacement couverts par les grandes entreprises ou bien dont elle se désintéressent, exemple du secteur de la construction navale, les grandes entreprises ont connu une régression, alors que la petite entreprise spécialisée dans la construction de bateaux de plaisance ont pu réaliser une croissance interne très importante.

Nous voyons donc que toute entreprise, même dans les conditions les plus favorables, connaît nécessairement une limite à son expansion. Elle est incapable de tirer parti de toutes les occasions rentables de l'économie qui s'offrent à elle en même temps.

Aussi la grande firme est contrainte de délaissier un certains nombres d'opportunités, lesquelles représentent alors autant de chances pour les PME. Penrose appelle ces opportunités non saisies par les grandes entreprises les interstices de marché.

Les PME plus **souples** et plus **flexibles** sont capables de répondre relativement de rapidement à un déséquilibre entre l'offre et la demande. La spécificité ou la personnalisation de certains besoins nécessite une forte différenciation des produits et empêche toute possibilité de standardisation de la production en série, c'est pourquoi les PME occupent une place prépondérante dans les secteurs de la confection, bijouterie, travail de cuir, ...etc. Cette vocation de la petite et moyenne dimension permet une forme de complémentarité entre la grande et les petites entreprises. Nous constatons donc, que lorsque les marchés sont étroits, les grandes entreprises en sont souvent exclues.

Les PME peuvent alors disposer d'un pouvoir de «quasi-monopole» sur des marchés restreints ou même nationaux et internationaux.

INABDELJALIL affirme que «grâce à un produit différencié ou une avance technologique, la PME craindra d'autant moins la concurrence de grandes entreprises que son taux de pénétration sur le marché, et lui confèrera une puissance relative similaire à celle d'une grande société».

Les théories que nous venons de présenter démontrent que la notion de taille n'est plus un critère pertinent pour juger de la compétitivité des entreprises. Flexibilité, proximité, adaptabilité, innovantes ... tous ces vocables servent aujourd'hui à qualifier la petite et moyenne entreprise.

## **Conclusion**

Le développement de la PME, est une priorité économique et politique de plus en plus marquée dans un grand nombre de pays. Elle apparaît en même temps, comme un thème mobilisateur, tant au niveau de la réflexion théorique, pour essayer de mieux la cerner et la définir, qu'au niveau des différentes institutions politiques et économiques qui tentent de lui créer un environnement institutionnel et économique favorable.

La taille à elle seule, ne suffit pas à capturer l'ensemble des caractéristiques et des performances d'une entreprise de petite dimension. La littérature, montre que parmi les entreprises présentant de bonnes performances, existe d'importantes différences d'assise et de structures financières, si bien que l'évolution du chiffre d'affaire à lui seul serait impuissant à définir la nature d'une entreprise, et à en expliquer sa trajectoire.

L'étude des caractéristiques de la PME, met en lumière la diversité de ces entreprises, et la difficulté d'une définition universelle. Néanmoins, la personnalité du dirigeant s'avère déterminante dans la définition de celle-ci, et dans l'analyse de leurs spécificités.

La théorie de l'entrepreneur contribue à expliquer le comportement et les motivations du dirigeant de PME, ainsi que les particularités de son entreprise liées à sa personne.

La pensée classique n'accorde guère de place à la théorie de l'entrepreneur; toutefois plusieurs auteurs ont contribué dès le début à déterminer le rôle de l'entrepreneur dans le processus de production.

Schumpeter est le premier à présenter l'entrepreneur comme acteur principal du changement et de l'innovation à travers son entreprise.

Les différents auteurs étudiés nous ont permis de mieux comprendre la fonction, les caractéristiques et les motivations de l'entrepreneur et de lui reconnaître une influence certaine sur le marché.

La crise des années 70, a amené les économistes à reconsidérer le rôle des PME. Cette évolution s'est traduite par un regain d'intérêt tant de la part des pouvoirs publics que des scientifiques à l'égard des petites et moyennes entreprises. Paradoxalement, le principe des économies d'échelle qui servait à justifier théoriquement l'accroissement de la taille, est désormais utilisé pour expliquer le maintien des petites entreprises auprès des grandes.

## **DEUXIÈME PARTIE : LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE EN ALGÉRIE**

Pour cerner la réalité actuelle des PME algériennes, il est nécessaire d'étudier leur évolution dans le nouveau contexte économique créé par la réforme.

Nous rappellerons, les caractéristiques majeures de l'environnement macro-économique qui reflètent la transition d'une économie administrée vers une économie de marché.

De ce fait, nous traiterons dans un premier temps, la période allant de l'indépendance à 1993, puis dans un second temps, nous analyserons les changements liés à l'ouverture et la libéralisation de notre économie.

Dans ce cadre, nous présenterons la législation qui régit le fonctionnement des P.M.E. depuis l'indépendance à ce jour ; une étude sectorielle permettra d'analyser l'évolution de l'entrepreneuriat privé et d'en cerner ses forces et ses faiblesses.

## **CHAPITRE 4- CONTEXTE MACRO-ÉCONOMIQUE ET ÉVOLUTION DU SECTEUR PRIVÉ DE L'INDÉPENDANCE À 1993**

A la fin des années 60, le choix d'une économie socialiste planifiée a conduit à une marginalisation des P.M.E privées. Leur développement a été limité du fait d'une réglementation restrictive concernant les activités privées.

Les réformes économiques initiées depuis 1988, dans le sens de l'instauration d'une économie de marché ont abouti à une certaine libération du cadre législatif régissant l'activité économique dont celle des P.M.E. privées.

Le rôle de ces dernières dans la réalisation d'objectifs de croissance et de création d'emplois a été reconnu. Des mesures concrètes ont donc été adoptées pour leur promotion.

Toutefois, les difficultés dans lesquelles se débattent les PME limiteront leur développement et leur participation à la réalisation de ces objectifs.

### **SECTION 1- ECONOMIE ÉTATIQUE ET DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVE**

L'étude du secteur privé en Algérie, ne peut se faire sans référence au cadre institutionnel qui le régit. Aussi, la présentation des différents codes des investissements, nous informera sur la place qui lui est assignée dans le développement économique.

#### **1. LE SECTEUR DE LA P.M.E. DE L'INDÉPENDANCE À 1982.**

Du début des années 60 à 1982, deux codes des investissements sont promulgués. Nous verrons que malgré une réglementation restrictive à son égard, il se développe en aval du secteur public et bénéficie de rentes nées du cadre juridico-administratif de la politique de l'état à son égard.

### **1.1 Le Code des investissements de 1963**

Au lendemain de l'indépendance, le secteur de la production est entièrement dominé par la PME l'entreprise privée capitaliste qu'elle soit nationale ou étrangère. Mais les préjugés défavorables vis à vis du secteur privé et les mesures de nationalisations successives engendrent une inquiétude et un découragement de l'initiative privée qui se traduit par une thésaurisation importante et une fuite de capitaux par le biais des marchés parallèles.

Une loi est édictée en Juillet 1963 (code des investissements). Ce code s'adressait particulièrement aux investisseurs étrangers, jugés indispensables au développement de l'Algérie, sachant l'ampleur des besoins à satisfaire et l'insuffisance des ressources financières disponibles.

Par contre, ce code n'apportait aucune garantie ni avantage au capital privé d'origine nationale, auquel l'état demande pourtant une participation à la restructuration économique du pays. On attendait surtout du capital privé des sacrifices nationalistes.

Cette loi qui reconnaissait aux entreprises étrangères la garantie d'une juste indemnisation après toute nationalisation et la liberté de transférer 50% de leurs bénéfices nets, n'a eu en fait aucun effet sur l'investissement étranger.

### **1.2 Le code des investissements de 1966**

Si le code de 1963 s'adressait essentiellement aux investisseurs étrangers, celui de 1966 semble naître d'une volonté politique beaucoup plus favorable à l'investissement privé national.

Le nouveau code des investissements de 1966 visait à définir un statut pour l'investissement privé national et ainsi fixer la place, les procédures et les garanties offertes au capital privé. Ce code prévoyait le monopole de l'état sur les secteurs vitaux de l'économie et instituait un agrément obligatoire des projets privés par une commission nationale des investissements sur la base de critères sélectifs ( Article 21 du code des investissements).

Les entreprises agréées pouvaient bénéficier d'avantages fiscaux .Les gros investissements pouvaient de plus, bénéficier de l'exclusivité de l'agrément et de dispositions contingentes destinés à protéger l'entreprise contre la concurrence étrangère.

Les dispositions de 1966 revêtaient dans leur logique un aspect attractif certain, mais la réunion des critères sélectifs étaient difficiles à réaliser en pratique.



D'autre part, les créneaux réservés au secteur privé ainsi que la taille des entreprises (du point de vue de l'emploi, du chiffre d'affaires et de l'investissement) n'ont pas été définis.

L'ensemble de ces éléments ainsi que l'irrégularité des sessions de la C.N.I. ont contribué à rendre le code des investissements désuets et à interrompre ses activités. Nous pourrions constater qu'entre 1967 et 1970 seulement 12% des investissements ont été agréés.

Au cours de la période considérée, l'investissement privé se concentrera autour des grandes villes : Alger, Oran, Constantine

«La stratégie du capital privé national consistera à se greffer sur un marché déjà modelé par l'accumulation du capital pendant la période coloniale et à tirer profit des infrastructures existantes» précisera J. Liabes<sup>32</sup>. L'investissement privé occupera donc les branches du marché déjà pourvues. Celui-ci se spécialisera dans la production de biens de consommation, selon la stratégie de substitution d'importation, d'autant plus que la production nationale est protégée par le contingentement des importations ou leur arrêt pur et simple.

Ces secteurs sont: le textile, l'agro-alimentaire, la chimie, l'industrie du cuir, et la transformation plastique. Hemmam<sup>33</sup>, dans son article «le nouveau secteur privé en Algérie», montre que le secteur privé compte tenu du fait qu'il était livré à lui même et surtout qu'il se développait et se reproduisait par des mécanismes basés essentiellement sur un «capitale relation personnelle», conduisait à investir d'une manière générale les créneaux ne nécessitant qu'une faible technologie et une main-d'œuvre peu qualifiée.

Jusqu'en 1977, le secteur du commerce était entièrement dominé par l'investissement privé, mais en 1978, la loi instaurant un monopole de l'état sur le commerce extérieur a dirigé une grande partie du capital commercial, ne pouvant plus être investi dans ce secteur, vers la petite industrie.

Ce comportement ne fait que confirmer la tendance observée dès l'indépendance. En effet de 1967 à 1970, plus de 60% du capital investi dans l'industrie provenait du commerce.

Le secteur industriel privé sera désormais très dépendant du secteur public pour son approvisionnement en biens d'équipement et matières premières.

---

<sup>32</sup> Dj Liabes, capital privé et pouvoir d'industrie en Algérie 1962-1982, Alger 1984.

A Hemmam, le nouveau secteur privé en Algérie

<sup>33</sup> A Hemmam, le nouveau secteur privé en Algérie.

Malgré l'absence d'une politique claire à l'égard du secteur privé, celui-ci s'est accru tout en participant activement à la vie économique du pays. En 1969, 4 046 entreprises privées ont été recensées, dont 2 201 employaient moins de 5 salariés, en 1980 elles étaient 9 837 (Liabes 1984).

**Le tableau 10 : Évolution du secteur industriel de 1966 à 1980.**

<b>PME/année</b>	<b>1966</b>	<b>1969</b>	<b>1974</b>	<b>1977</b>	<b>1980</b>
<b>Nombre de salariés</b>					
<b>0 à 4 salariés</b>		2 201	3 201	3 339	5 000
<b>+ de 5 salariés</b>		1 845	2 618	2 731	4 887
<b>Total</b>	3 358	4 046	5 819	6 070	9 837

Source : Liabes D, « capital privé et pouvoir d'industrie en Algérie 1962-1982 », Alger 1984

Nous pouvons constater que la plupart des entreprises employaient moins de cinq personnes.

En 1982 on dénombrera ainsi près de 12 000 PME, 5000 d'entre elles employaient moins de 5 salariés. Ces entreprises ont été créées dans leur quasi-totalité, en ignorant les commissions d'investissements institués par le code de 1966, puisque les entreprises agréées ne représentaient que 950 d'entre elles. (Algérie actualité du 10 au 16 mars 1988).

De 1969 à 1982, en moyenne 600 entreprises seront créées chaque année.

Le secteur privé réalisant en 1982 près de 30% de la valeur ajoutée globale (hors hydrocarbure et agriculture) tout en employant 30,5% de la population active (hors agriculture)<sup>34</sup> le nouveau secteur privé en Algérie.

Les textes de 1982 viendront confirmer cette tendance, l'entrepreneur privé se voit attribué un statut clair et bien défini.

## **2. LE CADRE LÉGISLATIF DE 1982 À 1988**

La loi du 21 Août 1982 qui constitue le nouveau code des investissements, s'est efforcé, contrairement à l'ordonnance de 1966, de préciser les secteurs ouverts à l'investissement privé (article 11).

<sup>34</sup> Hamman, Le nouveau secteur privé en Algérie.

Désormais, l'investissement privé doit s'inscrire dans le cadre des objectifs, priorités et domaines prévus par les plans de développement.

En 1983 un organisme public, L'O.S.C.I.P (Orientation, Suivi et Coordination de l'Investissement Privé), placé sous la tutelle du ministère de la planification et de l'aménagement du territoire, est chargé des missions suivantes :

Orienter l'investissement privé national vers les activités et les régions susceptibles de répondre le mieux aux besoins du développement et assurer sa complémentarité avec le secteur public.

- Assurer une meilleure intégration de l'investissement privé au processus de planification.

Le nouveau code de 1982 a institué les dispositions suivantes :

- L'agrément devient strictement obligatoire ; il est délivré par le Wali selon l'avis d'une commission de Wilaya (département) pour les montants inférieurs à trois millions de dinars et par arrêté ministériel pour les investissements d'un montant supérieur.
- Le montant total de l'investissement d'une SARL ou d'une SA ne peut dépasser 35 millions de dinars.

Dans le cadre de l'agrément, l'entrepreneur peut obtenir un concours financier remboursable à moyen ou long terme pour le financement de ses investissements (le montant du crédit ne pouvant dépasser 30% de l'investissement global) et des crédits à court terme pour le financement de l'exploitation.

La loi interdit la multiplicité des affaires et les concentrations horizontales et verticales et oblige les investisseurs économiques nationaux à résider sur le territoire national ce qui exclut de fait des investisseurs potentiels résidents à l'étranger.

La loi prévoit également des mesures incitatives. Ainsi, les projets agréés pourront désormais bénéficier d'autorisations globales d'importations (A.G.I) ou de licences d'importation «sans paiement» pour les matières premières ou les biens d'équipement. Ce dernier point n'est pas toujours ressenti comme une mesure d'encouragement.

Dans la pratique, les entrepreneurs n'avaient pas toujours accès à ces autorisations, ils étaient souvent contraints de recourir au marché des changes parallèle, (à un taux sans cesse croissant) pour se procurer les devises étrangères et financer leurs importations.

Dans certains cas, l'entreprise peut aussi bénéficier du droit de transfert pour l'acquisition d'équipements ou de matières premières.

De 1983 et 1984, la stabilité du nombre de projets agréés (1000)<sup>35</sup> ne fait que confirmer le rythme annuel de création d'entreprises des vingt dernières années.

Aussi, ces nouvelles dispositions à l'égard du secteur privé ne peuvent être interprétées comme le déclenchement d'un processus de libéralisation.

Pourtant pour la première fois, depuis l'indépendance, sa place et son rôle sont réaffirmés et ne seront plus remis en cause. Seule subsiste, comparativement aux codes précédents, la volonté de planifier et d'orienter le secteur privé, conformément aux objectifs généraux de la planification.

Les projets agréés rencontrent des problèmes complexes concernant l'acquisition de terrains industriels auprès des communes ; les transactions privées sur les terrains (autres qu'agricoles) étant interdites depuis 1974.

Les banques commerciales refusent de consentir les crédits d'investissement ou d'exploitation, découlant des décisions d'agrément.

Pour réaliser leurs projets, les entrepreneurs doivent donc, dans une large mesure, recourir à l'autofinancement.

Nous verrons que l'Etat, indirectement, par le biais de prix administrés, l'aidera à réaliser cet autofinancement.

L'Etat ne réussit pas à orienter les investissements du secteur privé qui continuent à se spécialiser dans la production de biens de consommation selon une stratégie de substitution d'importation comme nous l'avons exposé précédemment.

Le plafonnement des investissements est un frein à l'acquisition de technologie de pointe. Par conséquent, les entreprises qui développent une épargne importante ne peuvent la transformer en investissement d'où une orientation progressive vers la spéculation. Ainsi, moins de 15% des projets effectivement agréés entre 1983 et 1987<sup>36</sup> ont été réalisés.

---

<sup>35</sup> Hamman, op cité.

<sup>36</sup> Révolution Africaine du 24 juin 1988.

Les mesures de 1982 instituées par ce nouveau code, ont conduit à partir de 1983 à observer une tendance de l'investissement à s'orienter vers des créneaux délaissés auparavant par la PME tels que la transformation des métaux et les petites industries mécaniques et électriques.

Les résultats d'une enquête sur l'industrie privée parus en 1989<sup>37</sup> rendent compte pour 1987 d'un très grand nombre de petites entreprises (14 081) de moins de vingt salariés (94% d'entre elles) et de leur progression entre 1984 et 1987 (étude citée par C Bernard).

Le secteur industriel privé comporte près de 15 000 entreprises de moins de vingt salariés contre 818 de plus de vingt salariés.

Plus de 70% des effectifs salariés se situent dans trois branches :

- L'agro-alimentaire ;
- Les textiles ;
- Les matériaux de construction.

Ce sont les branches les plus représentées dans le secteur privé (voir tableau 8).

L'effectif global passe de 61 000 en 1984 à plus de 68 000 en 1987 selon la même source<sup>38</sup>.

Le tableau suivant nous informe sur la répartition des industries privées par secteur d'activité

---

<sup>37</sup> Chantal Bernard, Nouvelles logiques marchandes au Maghreb, CNRS Paris 1991, p 105.

<sup>38</sup> C Bernad, op cité

**Tableau 11 : Répartition des industries privés par secteur d'activité**

Années	1984		1985		1986		1987	
	-20	+20	-20	+20	-20	+20	-20	+20
N.S.A.secteur d'activité								
<b>5</b> Mines et Carrières	170	34	352	29	252	28	216	26
<b>6</b> ISMME	935	91	1037	101	1053	87	1406	81
<b>7</b> Matériaux de construction	1243	85	1436	72	1498	72	1319	69
<b>9</b> Chimie-plastiques	189	57	269	56	253	66	280	67
<b>10</b> Agro-alimentaires	4288	90	464	91	6184	104	4548	112
<b>11</b> Textiles	3216	267	1773	281	3118	288	2475	297
<b>12</b> Cuir et chaussures	794	54	816	50	893	58	711	58
<b>13</b> Bois et papiers	2 064	75	1762	55	1441	60	2376	63
<b>14</b> Industries diverses	470	32	210	31	605	30	750	45
Total	13 369	785	12 119	766	15 697	794	14081	818

Source : Chantal Bernard (1991)

L'activité du secteur privé est concentrée dans les services, l'agriculture et le commerce où les parts respectives en fin de période sont de 79,5%, 77,7% et 64,8%, (elles ont toutes enregistré un faible recul).

L'industrie quant à elle, a vu sa part passer de 25% en 1980 à 26,6% en 1987, soit un recul de 2,5 points durant toute la période.

La meilleure performance a été enregistrée par le transport et les communications qui voient leur part passer de 20,8% en 1980 à 39,4% en 1987, un taux de croissance de 18,6% durant la période.

**Tableau 12 : Part du secteur privé dans la valeur ajoutée total en %**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
<b>Secteur privé</b>	35,8	30	30	29,2	30,6	32,9	39,4	38,4

Source ONS différents documents statistiques

De 1980 à 1987 l'augmentation de la part de la valeur ajoutée du secteur privé n'est que de 2,6%. Elle est passée de 35,8% à 38,4% (voire tableau 9).

L'activité du secteur privé est concentrée dans les services, l'agriculture et le commerce ou les parts respectives en fin de période sont de 79,5%, 77,7% et 64,8%, (elles ont toutes enregistré un faible recul).

L'industrie quant à elle, a vu sa part passer de 25% en 1980 à 26,6% en 1987, soit une faible augmentation de 06,4% sur toute la période.

La meilleure performance a été enregistrée par le transport et les communications qui voient leur part passer de 20,8% en 1980 à 39,4% en 1987, un taux de croissance de 18,6% durant la période,

**Tableau 13 : Part du secteur privé dans la valeur ajoutée totale en % selon les branches d'activité**

année	Agriculture	industrie	BTP	Transport et communication	commerces	services	TOTAL
<b>1980</b>	79,1	25	32,2	20,8	65,3	80,4	<b>35,8%</b>
<b>1987</b>	77,7	26,6	29,6	39,4	64,8	79,5	<b>38,4%</b>

Sources : ONS, différents documents statistiques,

Les pics de récessions constatés pour 1984 et 1987, montrent la vulnérabilité du secteur privé face à des événements majeurs, telle la chute brutale du prix du baril de pétrole.

La fermeture des établissements privés est le fait des difficultés auxquelles se heurtent les entrepreneurs en matière d'approvisionnement en pièces de rechange et biens d'équipements. La disponibilité en devise étant plus rare entraîne un difficile accès au programme général d'importation.

Par ailleurs, la sous-traitance a connu un faible développement bien qu'elle soit reconnue comme un domaine d'activité privilégié de la PME.

Sur la période 1983-1988, on assiste à un cloisonnement du secteur public et privé et les entreprises ne peuvent développer des relations de partenariat, en particulier dans les activités de sous-traitance.

Le secteur privé est dans les années quatre-vingt bien présent et connaît une croissance certaine, même, si par moments sa progression est ralentie ; « relance et freinage » sont donc

les deux tendances contradictoires qui accompagnent toujours le processus de la micro entreprise, de sa création à son développement<sup>39</sup>».

### **3. ECONOMIE DE RENTE ET ACCUMULATION DU SECTEUR PRIVÉ**

Avant les réformes de 1988, l'économie Algérienne était une économie centralisée. L'outil de production est dans une large mesure propriété de l'état, mais dans de nombreuses branches d'activités existe un secteur privé plus ou moins important.

Pour analyser la relation entre secteur privé et secteur public, nous rappellerons les principales caractéristiques de cette économie centralisée.

Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur implique que le secteur privé se développe en aval du secteur public. Ce dernier produit des « inputs » ayant exigé des investissements très coûteux, de longs délais de fabrication et des difficultés au plan technologique. Il les cède au secteur privé qui les transforme en produits finis, tout en créant de la valeur ajoutée.

Les entreprises privées se procurent ces «inputs» à des prix contrôlés et vendent leurs produits finis à des prix de marché considérés plus au moins licites<sup>40</sup>.

Le producteur pouvait aussi en surévaluant la commande de ses inputs, en obtenir une quantité supérieure à ses besoins. La différence était vendue à un prix supérieur et cette transaction lui permettait de réaliser des gains spéculatifs importants grâce au contrôle de l'état sur le commerce extérieur.

Le système des prix administrés, le soutien des prix des produits de première nécessité (pain, semoule, lait, pâtes alimentaires) conjugués à la politique de l'emploi et des salaires (la croissance de l'emploi et des salaires étant supérieure à celle de la production et de la productivité) a entraîné une disponibilité du budget des ménages, d'abord protégé par l'état, pour les produits et les prix libres du secteur privé.

En 1966, l'élaboration du code douanier faisait du marché local algérien, un marché réservé et protégé, au sein duquel l'entreprise privée, à l'abri de la concurrence extérieure, pouvait rapidement amortir ses immobilisations et réaliser une accumulation importante, en fixant ses

---

<sup>39</sup> Bernard C (1991), op cité.

<sup>40</sup> Benachenhou A, La formation du sous-développement en Algérie OPU Alger, 1976,



prix à des niveaux lui permettant un large autofinancement supporté en grande partie par les consommateurs finaux.

L'étude du secteur privé ne peut donc s'effectuer sans référence à son étroite relation avec le capital étatique et de façon plus générale avec l'état qui a mis à sa disposition toute une infrastructure et un environnement (éducation, formation professionnelle, croissance des zones urbaines et industrielles, extension du marché intérieur,...) lui permettant de se développer.

Finalement, le capital privé a aussi bénéficié de rentes nées de la politique de l'état à son égard.

« La formation de ces rentes, par transfert de l'état aux entreprises, puis du secteur public aux entreprises privées, a été rendu possible par l'aisance des finances publiques et des finances extérieures, l'une et l'autre tirées des exportations d'hydrocarbures». <sup>41</sup>

« Du point de vue de l'analyse économique, l'endettement extérieur a été rendu possible, par des recettes potentielles anticipées d'exportations, qui a fait fonctionner tout le système : surinvestissement dans le secteur public et rente dans le secteur privé» <sup>42</sup>.

*Les aspects rente et protection expliquent l'absence de prise en charge par ces entreprises d'activités de recherche et développement. Les objectifs à court terme de ces entreprises ne sont pas d'améliorer leur productivité ou la qualité de leurs produits.*

## **SECTION 2- VERS L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ**

Au lendemain de l'indépendance, l'Algérie fait le choix d'un modèle de développement axé sur le secteur public. Les textes doctrinaux déterminent les places respectives et le rôle du secteur d'Etat et des PME privés. Mais la crise qui s'amorce dans notre pays, et la faible performance d'un grand nombre d'entreprises publiques, conduisent à reconsidérer le statut des PME et leur rôle dans le développement économique. Le modèle de développement centralisé est remis en question.

---

<sup>41</sup> A Benachenhou, ajustement, restructuration et démocratie en Algérie, article 1994.

<sup>42</sup> A Benachenhou, ajustement, restructuration et démocratie en Algérie, article 1994.

## **1. SITUATION DE L'ÉCONOMIE ALGÉRIENNE À LA VEILLE DES RÉFORMES DE 1988**

La stratégie de développement de l'état, malgré quelques résultats positifs en termes de revenu, d'emploi et de consommation n'a pas abouti au résultat escompté.

L'agriculture connaît une crise profonde et ne peut répondre à une demande de plus en plus importante suite à une augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs et de l'accroissement démographique.

En 1980, la production agricole ne couvre que 30% des besoins du pays. Le recours massif aux importations de biens alimentaires accentue le niveau global d'endettement.

La dépendance alimentaire vis-à-vis du reste du monde passe de 7% au début des années 1960 à 60% au début des années 1980<sup>43</sup>.

L'expérience d'industrialisation intensive menée en Algérie depuis les années 1960 n'a donc pas été concluante.

Le gaspillage, les surcoûts, la sous-utilisation des capacités de production, les stocks-tampons par crainte de pénurie, les sureffectifs et l'inadéquation de l'administration des prix concourent à l'aggravation des déficits que connaissent les entreprises. Elles doivent financer une part croissante de leur exploitation par le découvert bancaire. Celui-ci passe de 408 millions de dinars en 1973 à 15 milliards de dinars en 1979<sup>44</sup>.

Dès le début des années 1970, les effets de la politique d'industrialisation apparaissent.

Un million d'emplois nouveaux seront créés entre 1967 et 1977.

La salarisation de la population active va s'accroître pour atteindre 72% en 1984.

Cette tendance se ralentira néanmoins à partir de 1985, le taux de chômage se fixe à 26,7% (source : services du plan).

Les secteurs des services et de l'administration regroupent à eux seuls 50% des salariés.

Ces indications montrent que l'industrie n'a pas joué un rôle moteur dans l'évolution du niveau de l'emploi.

---

<sup>43</sup> A Rezig A et Musette, Développement et pme en Algérie

<sup>44</sup> A Benachenhou ajustement, restructuration et démocratie en Algérie, article 1994.

Durant toute cette période, la consommation par habitant n'a pas cessé d'augmenter, grâce à la croissance régulière du taux d'emplois par ménage, et à celle des transferts de revenus des ouvriers émigrés vers leurs familles.

L'inefficacité de l'appareil de production (en 1977, seul un quart de la demande est couverte par la production nationale) implique un recours massif aux importations. Ainsi de 1985 à 1987 les importations de produits alimentaires sont passées de 4,3 à 10,5 milliards de dinars, celle des biens d'équipements de 10,1 à 15,7 milliards de dinars.

Les investissements et les importations, ont été essentiellement financés par des crédits extérieurs obtenus en majorité auprès de banques internationales.

Ces crédits étaient d'autant plus faciles à obtenir que les recettes pétrolières semblaient sûres.

L'accès facile au crédit extérieur conjugué aux recettes des exportations, ont permis aux algériens d'atteindre un niveau de consommation supérieur à leurs moyens réels.

En effet la dette extérieure de l'Algérie ne cessera de s'accroître. En effet, elle passera de 14,6 milliards de dollars en 1984 à 24,6 milliards de dollars en 1987.

En 1986, la chute des cours du baril de pétrole et la dépréciation concomitamment du cours du dollar ont réduit fortement les capacités d'importation et induit un accroissement du volume de la dette et alourdi en conséquence, la charge celle-ci. Ceci est d'autant plus grave, que l'appareil industriel, à l'exception de la pétrochimie, n'a pas encore réussi à participer aux exportations.

Dés 1986, les recettes d'exportations accusent une chute profonde de l'ordre de 43% à la suite de baisses en volume et en prix des exportations pétrolières<sup>45</sup>. Les recettes d'hydrocarbures passent de 13 milliards en 1985 à 7,7 milliards de dollars en 1986.

Entre 1985 et 1988, le niveau des importations est réduit de 35% pour rejoindre le niveau de 1979. Ce sont principalement les biens d'équipements, les matières premières et les demi-produits qui en sont affectés.

La croissance économique est ralentie. Le chômage s'accroît du fait de la réduction des investissements et de l'apparition des licenciements.

---

<sup>45</sup>Rezig A et Musette MS, Développment et pme en Algérie,

Les jeunes et les diplômés constituent alors une part importante des chômeurs.

Le taux d'inflation qui n'a pas dépassé 8 % entre 1967 et 1984, atteint 10,5% en 1985 et ne cessera d'augmenter depuis cette période.

Le recours plus fréquent à l'endettement extérieur à court terme, entraîne un gonflement brutal du service de la dette, qui passera de 35% à 55% des recettes d'exportations entre 1985 et 1987<sup>46</sup>. La dette extérieure se fixe ainsi à 24,6 milliards de dollars en 1987.

L'évolution de quelques agrégats économiques entre 1980 et 1989 présentés dans le tableau n°14, traduisent les déséquilibres auxquels est confrontée notre économie en cette fin de période.

La lecture de ce tableau, suggère qu'à la fin 1989, la consommation privée a fortement augmenté (+ 9%), par contre, nous observons un fléchissement important de l'investissement (- 10%) ; de l'épargne (- 10) ainsi que l'investissement (- 14,3%).

Le secteur industriel a connu une croissance négative (- 13%), alors que celui des services a augmenté de 3%.

---

<sup>46</sup> R Rezig et Musette op cité

**Tableau 14 : Evolution de quelques agrégats économiques entre 1980 et 1988**

	<b>Catégories économiques</b>	<b>1980 %</b>	<b>1989 %</b>	<b>Ecarts</b>
<b>Structure de la demande ou répartition du PIB en %</b>	Consommation du secteur public	14	16	+2%
	Consommation du secteur privé	44	53	+ 9%
	Investissement	41	31	-10%
	Epargne	42	31	-11%
	Export	35	21	-14%
<b>Structure de la production ou répartition du PIB en %</b>	Agriculture	6	16	+10%
	Industrie	57	44	-13%
	Secteur manufacturier	14	14	0%
	Secteur des services	37	40	+3%
<b>PIB en millions de dollars</b>		39 870	39 780	-90

Source : Etabli à partir des données de la banque mondiale.

Une véritable récession commence alors, qu'après avoir touché les finances du pays, ses échanges extérieurs et son activité industrielle s'est étendue à l'investissement, à l'emploi et finalement au niveau de vie de la population.

La conjugaison de ces phénomènes débouche en 1988 sur une crise économique entraînant une grave crise sociale.

L'effondrement des recettes extérieures et la raréfaction de l'offre de capitaux sur les marchés financiers ont contribué à la détérioration de la situation financière.

La dette extérieure constitue une contrainte majeure. La gestion de cette dernière et le recours encore inévitable au financement extérieur déterminent dans une large mesure les mutations économiques.

Les difficultés de 1988 sont à l'origine de nouvelles réformes et d'une action de réorganisation globale de l'économie.

Les réformes économiques de 1988 s'articuleront autour de deux axes : Il s'agira :

- de raffermir le rôle du secteur privé dans l'Economie

- et de conférer aux entreprises publiques une autonomie censée les libérer de la tutelle bureaucratique de l'état.

## **2. LES RÉFORMES ÉCONOMIQUES DE 1988 : LE RETOUR AUX LOIS DU MARCHÉ**

Les restrictions budgétaires et les réductions des importations ne suffisent pas à réguler la situation économique. L'Etat se voit dans l'obligation de prendre des mesures d'ordre structurel.

Les objectifs généraux des réformes sont les suivants :

- La substitution d'une économie de marché à une économie centralisée
- La recherche d'une plus grande autonomie des entreprises publiques qui doivent être gérées selon des règles de rentabilité.
- Une volonté manifeste de privatiser l'économie.
- La libéralisation des prix, du commerce extérieur et des changes.
- L'autonomie des banques commerciales et de la banque centrale.

Le processus des réformes s'est traduit par la mise en place de lois fondamentales permettant l'entrée dans une phase de transition vers l'économie libérale.

Ainsi, la loi 88 - 01 porte sur l'orientation des entreprises nationales. L'entreprise publique économique (E.P.E.), concept substitué à celui d'entreprise nationale ou d'entreprise locale est une personne morale de droit privé (société par action ou société à responsabilité limitée) dotée d'un capital social et de l'autonomie financière.

L'objet de cette loi n'est pas de privatiser les entreprises publiques, mais de leur conférer une autonomie de gestion selon les lois du marché.

L'état est désormais actionnaire (par l'intermédiaire de fonds de participations qui constituent des holdings de gestion des actions de l'état) et non gestionnaire.

La loi 88 - 02, loi relative à la planification intègre le secteur privé dans le système de planification et rétablit l'état dans son rôle de régulateur de l'ensemble de l'économie

La loi 88 - 06, modifie et complète la loi 86-12 du 19 Août 1986 relative au système bancaire et supprime en particulier toute discrimination dans la gestion du crédit.

Loi 88 - 25 du 12 Juillet 1988. Cette loi relative à l'orientation des investissements privés, détermine les modalités d'intervention du secteur privé national dont la priorité est reconnue par les plans de développements nationaux. Il est important, toutefois, de noter que les activités dites stratégiques (article 5, titre1), tel que les activités bancaires, assurances, mines, hydrocarbures transports aériens ferroviaires et maritimes sont toujours exclus du champ de l'investissement privé.

L'élément fort de cette loi est qu'elle libère le plafond de l'investissement privé, et permet aux promoteurs d'investir dans plusieurs créneaux.

La loi 88 - 29 met fin à l'exercice du monopole par l'entreprise publique sur le commerce extérieur et ouvre l'accès à ce dernier au secteur privé. Les chefs d'entreprises privées ont alors accès directement aux marchés extérieurs grâce aux licences d'importation accordées par les Chambres de Commerce.

### **3. LES RÉFORMES ÉCONOMIQUES DE 1988 ET LE NOUVEL ENVIRONNEMENT DES P.M.E**

En 1988, face à une situation économique et sociale dégradée, le rôle du secteur privé dans l'économie est totalement reconsidéré. La transition d'une économie administrée vers une économie de marché est franchement amorcée. Le secteur privé, et de se fait la PME, se voit confier la lourde tâche du développement économique.

#### **3.1 Des mesures législatives en faveur du secteur privé**

Dans le cadre des nouvelles réformes initiées en 1988, le programme concernant le secteur privé est clairement défini. Il s'agit de supprimer le contrôle et les restrictions à l'investissement, d'améliorer l'accès au crédit, de favoriser les échanges extérieurs et de rétablir l'égalité de traitement avec le secteur public.

La loi 88-25 du 12 Juillet 1988, relative à l'investissement privé national complète l'orientation de 1982, en allégeant le contrôle à priori qui caractérisait le processus de création d'entreprises.

En effet, l'agrément préalable et le plafonnement des investissements sont supprimés. Désormais, on distingue seulement les investissements prioritaires (que l'Etat s'engage à soutenir) des autres investissements.

L'O.S.C.I.P : office de suivi et de contrôle des investissements privés créé en vue de coordonner les investissements privés et les performances du planificateur des années 1980 est dissout.

La liberté de l'investissement d'origine étrangère est consacrée dès avril 1990 dans la loi sur la monnaie et le crédit, et mise en œuvre par le règlement 90-03 de la Banque d'Algérie du 8 septembre 1990.

La loi 90 - 10: relative à la monnaie et au crédit consacre l'autonomie de la Banque Centrale (devenue Banque d'Algérie) vis à vis du trésor: ce désengagement du trésor dans le système du crédit aux entreprises entraîne la réintroduction des règles du marché et d'assainissement financier au sens large.

La Banque d'Algérie est investie du pouvoir de régler l'accès à la devise et le mouvement des capitaux. Cette loi ouvre la porte à toute forme de partenariat.

La loi autorise désormais les investissements majoritairement ou totalement étrangers et permet également au secteur privé la création de sociétés mixtes. Les investisseurs et les banques étrangères peuvent s'établir en toute liberté.

Le système fiscal a été assoupli et transformé afin de mieux répondre aux mutations nées de la libéralisation de l'économie.

Cette refonte est bâtie sur 3 types d'impôts :

*La T.V.A:* La taxe sur la valeur ajoutée, regroupe dans une formule unique l'ancien système complexe de taxes sur le chiffre d'affaires (T.U.G.P. et T.U.G.P.S.) qui comprenait de multiples taux et modalités.

Quatre taux seulement sont retenus contre 18 antérieurement.

*L'I.B.S:* L'impôt sur le revenu des sociétés innove par rapport au B.I.C. (bénéfices industriels et commerciaux). Les sociétés ont le choix entre les deux régimes.

*L'I.R.G:* L'impôt sur le revenu global regroupe tous les impôts antérieurs sur le revenu des personnes physiques.

Le développement des investissements et ceux de la PME privée constituant un des domaines de priorité affichés par les pouvoirs publics, une loi cadre est promulguée dans ce sens.



Des mesures d'ordre structurel ont donc été adoptées dans le but de créer un cadre juridico-économique favorable à l'activité des entreprises et à la cohérence du tissu industriel.

### **3.2 Situation des PME à la veille du code des investissements de 1993**

En effet, les ressources financières de l'état sont appauvries par l'effondrement des recettes extérieures et la difficulté de se procurer de nouvelles ressources sur les marchés monétaires internationaux.

Par conséquent, l'Etat ne peut mettre suffisamment de moyens financiers à disposition des entreprises qui connaissent une aggravation de leur situation de trésorerie.

D'autre part, la mauvaise intégration de l'appareil productif et l'incohérence du tissu industriel conduisent à une dépendance accrue de l'activité par rapport aux importations nécessaires de matières premières, de produits intermédiaires et des pièces de rechange.

De plus, l'absence d'instruments de couverture contre les pertes de change a entraîné une détérioration de l'endettement des opérateurs auprès des établissements de crédit, suite à la forte dévaluation du dinar de 1991 décidée par le gouvernement. Ce fût notamment le cas pour les entreprises nouvelles créées entre 1988 et 1990, dont les fonds propres sont moins significatifs.

La situation a été aggravée par l'introduction d'une taxe compensatoire sur les importations destinées à alimenter un fonds de soutien aux couches défavorisées.

Une étude réalisée en 1991 par la C.N.C. (Chambre Nationale du Commerce), a révélé que les demandes d'autorisations d'importation, comme prévues dans la réforme, n'ont pas toutes été menées à terme.

En effet, entre 1988 et 1990, 2075 projets d'investissement ont fait l'objet de délivrance de titres d'importations, dont seulement 321 ont été effectivement réalisés à la fin de 1992.

128 de ces projets sont véritablement entrés en production au cours de la période 1988 - 1990. 72 projets n'avaient encore pu être mis en œuvre du fait principalement: de contraintes d'accès au financement extérieur (17 projets), de perte de change suite à la dévaluation du dinar (15 projets) et de l'introduction d'une taxe compensatoire sur les importations (15 projets) (cf. tableau 15).

**Tableau 15 : Projets des PME privées non réalisés (1988-1990)**

	<b>CONTRAINTE RENCONTREES</b>	<b>SUD</b>	<b>CENTRE</b>	<b>OUEST</b>	<b>EST</b>	<b>TOTAL P.M.E.</b>	<b>%</b>
<b>1</b>	<b>Accès au financement extérieur</b>	-	13	1	3	17	23
<b>2</b>	<b>Perte de change</b>	-	8	2	5	15	20
<b>3</b>	<b>Taxe compensatoire</b>	-	8	2	5	15	20
<b>4</b>	<b>Cession de terrain</b>	-	6	-	3	9	12
<b>5</b>	<b>Lenteurs administratives</b>	1	1	1	3	6	8
<b>6</b>	<b>Pas de réponse</b>	-	2	1	1	4	5
<b>7</b>	<b>Crédit interne insuffisant</b>	-	3	-	-	3	3
<b>8</b>	<b>Approvisionnement matière première</b>	-	3	-	-	3	4
<b>9</b>	<b>Permis de construire</b>	1	-	-	-	-	-
	<b>TOTAL</b>	2	44	7	20	72	100

Sources : Chambre Nationale de Commerce : 1991

Le tableau 16 ci-dessous, montre que sur 121 projets en cours de réalisation entre 1988 et 1990, 24 ont pâti des contraintes de financement extérieur, 20 ont été lourdement pénalisés par la taxe compensatoire et 22 par la perte de change.

Durant cette période, la mise en place du comité « ad hoc » chargé du suivi du commerce extérieur en vue d'une meilleure gestion de la dette extérieure se traduit par une réduction des importations.

Le financement extérieur sera réservé en priorité aux secteurs jugés prioritaires, excluant dans une large mesure les investissements privés.

**Tableau 16 : Projets des PME privées en cours de réalisation (1988-1990)**

	<b>CONTRAINTE RENCONTREES</b>	<b>CENTRE</b>	<b>OUEST</b>	<b>EST</b>	<b>TOTAL P.M.E.</b>	<b>%</b>
<b>1</b>	<b>Accès au financement extérieur</b>	6	7	11	24	20
<b>2</b>	<b>Perte de change</b>	12	6	4	22	18
<b>3</b>	<b>Taxe compensatoire</b>	12	4	4	20	16,5
<b>4</b>	<b>Cession de terrain</b>	7	4	4	15	12,5
<b>5</b>	<b>Manque de V.R.D.</b>	6	-	4	10	8,3
<b>6</b>	<b>Insuffisance de crédit interne</b>	3	2	4	9	7,5
<b>7</b>	<b>Manque de matériaux de construction</b>	4	2	2	8	6,5
<b>8</b>	<b>Lenteurs administratives (agrément / licence)</b>	3	1	3	7	5
<b>9</b>	<b>Cession de terrain</b>	2	1	2	5	4
<b>10</b>	<b>Permis de construire</b>	-	-	1	1	0,8
	<b>TOTAL</b>	55	27	39	121	100

Source : Chambre Nationale du Commerce : 1991

La PME représente en 1990, près de 40% de la valeur ajoutée. Elle contribue à près :

- de 80% de la valeur ajoutée dans les services
- et de 65% à celle du commerce<sup>47</sup> ;

Elle ne génère en 1990 que :

- 20% de la valeur ajoutée industrielle hors hydrocarbures
- et 20% de celle du B.T.P (voir tableau 17).

Ces résultats sont faibles comparés à ceux des pays en voie de développement, où en moyenne, les P.M.E. contribuent à environ 40% de la valeur ajoutée industrielle

---

<sup>47</sup> rapport CNES Pour une politique de développement de la PME en Algérie, [www.cnes.dz/cnes doc/PLEN20/PME.htm](http://www.cnes.dz/cnes/doc/PLEN20/PME.htm)

**Tableau 17: Répartition de la valeur ajoutée industrielle par secteur d'activité et par secteur juridique**

(En millions de DA) en 1990.

	PUBLIC / PRIVE			V.A. en %		
	TOTAL	+ 20 employés	- 20 employés	TOTAL	structure v.a privée	v.a privée/ v.a total
<b>SECTEUR D'ACTIVITE</b>	V.A	V.A	V.A	V.A		
<b>Eau et énergie</b>	4576	0	0	0	0	0
<b>Mines et carrières</b>	1284	86	105	19	2	1
<b>ISMME</b>	17835	560	680	1280	12	7
<b>Matériaux de construction</b>	5350	316	435	751	7	12
<b>Chimie-caoutchouc-plastique</b>	3828	682	579	1262	11	25
<b>Agro-alimentaire</b>	2993	464	2898	3362	32	53
<b>Textiles-Bonneterie</b>	4691	543	1465	2008	18	30
<b>Confection</b>						
<b>Cuir et chaussures</b>	1166	276	300	577	5	33
<b>Bois-Liège</b>	2852	321	795	1117	10	28
<b>Industries diverses</b>	174	214	316	530	3	75
<b>Total</b>	44748	3425	7573	11000	100	20
<b>BTP</b>	29859			3754		20

Sources : Données statistiques n° 169 ; statistiques courantes - Bulletin n° 25 ; O.N.S.

La part de la valeur ajoutée privé dans la valeur ajoutée globale, indique que la PME privée domine le secteur de l'agro-alimentaire (53%), celui du cuir et de la chaussure (33%) et du textile (30%).

La répartition sectorielle de la valeur ajoutée industrielle indique qu'au sein du secteur privé, les activités dominantes sont:

Agroalimentaire	32%
Textile	18%
ISMME	12%

(Voir tableau 2.4c)

En 1990, le secteur industriel hors hydrocarbure privé compte 22 094 entreprises. La grande majorité d'entre elles, soit 96%, emploient moins de 20 personnes.

La taille moyenne de ces entreprises est de 5 personnes, de très petites entreprises. La petite taille de ces PME peut être expliquée par leur caractère principalement familial.

La participation des P.M.E. à l'équilibre régional est insuffisante puisque ses activités sont concentrées principalement autour des grandes agglomérations: Alger, Oran, Annaba, Tlemcen, Tizi Ouzou et Constantine.

En 1992, le secteur industriel privé emploie 100 000 travailleurs :

32 000 sont employés dans 1000 entreprises de plus de 20 salariés.

68 000 sont employés dans 22 000 entreprises de moins de 20 salariés.

Le secteur privé participe à concurrence de 23% de la valeur ajoutée industrielle, 25% si l'on restreint au seul secteur manufacturé et de 25% de l'emploi industriel hors hydrocarbures.

Les 2/3 de cette valeur ajoutée sont générés par les entreprises employant moins de 20 salariés.

La progression des entreprises de moins de 20 salariés est expliquée par la baisse de l'emploi dans les grandes entreprises publiques et par la dissolution des entreprises locales

Une enquête, «main d'œuvre et démographie» réalisée par l'ONS en 1992<sup>48</sup> a confirmé cette tendance, et montre que 60% de l'ensemble de l'emploi industriel est le fait d'indépendants.

La faible progression du secteur privé ne permet donc pas de résorber le chômage.

---

<sup>48</sup> Conjoncture publiée en 1998.

## CONCLUSION

En Algérie, la structure industrielle privée existe surtout depuis 1967. La formation du capital privé s'est converti temporairement en capital commercial pour, ensuite, à la faveur de certaines contraintes institutionnelles chercher à s'investir dans l'industrie.

Depuis l'indépendance, le comportement, le choix d'investissement et l'évolution du secteur privé industriel est fortement influencé par les différents codes des investissements.

La loi instaurant le monopole de l'état sur le commerce extérieur a dirigé une grande partie du capital commercial privé, ne pouvant plus être investi dans ce secteur, vers la petite industrie, qui se spécialisera dans la production de biens de consommation (Le textile, l'agro-alimentaire, la chimie, l'industrie du cuir, et la transformation plastique).

Le secteur privé, s'est développé en marge des codes d'investissements (le nombre d'agrément accordé est relativement faible de 1967 à 1973, toutes branches confondues, il est de 796<sup>49</sup>) et dans des secteurs où l'accumulation et le profit sont très forts.

En évoluant en aval du secteur Etatique, le capital privé a bénéficié de rentes nées de la politique de l'état à son égard.

Mais, au milieu des années 80, les recettes d'exportations accusent une chute profonde, suite à la baisse en volume et en prix des exportations pétrolières. Les recettes d'hydrocarbures passent de 13 milliards en 1985 à 7,7 milliards de dollars en 1986.

Entre 1985 et 1988, le niveau des importations est réduit de 35% pour rejoindre le niveau de 1979. Ce sont principalement les biens d'équipements, les matières premières et les demi-produits qui en sont affectés, ce qui conduit une partie du secteur privé à s'orienter vers le secteur tertiaire.

Une véritable récession commence, qui après avoir touché les finances du pays, ses échanges extérieurs et son activité industrielle s'est étendue à l'investissement, à l'emploi et finalement au niveau de vie de la population.

---

<sup>49</sup> M.L.Benhassine et W.Laggoune les rapports PME-secteur publique en Algérie : Complémentarité ou substitution ? In les PME dans les systèmes économiques contemporains. De Boeck Université, Bruxelles ,1986.

## **CHAPITRE 5- FORCES ET FAIBLESSES DES PME DANS UN ENVIRONNEMENT MONDIALISÉ**

L'économie Algérienne, avec le recours à la planification centralisée, la constitution de grandes entreprises publiques de production de biens et de services a, sans conteste généré des résultats appréciables dans la phase de lancement des grands chantiers.

Favorisés par la revalorisation substantielle des prix des hydrocarbures, à partir de 1973, les programmes de développements ont induits des taux de croissance avoisinant les 7 % l'an. Ils n'ont toutefois pas permis une intégration intersectorielle de l'économie nationale.

Les premières lacunes du modèle algérien de développement ont commencé à paraître au début des années 80, pour s'accroître à partir de 1986 avec l'effondrement des prix des hydrocarbures. Les entreprises publiques n'ont pas permis de contenir les importations, le chômage s'accroît, la dette extérieure ne cesse d'augmenter.

Les réformes structurelles initiées en 1988, conduisent les pouvoirs publics à reconsidérer le statut de l'investissement privé. Deux codes des investissements viendront confirmer le rôle des PME dans le développement économique et consacreront définitivement la liberté d'investir.

### **SECTION 1- LA MISE EN ŒUVRE DES RÉFORMES DANS UNE SITUATION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE DÉGRADÉE**

La mise en œuvre des réformes s'est réalisée dans un contexte économique et social dégradé, l'effondrement du prix des hydrocarbures de 1986 (plus de 90% des recettes d'exportations) et la baisse du dollar ont conduit à la détérioration des termes de l'échange de 45% entre 1985 et 1988.

Les importations ont été réduites de 35% pendant cette période, pénalisant l'activité économique.

Les réformes initiées en 1988 se sont traduites par un ajustement des prix, des taux d'intérêt et du taux de change (dévaluation nominale de 52 % de 1989 à 1990 ), on assiste à un glissement du dinar, et plusieurs dévaluations se succèdent( 20 % septembre 1991 puis en 1994, l'une de 7,3% en mars, l'autre de 40,1% en avril ) .

Par rapport au dollar des Etats Unis, le dinar est passé d'une valeur de 7,6 DA pour 1 dollar en 1989 à 8,9 en 1990 puis à 18,5 en 1991. Il finira par atteindre 35 DA pour 1 dollar en 1994 et 60 DA en 1997<sup>50</sup>.

L'application des mesures d'ajustement, la persistance d'un taux de change surévalué du dinar, et de prix contrôlés ont eu un impact limité en terme de gain de productivité.

Le F.M.I. avec lequel l'Algérie a signé un accord de confirmation en 1991 préconise la poursuite de l'ajustement des prix et particulièrement du taux de change, ainsi qu'une libéralisation du commerce extérieur. Ceci serait la preuve de la volonté d'ouverture.

Mais le gouvernement soucieux d'éviter une détérioration supplémentaire de la situation sociale et de maîtriser la dette extérieure ( dans l'attente d'un accroissement des recettes résultant de la valorisation des hydrocarbures), a adopté une approche plus progressive de la transition vers l'économie de marché.

Une politique d'austérité rigoureuse s'impose. Les efforts pour maîtriser la dette extérieure n'ont pas abouti aux résultats escomptés du fait de la non réalisation des prévisions concernant les recettes en devises provenant des hydrocarbures d'une part, et de la forte récession de l'économie nationale d'autre part.

L'insuffisance des ressources financières, provoquant des pénuries de matières premières des produits intermédiaires, et de pièces de rechange ne font qu'accroître le ralentissement de l'activité économique.

La production industrielle hors hydrocarbures est la plus touchée. La production manufacturière qui représente au mieux les capacités industrielles tombe à 68,7 % en 1996, soit près d'un tiers de moins que celui de 1989. Le second groupe, les industries métallurgiques, mécaniques, électriques et électroniques (ISMME) autour duquel devait se

---

<sup>50</sup> . (Rabah Abdoune un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie ; cahiers du cread n° 46 - 1998),



construire tout le tissu industriel, voit sa production chuter, en 1996 elle ne représente plus que 60% de celle de 1989<sup>51</sup>.

Négatif ou très faible depuis ces années, le taux de croissance de l'économie (mesuré par l'évolution du Produit Intérieur Brut) est devenu positif en 1995. De l'ordre de -2,2% et -0,9% en 1993 et 1994 respectivement, il a grimpé à 3,9% en 1995<sup>52</sup>.

L'absence d'investissements nouveaux, couplé aux licenciements induits par la restructuration du secteur industriel et des services, a contribué à l'augmentation des chômeurs que l'on évalue à près de 28% de la population active entre 1993 et 1996.

La dette extérieure est de 26 milliards de dollars. En 1994, le pays a presque atteint l'état de cessation de paiement. Le ratio de la dette a approché 100%<sup>53</sup>.

Il était donc inévitable de procéder au rééchelonnement de la dette et d'effectuer un ajustement structurel, qui s'est concrétisé à travers l'accord conclu entre l'Algérie et le fond monétaire international (F.M.I.) au mois d'Avril 1994.

La question de la dette est au cœur des politiques d'ajustement. Le rééchelonnement de la dette privée et publique, ainsi que l'accès à de nouveaux crédits sont subordonnés à la mise en place de politiques d'ajustement et aux critères de performances liés aux «conditionnalités» négociées avec le F.M.I et la banque mondiale.

Les réformes de 1988 répondent aux exigences et principes des politiques d'ajustement structurelles qui sont :

- L'ouverture sur le marché mondial.
- La libéralisation.
- La baisse et la restructuration des dépenses de l'état.

L'ensemble de ces mesures visent à réaliser des réallocations sectorielles des ressources du secteur public vers le secteur privé, des secteurs abrités vers les secteurs soumis à la concurrence, des activités à haute intensité capitalistiques vers les activités moins capitalistiques et accorder la priorité aux P.M.E.

---

<sup>51</sup> Y BENABDELLAH, Ajustement structurel et nouveau statut de la rente pétrolière, Les Cahiers du CEAD, n°46, 1998.

<sup>52</sup> Cahiers du Cread N°46-47 (1998).

<sup>53</sup> B GUENDOUDI et K KABRI, Cahiers du Cread n° 46 -47, 1998.

Des codes d'investissement plus attractifs sont censés favoriser l'entrée des capitaux étrangers et l'initiative privée en général. Ces mesures devraient conduire à une meilleure efficacité du secteur productif. Les P.M.E se voient attribuer un rôle important dans l'activité économique.

## **SECTION 2- LA SUPPRESSION DES CONTRAINTES À L'INVESTISSEMENT**

Le code de 1993 vient corriger les limites du cadre réglementaire régissant l'investissement privé national. Il a été institué à travers le décret législatif 93-12 d'octobre 1993 relatif à la promotion des investissements couramment appelé code des investissements.

### **1. LE CODE DES INVESTISSEMENTS DE 1993**

Ce code se caractérise par son alignement institutionnel avec les dispositions légales régissant l'investissement dans les pays voisins le Maroc et la Tunisie

Il consacre la liberté d'investir. Il s'agit du décret législatif 93-12 d'octobre 1993 relatif à la promotion des investissements.

Ce nouveau code s'articule autour d'un certains nombres de points essentiels que l'on peut résumer ainsi :

**Un principe :** La liberté d'investir

Selon les articles 3 et 17 de ce code, l'investissement public ou privé, national ou étranger est réalisable sans discrimination, et sans autorisation officielle préalable. L'agrément n'existe plus et le choix de l'activité relève du promoteur.

Les investissements sont réalisés librement sous réserve de la réglementation et de la législation relative aux activités réglementées.

**Une procédure :** La déclaration de l'investissement auprès de L'A.P.S.I.

**A.P.S.I :** « L'agence de promotion, de soutien, et de suivi des investissements »

Les investissements font l'objet d'une déclaration préalable auprès de L'A.P.S.I.

L'A.P.S.I. est constituée d'un « guichet unique » regroupant en un même lieu, les administrations et organismes concernés par l'investissement. Elle est chargée d'assister les entrepreneurs pour les formalités nécessaires et leur fournir toutes les informations sur l'environnement économique national et international.

**Des mesure incitatives : Octroi d'avantages et garanties**

Les investissements déclarés conformément à l'article 4 peuvent bénéficier des garanties et avantages liés aux régimes généraux et particuliers d'encouragement prévus par le présent décret sur demande des entrepreneurs. L'investissement doit être réalisé dans un délai maximal de 3 ans à dater de la décision d'octroi des dits avantages des barèmes et un grille d'évaluation sont prévus à cet effet.

Dans les faits, la mise en œuvre des textes de 1993 a été confrontée à l'immobilisme de tout un environnement censé être au service de l'investissement. Les lourdeurs bureaucratiques, les problèmes liés à la gestion du foncier industriel, entre autres, ont largement limité l'effet du dispositif mis en place.

L'insuffisance de la relance de l'investissement privé, malgré toutes les mesures incitatives, a débouché sur la révision du dispositif institutionnel

Les nouvelles mesures, sont sensées impulser l'investissement privé, et répondre aux attentes des entrepreneurs.

On se demande alors, si ces mesures vont effectivement permettre au secteur privé de se développer, se diversifier, et progressivement combler le vide provoqué par le retrait des entreprises publiques, et répondre à une demande nationale sans cesse croissante.

## **2. EVOLUTION GLOBALE DES PME PRIVÉES DEPUIS LE CODE DES INVESTISSEMENTS DE 1993**

Durant les années 90, en réponse aux efforts de l'Etat en matière d'encadrement et de mise en place de mécanismes institutionnels pour accompagner la création d'entreprise, le secteur privé ne cessera de se développer.

Il est difficile de cerner avec précision la population des PME; les statistiques obtenues étant différentes selon qu'elles proviennent de l'ONS de la CNAS du CENEAP ou du ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat.

Les différentes sources confirment cependant le développement important de la PME et du secteur privé en général. Ce développement concerne à la fois le nombre d'entreprises et leur poids dans les différentes branches économiques.

De plus en plus, la production du secteur privé se substitue à celle du secteur public. Le secteur privé représentait 60% de la richesse produite en 1989, il atteint près de 80% en 2000<sup>54</sup>.

La décennie 90, enregistre une évolution certaine de l'entreprise privée. La CNAS fait état de 145 163 entreprises privées en 1997, ce chiffre passe à 159507 en 1999 pour atteindre 179 893 entreprises en 2001. Cette population était de 103 925 entreprises en 1992, ce qui représente une évolution de 73 % de 1992 à 2001

## 2.1 La dimension des entreprises privées

La répartition des entreprises par tranche d'effectif, détaillée dans le tableau suivant, nous permet de cerner l'évolution des PME privés.

**Tableau 18: Répartition des PME privées par nombre de salariés ente 1999 et 2001**

catégorie	Nombre d'entreprises				Nombres de salaires			
	1999	%	2001	%	1999	%	2001	%
<b>TPE 0 à 9 salariés</b>	148 725	93%	170 258	94,6	221 975	34,9	325085	44,1
<b>PE 10 à 49 salariés</b>	9 100	5,7	8 363	4,6	176731	27,8	156 450	21,2
<b>Moyenne entreprise</b>	1 682	1,07	1 272	0,7	235669	37,1	255 525	34,6
<b>Total</b>	159 507	100	179 893	100	634 375	100	737 062	100

Source : CNAS 2001

Au cours des années 80, près de 95% des PME, sont le fait d'entreprise employant moins de 20 salaires.

<sup>54</sup> A Bouyacoub, la PME en Algérie quelle réalité? In «Entrepreneurs et PME ; Approche algéro-française», édition: L'harmattan, P 75 à 94.

Entre 1995 et 2000, plus de 90% d'entre elles emploient moins de 10 salariés.

La répartition des entreprises privées par tranche d'effectifs, indique, que mêmes les entreprises nouvellement créées sont de toutes petites unités, employant moins de 10 salariés.

En effet, En 2001, 94,6% entreprises, sont de TPE et employant plus de 44% de la population salariée.

Dans tous les secteurs d'activités, la catégorie employant entre 01 et 09 salariés est dominante. Cette petite dimension, explique le fait que la majorité des entreprises se constituent en société unipersonnelle (EURL) ou à responsabilité (SARL). La petite dimension (moins de 10 salariés) semble être donc, une des caractéristiques de l'entreprise algérienne.

## **2.2 Répartitions sectorielles des PME**

Les PME sont, en 1999, essentiellement réparties entre les quatre secteurs d'activité de manière relativement équilibré, soit: l'industrie, le BTP, les transports et le commerce, et enfin les services.

**Les entreprises du BTP** regroupent 26,7% du total des entreprises

**L'industrie hors hydrocarbure**, 24,37% (dont l'industrie agro-alimentaire représente 7,29% des entreprises)

**Les Services** avec 20.56% dont :

- Le commerce (16,3%)
- Transport et communication (8,78%)
- Les services fournis pour les ménages (8,59%)
- Hôtels et restaurants (6,56%)

**Le commerce**, (16,34%).

## **2.3 Participation des PME à la valeur ajoutée et au produit intérieur brut**

En 2001, les entreprises employant moins de 10 salariés réalisent 75,4% de la valeur ajoutée hors hydrocarbures.

La participation des entreprises privées à la valeur ajoutée est décrite dans le tableau suivant.

**Tableau 18 bis : Evolution de la valeur ajoutée par secteur juridique de 94 à 98**

Secteur juridique	1994		1995		1996		1997		1998	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
V.A publique	617,4	53,5	857,1	54,7	1111,9	54,3	1201,5	54,3	1019,8	46,4
V.A privé	538,1	46,5	711,6	45,3	935,7	45,7	1010,2	45,7	1178,4	53,6

Source : tableau synthétises a partir des données de l'ONS

Unité : en milliards de DA

En 1994, la valeur ajoutée dégagée par le secteur privé est de 538,1 milliards de dinars, soit 46,5% du total national, alors que celle dégagée par le secteur public est de 617,4 milliards de dinars et représentant 53,5 % du total.

Cette proportion se maintiendra les trois années suivantes.

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées le secteur privé devient dominant avec 1178 milliards de dinars soit 53,6%.

Le secteur public ne réalise plus que 1019,8 milliards de dinars, soit 46,4% de la valeur ajoutée totale.

L'étude de cette même valeur, par secteur d'activité, nous indique des changements plus ou moins importants .En prenant comme référence la période allant de 1989 à 1999, le tableau suivant, comparant les deux périodes, nous confirme la participation de plus en plus importante de l'investissement privé et essentiellement dans le commerce, les services et les transports qui sont largement dominant, puis suit le BTP, et avec une progression moins importante les industries hors hydrocarbures

**Tableau 19: Place du secteur privé dans les valeurs ajoutées de chaque secteur en %**

Secteur économique	1989	1999	2001
Agriculture	100	99,57	99,6
Industrie hors hydrocarbures	25,93	33,6	41,83
B TP	35,91	68,03	69,12
Transports et communications	44,37	72,82	76,10
Commerce	77,10	97,05	93,90
Services	77,96	89,06	89,90
hydrocarbures	00	5,04	4,3
poids du secteur privé dans toute l'économie	54,84	51,83	46,95
poids du secteur privé dans l'économie hors hydrocarbure	<b>60,60</b>	<b>72,27</b>	78,50

Source : A.Bouyacoub, op cité

Le poids du secteur privé dans l'économie hors hydrocarbure passe de 60,60% en 1989 à 78,50 en 2001 ; soit une hausse de 29,5%.

La contribution des PME au produit intérieur brut confirme leur dynamisme dans les secteurs dominants et leur réelle participation à la croissance économique du pays.

Le tableau suivant en donne la description

**Tableau 20: Contribution, par secteurs d'activité, au PIB en % en 1998**

Secteur d'activité	Secteur privé %	Secteur public %
Services	99,7	0,3
Agriculture	98,5	1,5
Commerce	96,9	3,1
Hôtels, restaurants	90,2	9,8
Transport et communication	67,3	32,7
BTP	64,2	35,8
Industrie	27	73

Source : rapport CNES 2002<sup>55</sup>

La lecture des données relatives à la participation du secteur privé et public, à la création de la valeur ajoutée et au produit intérieur brut, indique que le secteur public s'est presque totalement retiré de certaines activités.

<sup>55</sup> Rapport CNES 2002 in C BOUNOUA, Inefficacités institutionnelles et entrepreneuriat: le cas des petites et micro-entreprises en Algérie.

Le secteur privé se retrouve donc en situation de quasi-monopole dans les services, le commerce, l'hôtellerie et la restauration.

Il est largement dominant dans le secteur du BTP, des transports et de la communication (tableau n°20).

Toutefois, il est important de préciser, que sa participation n'est que de 27% dans l'industrie, une faible part qui ne fait que confirmer les réticences des investisseurs privés à s'orienter vers ce secteur

## 2.4 Répartition géographique des entreprises

Une étude effectuée par la CNAS, en 1998<sup>56</sup>, montre qu'il ya *une inégale répartition géographique des entreprises* puisque la moitié d'entre elles sont concentré dans dix wilaya du nord qui sont :

Alger	12,8%
Oran	7,4%
Tizi ouzou	5,51%
Sétif	4,10%
Bejaia	3,4%
Blida	3,42%
Chlef	3,19%
Constantine	2,95%
Tipaza	2,63%
Boumerdes	2,62%
Total	47,98%

Au total, à ce stade de développement, à près d'une décennie d'ouverture économique, la PME nationale privée, avec un effectif de 737 062 salariés déclarés (CNAS) et ses 737 062 entreprises, a connu ces dernières années une réelle progression.

L'indice de la valeur ajoutée, du secteur privé, hors hydrocarbures est en nette amélioration, et passe de 46,5% en 1994 à 78,50 en 2001.

---

<sup>56</sup> CNAS, 1999.in rapport sur l'état des lieux du secteur de la PME/PMI, juillet 2000. Ministère de la PME/PMI.



Toutefois, comme l'indique les chiffres, les investisseurs privés, s'orientent en priorité vers les services en général, le commerce, le transport et les BTP, des secteurs à gain rapide où la prise de décisions engendre le moins de risque possible dans un environnement jugé de plus en plus difficile.

Dans la branche industrielle, le secteur privé a investi, essentiellement, dans les créneaux les moins soumis à la concurrence extérieure, et ne nécessitant pas de lourds investissements, telles que les branches de l'agroalimentaire, de la chimie du plastique et du caoutchouc.

Le taux de réalisation effectif constaté des projets d'investissements, sur la période 1993-2000 nous donne une réelle appréciation des difficultés que rencontre l'entrepreneur privé à concrétiser un investissement.

En effet, sur 43 000 demandes d'investissements enregistrées, seulement 3400 projets, soit 7%, se sont concrétisés, dont 41% seraient des créations nouvelles d'entreprises (concentrées au centre du pays 46% et 8% à l'Ouest), avec une forte attractivité pour l'industrie agro-alimentaire (54%), pour les services (18%), et le BTP (12%)<sup>57</sup>.

De plus les rares projets réalisés se sont faits autour de la capitale. C'est dire, l'influence du lieu sur l'accès au dispositif d'aides destinés aux investisseurs.

Une enquête réalisée, en 2000, par le ministre de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, a permis de recenser les contraintes et obstacles au développement de la PME.

Nous les présentons par ordre décroissant de leur importance :

- L'accès au foncier industriel,
- L'accès au financement,
- Les barrières administratives,
- La faiblesse des ressources humaines,

Et la concurrence du secteur informel

Face à l'ensemble de ces difficultés et au cadre rigoureux liés aux nouvelles mutations de l'environnement, de nombreux entrepreneurs ont du mal à s'adapter et maintenir leur activité.

---

<sup>57</sup> A. A Habouche, thèse de doctorat, Investissement privé en Algérie, un essai d'analyse des déterminants des PME à investir.

Or l'importance et le rôle du secteur de la PME dans l'économie nationale ne sont plus à démontrer, c'est pourquoi les grandes mutations du système économique algérien, privilégient, à l'instar de nombreux pays, la promotion et le développement de la PME.

Ce contexte est désormais entériné par la loi d'orientation du 12 décembre 2001 pour la promotion des PME, qui a doté le secteur d'une assise juridique à même de permettre aux PME d'évoluer dans un meilleur climat d'investissement et de bénéficier de mesures d'aides et de soutien.

### **SECTION 3- LES PME ET LES POLITIQUES DE SOUTIEN À LEUR DÉVELOPPEMENT**

Les limites de l'ancien dispositif et l'évolution économique depuis 1993, ont amené les pouvoirs publics à la promulgation d'un nouveau dispositif d'investissement.

#### **1. LE CODE DES INVESTISSEMENTS DE 2001**

En 2001, des textes majeurs ont été adoptés, visant à encourager le développement l'investissement privé, national et étranger, avec une baisse significative des taxes, des redevances fiscales et des charges sociales, ainsi qu'un assouplissement des procédures administratives de création d'entreprises.

Ces décisions, se sont matérialisées par la promulgation en juin 2001 d'un nouveau code des investissements, de l'ordonnance N°01-03 du 20/08/2001 sur le développement de l'investissement et de la loi d'orientation sur la promotion des PME, loi N° 01-18 du 12/12/2001.

Cette loi a pour objet de définir la petite et moyenne entreprise, et les mesures d'aide et de soutien à leur promotion ; ces nouvelles dispositions ont pour objectifs d'inciter la création d'investissements nouveaux et bien évidemment de stimuler l'investissement direct étranger.

L'ordonnance N° 01-03 sous cité visait :

- La reconstruction de la chaîne d'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique des entreprises,

- La création du Conseil National de l'investissement (CNI),
- La création d'un fond d'appui à l'investissement et à la modernisation.

La gestion de ce fonds est confiée à l'agence nationale pour le développement des investissements (ANDI), en remplacement de l'APSI.

Une Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) est mise en place, pour les jeunes, pour la création de micro entreprises.

Les objectifs essentiels de cette loi d'orientation sont :

- de faciliter l'accès des PME aux services et avantages prévus dans le dispositif de soutien.
- De Favoriser l'implantation de sites d'accueil au profit des PME.

Ces nouvelles dispositions doivent encourager l'émergence de nouvelles PME, et notamment celles productives, favoriser la créativité, l'innovation, et l'accès à l'information.

Cette loi comprend, outre des principes généraux, la définition des PME, et la politique d'aide et de soutien de l'Etat aux PME.

- Elle définit et fixe les mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise.
- Des pépinières d'entreprises sont chargées de l'animation, de l'assistance, du conseil en direction des promoteurs.

La création de centre de facilitations des entreprises permettra la vulgarisation et suivi des programmes d'aide en faveur des porteurs de projets.

L'accès des PME au financement bancaire demeurant difficile, les autorités ont mis en place :

- Un fonds de garantie des prêts accordés par les banques aux PME est mis en place pour les actions de rénovation des équipements, de création, d'extension et de prise de participation.
- Un Centre d'Etudes et de Recherche est également prévu, une Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI), est destiné à faciliter le financement des investissements.

De nombreux fonds spécifiques de soutien financier des PME en vue d'une modernisation de leur mode de gestion ont été mis en place dans l'éventualité de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce).

Cette loi accorde un intérêt particulier aux activités de sous-traitance, considérées comme un instrument privilégié de densification du tissu des PME et de développement des activités de partenariat. Un conseil national chargé de la promotion de la sous-traitance prévu à cet effet a été mis en place.

L'Etat prend en charge l'information statistique et économique pour l'établissement d'un système d'information pour les PME.

L'effort politique pour assurer la promotion et le développement de la PME s'est concrétisé au travers d'un programme National doté d'un budget atteignant 4 milliards de DA, de 2005 à 2009<sup>58</sup>.

Toutes ces mesures ont conduit à la nécessité d'une définition de la petite et moyenne entreprise.

Désormais la définition des PME se base sur trois critères :

- Le chiffre d'affaires
- Le bilan annuel
- L'indépendance de l'entreprise

La PME est alors définie quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et services employant de 1 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel ne dépasse pas 500 millions de DA, et conforme aux critères d'indépendance.

Une entreprise est indépendante si son capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25% et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs autres entreprises de productions ne répondant pas elles même à la définition de PME .

Selon les critères énumérés, trois types de PME se distinguent: la Moyenne, Petite ou Très Petite Entreprise

---

<sup>58</sup> EL Watan du 4 septembre 2005

**Tableau 21 : Classification de la PME selon sa taille**

<b>Taille</b>	<b>Emploi</b>	<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>Total du bilan</b>
<b>Moyenne</b>	50 à 250	200 millions de DA à 2 milliards de DA	100millions à 500 millions de DA
<b>Petite</b>	10 à 49	Moins de 200 millions de DA	Moins de 100 millions de DA
<b>Très petite ou micro</b>	1 à 9	Moins de 2 millions de DA	Moins de 10 millions de DA

## **2. EVOLUTION RÉCENTE DU CADRE RÉGLEMENTAIRE**

En 2010, dans le cadre de la loi de finance complémentaire 2009, des mesures législatives viennent modifier les conditions de réalisation des investissements étrangers.

Désormais, les investissements étranger ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnaire national résident détient au moins 51% du capital social.

Par actionnaire national, il peut être entendu l'addition de plusieurs partenaires.

De même, Les activités de commerce extérieur ne peuvent être exercées par des personnes physiques ou morales étrangères que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident est égal au moins à 30% du capital social (art.4 bis ajouté à l'ord. 01-03).

Les financements nécessaires à la réalisation des investissements étrangers, directs ou en partenariat, à l'exception de la constitution du capital social, sont mis en place, sauf cas particuliers, par recours au financement local (art.4 bis ajouté à l'ord. 01-03).

Les investissements étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et de services font l'objet d'une déclaration d'investissement, préalable à leur réalisation auprès de l'ANDI (art.4 bis ajouté à l'ord. 01-03).

Les projets d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers doivent être soumis à l'examen préalable du Conseil National d'investissement (CNI)

### 3. CARACTÉRISTIQUES ACTUELLES DE L'ENTREPRENARIAT ALGÉRIEN

La population des PME a plus que doublé ces dix dernières années. Le nombre global des entreprises passe de 179 893 en 2001, à 638 638 en 2010.

Au tout début 2012, la PME compte près de 700 000 entreprises employant 1,7 millions de personnes.

La décennie (2001-2010) a vu la création 438 722 entreprises privées, artisans compris.

Le nombre d'entreprises publiques a par contre chuté de 221 points, passant de 778 à 557 établissements.

Le nombre d'artisans, a augmenté dans la même proportion que les PME privés (il a été multiplié par 2,5)

**Tableau 22: Evolution des PME de 2001 à 2010**

Années	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011 (6mois)
<b>PME privés :</b>	207 949	245 842	293 946	392 013	586 903	618 615	638 039
<b>P. physiques</b>				70 626	241001	249296	254 720
<b>P. morales</b>				321 387	345 902	369 319	383 319
<b>Artisans</b>	79 850	96 072	116 346	126 887			
<b>PME publiques</b>	778	874	666	626	591	557	599
<b>Total</b>	288 577	342 788	410 959	519 526	587 494	619 172	638 638

Source : Etabli à partir des données du MPM- MIPI<sup>59</sup>

Depuis 2008, les données fournies par le ministère de la PME, permettent la distinction entre les personnes morales et personnes physiques.

<sup>59</sup>Synthèse des différentes statistiques obtenues sur le site du ministère de la PME et de l'artisanat, <http://www.pmeart-dz.org>. Et MIPI ;

Ces dernières en 2009 représentent 41,06% des PME, c'est dire leur importance dans la configuration de l'investissement privé.

Les statistiques nous permet de constater, que 458 745 ont été créés après 2001, elles n'étaient alors, que 179 893.

Elles ont augmenté de 25,5% de 2001 à 2011. De 2004 à 2009, la croissance annuelle des entreprises avoisine les 9%

### 3.1 Des entreprises de petite dimension

Selon les données du ministère de la PME et de l'artisanat, en 2008 et 2009, près de 95% des entreprises sont des TPE employant moins de 10 personnes, et 27% d'entre elles sont de type artisanal.

Cette structure semble être une constante, puisque de faibles changements sont notés depuis 1995

La proportion des entreprises employant moins de 10 salariés passe de 90% en 2000 à 95,53% en 2007 et à 96,15 en 2008 (tableau 23).

**Tableau 23: Evolution de la structure par tranche d'effectif des PME de 1995 à 2008**

	1995	1999	2000	2001	2007	2008
Entreprises de 1 à 9 salariés	91	93,24	90	96,64	95,53	96,15
Entreprises de plus de 10 salariés	9	6,76	10	3,36	4,67	3,85
Total	100	100	100	100	100	100

Source : Synthèse données ONS, Rapport CNES 2002, CNAS.

L'année 2011 a enregistré la création de 42000 micro entreprise et 98 000 emplois<sup>60</sup>.

La majorité des créations sont donc toujours de petite dimension.

L'harmonisation de la définition de la PME nous permet désormais de comparer les PME dans différentes régions du monde

L'office européen des statistiques (Eurostat)<sup>61</sup>, a publié en 2008, , que 91,8% des PME (non financières) des 27 pays de la communauté européennes, sont, en 2005, des micros

<sup>60</sup> [www.ouda-yazid.com/article-dispositif-ansej-42000-projets-de-micro-entreprise-finance-2011-95826831.html](http://www.ouda-yazid.com/article-dispositif-ansej-42000-projets-de-micro-entreprise-finance-2011-95826831.html).

entreprises employant donc moins de 10 salariés, et emploient 26,9% des personnes occupées.

En France, une étude de l'INSEE, indique également, 91,4% des PME sont des micro entreprises (employant moins de 10 personnes), et 94,9%, d'entre elles, sont de petites entreprises employant moins de 20 salariés.

La petite dimension n'est donc pas une particularité de l'entreprise algérienne. En Algérie, la petite taille des entreprises peut être, en partie, expliquée par le fait que se sont majoritairement des entreprises familiales, créées à partir de capitaux propres.

### **3.2 Une faible participation des industries manufacturières**

#### **3.2.1 Répartition sectorielle des entreprises**

L'étude des PME par secteurs d'activités, nous permet de définir les secteurs de prédilection des investisseurs privés

La structure des secteurs dominants l'activité économique, représentés dans le tableau n°24, montre une stabilité dans leur répartition.

Les secteurs des biens non échangeables toujours en tête, traduisent clairement la constance des choix des investisseurs privés, qui aux vues des difficultés à investir dans le secteur industriel, et pour se protéger de la concurrence extérieure, préfèrent s'orienter vers le secteur tertiaire.

L'évolution du nombre d'entreprises privées, pour la période allant de 2004 à 2009, décrit un écart important entre, d'une part, les secteurs des services (45,93%) et du BTP (35,25%), et d'autre part, les entreprises manufacturières dont le nombre ne cesse de baisser, pour ne plus représenter que 17,84% du total des entreprises en 2009.

Ces données sont résumées dans tableau n° 24 :

---

#### **Tableau 24: Structure des PME par branches d'activités de 2004 à 2009**

<sup>61</sup> Eurostat : [epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.RDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.RDF).



	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>Services</b>	45,62	45,82	45,88	45,98	45,92	45,93
<b>BTP</b>	32,32	32,83	33,62	34,10	34,84	35,25
<b>Industrie</b>	20,53	19,84	19,03	18,48	17,84	17,48
<b>Agriculture</b>	1,22	1,20	1,18	1,16	1,12	1,07
<b>Services aux industries</b>	0,31	0,31	0,29	0,29	0,27	0,27
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : Ministère de la PME et de l'Artisanat. Données extraites des bulletins d'information statistique 2005 2007 2008 et 2009

En 2009, les entreprises des services et du BTP réunies, totalisent 81,18% des PME privées.

Les calculs effectués à partir du tableau suivant, montrent que le secteur du BTP, entre 2004 et 2009, a progressé de 62,3%, il est suivi par les activités commerciales, qui évoluent de 50,6% sur la même période.

Le secteur industriel a la plus faible croissance, soit 24,8%.

**Tableau 25: Evolution des PME privés par secteurs d'activité de 2004 à 2009**

	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (6mois)	Taux d'évolution 2004 -2009
Agriculture	2748	3011	3186	3401	3599	3592	30%
Industrie	46991	49307	51343	54301	57352	58648	24,8%
BTP	72869	80716	90702	100250	119978	118268	62,3%
Services	102841	112808	123782	135151	148854	154980	50,6%
<b>Total</b>	<b>225449</b>	<b>245842</b>	<b>269806</b>	<b>293948</b>	<b>321387</b>	<b>335486</b>	<b>48,8%</b>

Source : Synthèse de tableaux du MPME et de l'artisanat<sup>62</sup>

<sup>62</sup> Données extraites des bulletins d'information statistique 2005 2007 2008 et 2009

Parmi les entreprises du secteur industriel, seules les industries agro-alimentaires sont citées dans le groupe des activités dominantes, elles ne représentent en moyenne que 5% du nombre total des entreprises privés.

Celles du textile de la confection, du cuir et des chaussures ou encor du bois et des papiers on subit de plein fouet la concurrence des produits importés.

Nous avons vu plus haut, que durant les années 80, sur près de 15 000 entreprises en 1987, 11368 provenaient : de l'agro-alimentaire (4670entrprises), du textile (2772), du bois et des papiers (2439), et des ISMME (1487) et ont de ce fait participé à l'élargissement des capacités nationales de production.

Aujourd'hui, ces secteurs ne représentent plus qu'une infime partie de la production nationale.

**Tableau 26 : Structure des secteurs d'activités dominants de 2007 à 2009**

Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises 2007	Nombre d'entreprises 2008	Nombre d'entreprise 1 <sup>er</sup> semestre 2009
BTP	34 ,10	34 ,84	35,25
Commerce et distribution	17, 27	17, 28	17, 34
Transport et communication	9 ,01	8 ,99	8 ,8
Services fournis aux ménages	7 ,09	7 ,01	6 ,99
Services fournis aux entreprises	5 ,84	5 ,75	5 ,91
Hôtellerie et restauration	5 ,55	5 ,68	5 ,61
Industrie Agroalimentaire	5 ,48	5 ,30	5 ,18
Autres secteurs	15,66	15 ,14	14 ,84
Total	100	100	100

Source: synthèse bulletins d'information statistique MPEART, 2007- 2008- 2009

### 3.2.2 Participation des PME à la valeur ajoutée

L'évolution de la part des secteurs dominants dans la valeur ajoutée privée, outre le fait qu'elle nous informe sur ces secteurs, met l'accent sur un point essentiel, la régression régulière des industries manufacturières. Les industries agro-alimentaires, voient leur part décroître de 2003 à 2010 passants de 3,70% à 3,08% (tableau n°27).

Le tableau suivant nous décrit la répartition des six secteurs d'activités principaux dans la valeur ajoutée globale du secteur privé :

**Tableau 27 : Répartition de la valeur ajoutée des principaux secteurs d'activités privés, hors hydrocarbure entre 2003 et 2010.**

Secteurs d'activité	2003	2005	2007	2009	2010
<b>1- Commerce</b>	25,19	22,87	22,84	24,33	24,03
<b>2- BTP</b>	14,90	14,66	17,44	19,66	21,12
<b>3- Transport et communication</b>	13,62	16,88	19,33	16,80	16,08
<b>4- Industrie-agroalimentaire</b>	3,70	3,65	3,27	3,24	3,08
<b>5-Service aux ménages</b>	3,19	2,90	2,74	2,48	2,57
<b>6-Hôtel restaurant</b>	2,25	2,21	2,09	2,14	2,09
<b>Total 1à6</b>	67,56	63,62	68,2	69,05	69,28
<b>(1+2+3)</b>	51,71	54,41	59,64	60,79	61,23

Source : Données extraites des bulletins d'information statistique ONS, N° 502

Trois secteurs d'activité réalisent la plus grande part de la valeur ajoutée privée : celui du BTP, du commerce et des transports et communications.

**Les entreprises du BTP** représentent, en nombre, près du tiers des PME privées et réalisent en moyenne 18,7 % de la valeur ajoutée privée de 2003 à 2010.

**Les entreprises commerciales**, moins nombreuses, 17% de la population globale des PME, voient leur participation à la valeur ajoutée, croître d'année en année, et dépasse de plus de 6 points celle du secteur du BTP.

Le secteur commercial réalise en moyenne 24,7% de la valeur ajoutée du secteur privé sur la même période.

**Le secteur des transports et de la communication** représente près de 8,9% des entreprises privées, et contribue en moyenne à 16,54% de la valeur ajoutée du secteur privé de 2003 à 2010.

**Les industries manufacturières**, ne sont plus, depuis les années 90, celles qui attirent les capitaux privés.

Le retour aux lois du marché et l'ouverture brutale de notre économie suite aux politiques d'ajustements et de stabilisations initiées au milieu des années 90, ont lourdement pénalisé ces industries.

Les chiffres traduisent clairement leur difficulté à se développer ou juste à se maintenir.

Les secteurs, du commerce, des BTP, et des transports et des communications, totalisent à eux trois, pour chaque année sur la période citée, plus de 50% de la valeur ajoutée hors hydrocarbures.

En 2010, cette valeur est de 61,23%.

**Tableau 28: Évolution de la structure de la valeur ajoutée hors hydrocarbures de 2003 à 2010**

	<b>2003</b>	<b>2005</b>	<b>2007</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>VA privée</b>	77,92	78,84	80,79	83,61	84,97
<b>VA publique</b>	22,1	21,16	13,78	16,39	15,08
<b>Total</b>	100	100	100	100	100

Source : tableau synthétisé à partir des données ONS des comptes économiques de 2000 à 2007, No 502 de 2008

La faible participation du secteur privé, est le reflet des difficultés que rencontrent ces industries à saisir les opportunités liées au démantèlement du secteur public

**Tableau 29: Valeur ajoutée privée hors hydrocarbures de 2003 à 2010 en million de DA**

	2003	2005	2007	2009	2010
<b>1- Valeur ajoutée privée</b>	1 892 045,2	2 432 144,5	3 153 775,1	4 166 995,8	4 681 680,8
<b>2- Total</b>	2 428 080,2	3 084 982,2	3 903 644,9	4 983 797,9	5 509 217,0
<b>½ - part V.A privée en %</b>	77,92	78,84	80,79	83,61	84,97
<b>V.A industrielle</b>					2 738 951

Source : tableau synthétisé à partir des données ONS, comptes économiques de 2000 à 2007, No 502 de 2008 à 2010, comptes économiques : <http://www.ons.dz>

Depuis que la tendance s'est inversée en 1998, le secteur privé demeure celui qui crée la plus grande part de la valeur ajoutée hors hydrocarbure.

En 2010, il en génère près de 85%. Toutefois il est important de préciser que là encore, **le secteur industriel n'en génère qu'une faible part, soit 5 %<sup>63</sup>** et l'industrie agro-alimentaire à elle seule en assure 62% (du total industriel).

**La valeur ajoutée industrielle, hors hydrocarbures, est de 2 738 951 millions de dinars en 2010, pour une valeur ajoutée globale de 5 509 217 millions de dinars.**

Nous avons vu plus haut que les industries représentaient moins de 18% du nombre total des PME en 2010.

### **3.2.3 Contribution de l'entreprise privée au PIB**

En 2011, le secteur privé participe à hauteur de 65% du PIB<sup>64</sup> hors hydrocarbures, c'est dire sa forte participation au développement économique.

<sup>63</sup> Valeur calculée à partir des comptes de productions et d'exploitation de 2010.

<sup>64</sup> KPMG 2011, guide investir en Algérie.

Une étude sectorielle nous permettra de mieux cerner la participation effective de chaque secteur, et notamment celle de l'industrie.

De 2004 à 2010 le PIB a crû de 3,4%, grâce aux performances des hydrocarbures et à la contribution du BTP, et des services, et dans une moindre mesure de l'agriculture.

Hors hydrocarbures, la croissance du PIB, pour la même période, est de 6,3% par an, elle est le reflet de la forte participation de ces deux secteurs.

En 2004, la contribution des différents secteurs d'activités au PIB, par ordre d'importance, est décrite dans le tableau suivant :

**Tableau 30: Le PIB par secteurs en %**

	hydrocarbures	services	Agriculture	BTP	Industrie
PIB	38%	21%	9%	8%	7%

Source : Monographie du CHIHEAM<sup>65</sup>

Le secteur des hydrocarbures, à lui seul, contribue à plus du tiers au PIB, c'est dire la vulnérabilité de notre économie, vue la faible diversification des sources de croissance et la difficulté à diversifier notre base productive.

La part dans le PIB de la valeur ajoutée de l'Industrie hors hydrocarbure décroît depuis une décennie et ne représente plus, en 2005, que 5,3% du PIB.

Des taux de croissance de plus de 5% du PIB sont, en effet, couplés à des croissances très faibles, (inférieur à 1%), voire négatives pour certaines branches, de l'industrie manufacturière. Ces taux ne sont manifestement pas en ligne avec les moyennes régionales<sup>66</sup>.

Dans l'ensemble des pays en développement, l'industrie manufacturière représente en moyenne 14% du PIB. (Cette part est de 17% au Maroc, de 18% en Tunisie et de 19% en Egypte<sup>67</sup>).

---

<sup>65</sup> Monographie du CHIHEAM.

<sup>66</sup> Y. Benabdallah, Note **L'économie algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ?**- CREAD Alger

« Pour retrouver son niveau de contribution au PIB, de 15% environ, de la moitié de la décennie 80, le secteur industriel manufacturier nécessite une croissance moyenne de plus de 10,3% au cours des dix années à venir. C'est un effort considérable, difficile à imaginer à l'heure actuelle, compte tenu de l'état général de l'industrie<sup>68</sup> ».

**Tableau 31: Evolution du PIB par secteur (en Milliards DA, courants)**

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009*</b>	<b>2009 en %</b>
<b>Hydrocarbures</b>	4 089,3	4 997,6	3 109,1	31,02
<b>Agriculture</b>	7 04,2	7 11,8	9 26,4	9,24
<b>Industrie</b>	479,8	519,5	573,1	5,71
<b>BTPH</b>	825,1	1 933,2	1094,8	10,92
<b>Services des administrations</b>	798,6	1 082,6	1 933,2	19,23
<b>Autres Services</b>	1 933,2	2 147,0	2 384,6	23,79
<b>Total</b>	88 30,2	11 391,7	10 021,2	100

SOURCES : ONS in Aniref<sup>69</sup> . -\*données provisoires

Les différents programmes de relance et de soutien à la croissance ont permis au secteur du BTP, qui représente près de 10% du PIB en 2010, d'enregistrer une croissance, d'environ 10% de 2004 à 2010.

Le secteur des services, avec une contribution au PIB de l'ordre de 26%, a enregistré une croissance moyenne de 9% au cours de la même période.

<sup>67</sup> Y. Benabdallah, op cité.

<sup>68</sup> Y. Benabdallah, op cité.

<sup>69</sup> MI de la PME et de la promotion de l'investissement, Agence Aniref, mercurial 2010, note méthodologique. [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz)

L'agriculture et l'industrie, les deux secteurs susceptibles de réduire notre dépendance vis à vis des produits importés n'interviennent, respectivement, qu'à hauteur de 9% et 7%<sup>70</sup>.

Cela traduit à nouveau la faible participation du secteur industriel privé à la création de richesses et au développement économique

Ces quelques indications suffisent à montrer la faiblesse du tissu industriel.

L'Algérie ne dispose pas à ce jour, de structures industrielles capables de lui permettre d'engager la bataille de la compétitivité qui l'attend.

Faiblement diversifiée, cette industrie est de plus minée par des rendements faibles, des équipements obsolètes, et un manque d'investissement de renouvellement.

L'industrie, algérienne, aujourd'hui, est à dominante agro-alimentaire puis, beaucoup moins, à contenu sidérurgique mécanique et électrique.

### **3.3 Le secteur privé et l'emploi**

La décennie 2001- 2011, caractérisée par l'introduction de mesures en faveur du secteur privé, voit le volume de l'emploi augmenter.

La population active a plus que doublée, passant de 737 062 à 1 676 196<sup>71</sup> personnes occupées.

En 2001, les 737 062 personnes employées étaient répartis dans les principaux secteurs comme suit :

31,52 étaient le fait du BTP,

11,87 étaient employés par le secteur du commerce,

6,74% dans l'industrie Agro-alimentaire,

6,46% dans les services fournis aux ménages,

5,26% dans l'agriculture et la pêche,

---

<sup>70</sup> CHIHAB, op cité.

<sup>71</sup> Ministère de l'industrie de la PME et de la promotion des investissements



4,54 % dans les matériaux de construction

Les secteurs du bâtiment et du commerce cumulent près de la moitié des emplois. Et les six secteurs réunis totalisent les trois quart des salariés

**Tableau 32: Evolution de l'emploi de 2004 à 2010**

Années		2004	2005	2010	2011 6mois
<b>PME PRIVEES</b>	Salariés	592 758	642 987	958 715	938 415
	Employeurs		245 842	618 515	642 314
	Artisans	173 920	192 744		
	S/Total	766 678	1 081 573	1 577 030	1 625 729
<b>PME publique</b>		71 826	76 283	48 658	50 467
<b>TOTAL</b>		838 504	1 157 856	1 625 686	1 676 196

Source : tableau synthétisé à partir des données du MI de la PME, et de la promotion des investissements

Les statistiques nous permettent de constater deux périodes dans l'évolution de l'emploi. En effet jusqu'en 2005 on note une croissance relativement forte de l'effectif déclaré, puisque l'on enregistre une augmentation de 30,8% en 2005 par rapport à 2004.

Le calcul du taux d'évolution d'année en année jusqu'en 2010 montre que depuis 2005, il y a un ralentissement de la création d'emplois.

Les taux sont résumés dans le tableau suivant :

**Tableau 33 : Evolution annuelle de l'emploi de 2005 à 2009**

<b>Année</b>	<b>Taux d'évolution</b>
2005/2004	30,8%
2006/2005	8,1%
2007/2006	8,2%
2008/2007	13,63%
2009/2008	7,11%
2010/2009	-1,46%

Source : calculs effectués à partir des bulletins d'information op cités

La création d'emploi est essentiellement le fait des PME privées.

En 2006, l'effectif du secteur public passe de 61 661 à 57 146 de 2006 à 2007<sup>72</sup>, soit une baisse de 7,32% du nombre de salariés, alors que, l'augmentation, bien que faible, du nombre de salariés du secteur privé est de 8,1%.

L'évolution de l'emploi variera peu jusqu'en 2009 ; par contre en 2010 ce taux baisse et devient négatif.

Le taux de 13,63% enregistré en 2008 est à relativiser ; cette augmentation est simplement due au fait qu'en 2008 les professions libérales sont, pour la première fois, additionnées au nombre des PME privées.

Les PME ressentent les effets de la crise mondiale, et de plus, comme nous l'avons déjà noté, le secteur industriel peine à se développer et donc à participer à la création d'emploi comme escompté.

La répartition de l'emploi par composantes, permet de constater une modification de sa structure en faveur de l'auto emploi.

---

<sup>72</sup> Bulletin d'information économique n° 12 op cité

Les employeurs, les artisans et les indépendants (ces derniers regroupent l'ensemble des professions libérales, ils sont, depuis 2008, enregistrés dans les statistiques du Ministère de la PME) constituent, depuis les licenciements massifs du secteur public, la majorité des emplois déclarés, et comptent, depuis 2005, pour plus de la moitié des effectifs déclarés.

Ces chiffres sont toutefois sous évalués, puisqu'ils ne prennent pas en considération les travailleurs du secteur informel.

La population occupée par secteur montre, que ceux du commerce, des services et les administrations, en regroupent plus de la moitié. L'industrie n'en génère que 13,73% en 2010.

Cette répartition est résumée pour 2008 2009 et 2010 dans le tableau suivant :

**Tableau 34: Evolution de la population occupée par secteurs (10<sup>3</sup>)**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2010 en %</b>
<b>Agriculture</b>	1252	1242	1136	11,6
<b>Industrie</b>	1141	1194	1337	13,73
<b>BTPH</b>	1575	1718	1886	19,37
<b>Commerce, services et administrations</b>	5178	5318	5377	55,28
<b>Total</b>	<b>9 146</b>	<b>9472</b>	<b>9 736</b>	<b>100%</b>

Sources : ONS in Aniref<sup>73</sup>. -\*données provisoires

L'emploi demeure donc une préoccupation majeure pour l'ensemble de la société.

Bien que le taux de chômage ait baissé (il était de 30% en 2002), il demeure à deux chiffres ; en 2010 il est de 10% (dont 27% sont des jeunes de moins de 30ans)<sup>74</sup>.

<sup>73</sup> MI de la PME et de la promotion de l'investissement, Agence Aniref, mercurial 2010, note méthodologique. [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz)

<sup>74</sup> Groupe de la banque Africaine de développement, Note de dialogue 2011. Mai 2011.

**Tableau 35: Population et emploi**

Année	2008	2009	2010
Population (10 <sup>3</sup> )	34 591	35 268	35 978
taux de croissance annuel (%)	1.92	1.96	2.03
Population active (10 <sup>3</sup> )	10 315	10 544	10 812
Population occupée (10 <sup>3</sup> )	9 146	9 472	9 736
Taux de chômage (%)	11,3	10,5	10,0

SOURCES : ONS in Aniref<sup>75</sup> . -\*données provisoires

### 3.4 Une concentration des PME autour des grands centres urbains

L'étude de la répartition géographique des entreprises privées, permet de constater que la majorité des entrepreneurs préfèrent s'établir autour des grandes agglomérations.

Une enquête effectuée par l'office national des statistiques, au mois de Mai 2011, constate que près des deux tiers des entreprises sont établis au nord du pays (66%), les Hauts plateaux regroupent 25% des entreprises, et le sud 9%.

**Les entreprises du Nord** se répartissent comme suit :

33% se situent au centre, Alger à elle seule compte 10% des établissements.

18% au nord-ouest et 15% à l'est.

Deux secteurs dominent les activités économiques du *centre nord*, le commerce qui représente 53,5% du nombre total des entités économiques de la région, et les services 34,6%. Cette même proportion se retrouve dans la wilaya d'Alger, ou, 56,5% des activités sont de nature commerciales.

Globalement, le secteur tertiaire dans la région nord compte environ 30% des établissements.

---

<sup>75</sup> MI de la PME et de la promotion de l'investissement, Agence Aniref, mercurial 2010, note méthodologique. [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz)

*Dans la région Nord-Ouest*, dont le nombre de wilayas est de sept (07), près de 90,0% des activités se concentrent dans le secteur tertiaire et 9,4% dans l'industrie.

Les principales Wilayas de la région sont Oran, Tlemcen et Mascara

*Dans la région Nord- Est*, qui compte huit (08) wilayas, près de 88,2% des entités de cette région du pays exercent leurs activités dans le secteur tertiaire

**La région des Hauts Plateaux** qui est composée de quatorze (14) wilayas et comme nous l'avons vu, compte 25% des entités économiques, est dominées à 89,7% par le secteur tertiaire.

C'est la wilaya de Sétif qui contient le plus grand nombre d'entités économiques suivie par la Wilaya de Batna et la wilaya de M'Sila. Ces trois wilayas regroupent à elles seules 43% du tissu économique de la région des Hauts Plateaux.

**Dans la région Sud**, qui est composée de neuf (09) wilayas, trois wilayas (Biskra, suivie d'Ouargla et El Oued) totalisent 60,7% de l'ensemble des entités de la région Sud.

En définitive, il y a lieu de noter la forte concentration des entités économiques au niveau de certaines wilayas. En effet, 13 wilayas sur les 48 regroupent plus de 50% des entités économiques, soit par ordre décroissant :

Alger, Oran, Sétif, Tizi Ouzou, Bejaia, Batna, Tlemcen, Blida, Chlef, Constantine, M'Sila, Mascara, Boumerdes.

En y ajoutant seulement huit (08) wilayas (Skikda, Djelfa, Mila, Annaba, Biskra, Oum El Bouaghi, Ain Defla et Tiaret), ce taux passe à près de 70%.

A l'inverse, 35,4% des wilayas regroupent à peine 14% de l'ensemble des entités économiques Le tableau suivant, reflète la répartition des PME privées dans les dix premiers wilayas, et permet de comparer leur évolution entre 2008 et 2009.

**Tableau 36: Tableau comparatif du nombre des PME privées, des dix premières wilayas**

Rang Wilaya	Nombre des PME 2008	Nombre des PME 1er semestre 2009	Taux d'évolution
1 ALGER	37 103	40 009	7,83
2 TIZI OUZOU	17 179	19 024	10,74
3 ORAN	18 971	16 867	-11,09*
4 BEJAIA	13 231	14 946	12,96
5 SETIF	13 047	14 469	10,90
6 TIPAZA	10 964	12 452	13,57
7 BOUMERDES	10 527	11 523	9,46
8 BLIDA	9 905	10 851	9,55
9 CONSTANTINE	9 838	10 732	9,09
10 ANNABA	8 068	8 651	7,23
TOTAL	148 833	159 824	
Nombre total PME	321 387	335 486	7,38

Source : Ministère de la PME/PMI, bulletin d'information n°15. 2009.

Les dix premières wilayas citées dans le tableau précédent (tableau 36), cumulent au premier semestre 2009, près de la moitié de l'effectif des PME privées, soit 47,63% ; en 2008, cette proportion était de 46,30%. Leur nombre à donc augmenté de 7,38%.

Les wilayas de Tipaza, Bejaia, Sétif et Tizi Ouzou, ont le plus fort taux annuel de création d'entreprises, ils est compris entre 10 et 14%, et constituent de ce fait des pôles de développements prometteurs.

Il aurait été intéressant de connaître la nature des activités de cette wilaya pour déterminer les secteurs auxquels ils appartiennent.

La répartition des PME par grandes régions, nous confirme que le Nord concentre près de 60% des PME privées.

Les hauts plateaux en regroupent 31% et le sud en totalise 9% ;

La répartition spatiale des PME privée indiquée par le ministère de l'industrie et de la PME, rejoint les résultats du recensement économique effectué par l'office national des statistiques concernant le dénombrement de l'ensemble des établissements à caractère économique (hors agriculture) et ce, quel que soit leur secteur d'activité et leur secteur juridique.

## Conclusion

Le champ d'activité des PME algériennes est principalement local et national, très rarement international ; moins d'une centaine d'entre elles sont exportatrices.

La plupart des PME algériennes utilisent des technologies anciennes et une main d'œuvre peu qualifiée, ce qui contraint leur compétitivité et, partant, leurs possibilités d'ouverture vers l'extérieur.

L'innovation existe, mais limitée à des secteurs d'activité très précis, sur lesquels existe un certain niveau de concurrence, tels que l'agroalimentaire.

Plus de 95 % des PME ont le statut d'EURL (entreprise unipersonnelle) ou de SARL (société à responsabilité limitée), et sont en général gérées sur un mode familial : un propriétaire unique entouré de collaborateurs appartenant principalement au cercle familial assure lui-même la gestion et concentre la quasi-totalité du pouvoir de décision et des responsabilités. Ce caractère patrimonial des PME peu constituer un obstacle à leur croissance et à la formalisation de leur activité. La notion de risque inhérente à l'activité de ces entreprises, accentue la prudence des banques à leur égard.

La politique d'aide et de soutiens des PME a certes permis le développement de l'investissement privé, mais n'a nullement réussi à l'orienter vers les secteurs productifs. Comme déjà constaté dans la période précédente (avant 2001), l'activité des PME se concentre essentiellement dans les services et le commerce, et notamment dans le BTP, les transports et les communications.

En 2010, les PME privées, réalisent près de 85% de la valeur ajoutée globale hors hydrocarbures, **mais le secteur industriel n'en génère que 5%.**<sup>76</sup>

De plus, près de 62% de l'activité industrielle est concentrée, en termes de valeur ajoutée, dans l'agroalimentaire.

Ce constat traduit le très faible degré de diversification de l'activité industrielle, sa faible participation à la création de richesses et à la valeur ajoutée.

Aujourd'hui, l'orientation de l'investissement privé ne permet pas au secteur industriel d'induire la croissance, de contenir les importations et de générer de nouveaux emplois.

---

<sup>76</sup> Valeur calculée à partir des comptes de production et d'exploitation par secteur d'activité et secteur juridique année 2010.



**TROISIEME PARTIE : ANALYSE EMPIRIQUE SUR LA BASE D'UNE  
ENQUETE D'ENTREPRISES 1995 - 2012**

La prise en considération de la spécificité et de la diversité de la petite et moyenne entreprise, et de son rôle significatif dans le développement économique moderne, ainsi que sa capacité à s'adapter à un environnement de plus en plus turbulent, explique l'intérêt que nous accordons à la PME privé en Algérie.

Dans un contexte de mondialisation, marqué par des difficultés sociaux-économiques, les PME jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois nouveaux.

De nombreuses petites entreprises naissent d'une idée formulée par une ou deux personnes qui investissent leur propre argent et dans bien des cas font appel à leur famille ou leurs amis pour les aider à financer leur entreprise. Une fois celle-ci en activité, lorsqu'elles se retrouvent en difficulté financière, c'est vers les banques qu'elles se dirigent. Leur petite taille, considérée dans bien des cas comme un atout, peut, dans ce cas précis, constituer leur principal handicap.

L'entreprise privée étant de type familial, sa spécificité, dépendra en grande partie du lien qui unit le dirigeant (dans la majorité des cas propriétaire) à son entreprise.

L'objet de notre troisième partie, consiste donc, sur la base d'une enquête réalisée au près d'un échantillon de 24 entreprises privées situées dans la wilaya d'Oran, à définir l'entrepreneur algérien afin de mieux cerner la réalité de l'entreprise privée et son évolution dans un environnement radicalement transformé depuis les réformes économiques initiées en 1988.

Notre travail présentera deux périodes distinctes de la vie des entreprises de notre échantillon. La première, en 1995, au moment de la mise en place des réformes et la seconde en 2012, soit 16 ans plus tard.

Ainsi dans un premier chapitre nous présenterons les résultats détaillés de l'enquête réalisée en 1995. Cette étude nous éclairera sur certaines des caractéristiques majeures des petites et moyennes entreprises algériennes, évoluant dans un environnement économique devenu global, depuis que notre pays s'est orienté vers la voie de l'économie de marché.

Dans un second chapitre, sur la base d'une deuxième enquête réalisée en 2012, nous étudierons les changements survenus au sein de notre échantillon, et constaterons l'impact des réformes sur l'activité de ces entreprises.

Ce travail nous permettra, ainsi, de valider empiriquement les conclusions retenues de notre analyse macro-économique sur la petite et moyenne entreprise algérienne, effectuée dans notre seconde partie.

## **CHAPITRE 6- LES ENTREPRISES ENQUÊTÉES : SITUATION EN 1995**

### **SECTION 1- PRÉSENTATION DE L'ENQUÊTE**

L'enquête effectuée auprès de 24 entreprises privées situées dans la Wilaya d'Oran, nous permettra, sur la base des résultats obtenus, de mieux cerner d'une part, les caractéristiques de l'entrepreneur algérien, ses buts et ses motivations, et d'autre part, d'analyser les forces et faiblesses des PME privées.

Notre échantillon est constitué d'entreprises des secteurs secondaires et tertiaires puisque, conformément à la législation, sont regroupées sous l'appellation PME toutes les entreprises de productions de biens et services.

Nous n'avons pas pu constituer un échantillon selon les méthodes conventionnelles, car seuls 24 chefs d'entreprises ont accepté de répondre au questionnaire qui leur a été proposé. Le choix des entreprises s'est donc basé sur leur accessibilité et la disponibilité des dirigeants.

En raison de ce choix, il est probable que la qualité des entrepreneurs et donc de leurs performances soit supérieur à la moyenne nationale.

Il est indispensable de connaître personnellement ces chefs d'entreprises, ou leur entourage direct, pour espérer obtenir les informations demandées. Cependant l'étude s'étend à des secteurs d'activités dans lesquels les investisseurs privés sont très présents.

Ces secteurs sont: le textile, les matières plastiques, l'agro-alimentaire, le bâtiment et travaux publics (B.T.P), les matériaux de construction, les sociétés de négoce international, et la formation.

Le questionnaire distribué aux entreprises, compte sept (07) grandes rubriques qui seront analysée une par une :

- I- Informations de base sur l'entreprise.
- II- Produits et ventes.

- III- Approvisionnement
- IV- Financement
- IV- Règlements.
- V- Technologie.
- VI- Infrastructures.

Il contient près de 100 questions, mais nous n'avons sélectionné que les réponses qui nous ont permis d'analyser les problèmes majeurs que rencontre l'entreprise privée en Algérie.

Parmi l'ensemble de ces rubriques, seule la première a présenté des obstacles car les propriétaires de ces entreprises n'acceptaient pas toujours de répondre aux questions portant sur la valeur de leur patrimoine, ou sur le volume et la valeur de leurs ventes.

Seul un dirigeant nous a permis de consulter quelques documents concernant son entreprise.

Ceux-ci n'ont pour la plupart, jamais accepté de recevoir les étudiants qui enquêtaient au sujet de leur activité.

Cette étude a été réalisée entre Novembre et Décembre 1995. L'on notera que la préparation des élections présidentielles a créé un climat d'inquiétude et de réticence supplémentaires chez les personnes interrogées.

## **SECTION 2- PRÉSENTATION DE L'ÉCHANTILLON**

L'échantillon étudié est constitué de 24 entreprises situées dans la wilaya d'ORAN.

Ces entreprises se répartissent comme suit :

**19 unités de productions** soit 80% dont :

<b>Industrie plastique :</b>	<b>08 entreprises</b>
• articles ménagers	02
• plaques translucides	01
• simili cuir	01
• chaussures	02
• paillettes (pour l'habillement)	01

• bateaux (pêche et plaisance)	01	
<b>Industrie du textile :</b>		<b>04 entreprises</b>
• chaussettes		
• tissage (rideaux)		
• teinture		
• tapis synthétiques		
<b>Le secteur de la céramique et faïence :</b>		<b>02 entreprises</b>
• Céramique de sol		
• Bibelots en céramique		
<b>Industrie Agro-alimentaire :</b>		<b>02 entreprises</b>
• confiserie	02	
<b>Industrie de la petite mécanique</b>		<b>01 entreprise</b>
• Serrurerie		
<b>Industrie d'emballage</b>		<b>02 entreprises</b>
• verrerie d'emballage	01	
• carton d'emballage	01	
<b>01 Entreprise de construction (BTP)</b>		<b>01 entreprise</b>
<b>03 Entreprises de négoce international :</b>		<b>03 entreprises</b>
• importation de matière première : (granulé plastique)	01	
• négoce multi-produits	02	
<b>01 Ecole privée de gestion.</b>		<b>01 établissement</b>
<b>TOTAL</b>		<b>24 entreprises</b>

## **SECTION 3- RÉSULTAT DE L'ENQUÊTE**

Nous présenterons sous forme de tableaux commentés, les résultats de l'enquête concernant :

- I. Les informations de base sur l'entreprise
- II. Les produits et les ventes
- III. Les approvisionnements
- IV. Le financement

Les tableaux ne reprennent pas l'ensemble des questions contenues dans chacune des rubriques du questionnaire ; seules les plus significatives ont été retenues :

Les données concernant la réglementation, la technologie et les infrastructures seront analysées à la suite des tableaux.

### **1. INFORMATIONS DE BASE SUR L'ENTREPRISE**

Nous avons regroupé dans le tableau 37, les questions essentielles de cette rubrique.

Dans la première étape de notre enquête nous nous sommes intéressés à l'entreprise et à son dirigeant. La date de la création de l'entreprise, la formation de son dirigeant, l'origine des capitaux lors de sa création, le statut de la société, sont des informations précieuses pour mieux cerner le mode de fonctionnement de l'entreprise et l'état d'esprit de son propriétaire.

L'enquête nous a permis de constater que se sont :

**« Des entreprises créées après 1963... »,**

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

12 ont été créés entre 1963 et 1982.

2 seulement ont été créés entre 1982 et 1988

11 ont été créés depuis 1989

Cette répartition, sans le vouloir, nous a permis de constater, que la création d'entreprise , dans le cas de notre échantillon a fortement été influencée par l'ensemble des mesures législatives en direction de l'investissement privé. La période 1982-1988 qui lui a été peu propice, n'a enregistré que deux créations.

**« ...à partir d'un patrimoine familial... »,**

L'enquête montre que toutes les entreprises ont été constituées majoritairement à partir du patrimoine personnel ou familial du chef d'entreprises.

En général, ces sociétés sont :

-soit créées par le père en association avec un ou plusieurs de ses fil.

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

-Soit constituées sur la base d'une association de plusieurs familles, chacune étant représentée par un ou deux membres.

Le mode de financement sera traité plus en détail, lorsque nous aborderons le financement des investissements.



Le patrimoine familial du dirigeant se confond en fait avec le patrimoine de l'entreprise, au travers de laquelle il poursuit la réalisation de ses objectifs personnels. Cela influe directement sur la gestion de la PME et dans bien des cas, pousse le dirigeant à refuser le financement externe de l'entreprise afin de préserver une autonomie de décision.

**« ...Constituées majoritairement en SARL... »,**

La nature du financement de l'activité lors de la création de l'entreprise, explique la forme juridique dominante de ces entreprises, la S.A.R.L (société à responsabilité limitée). Cette dernière, tient à la fois de la société de capitaux et de la société de personnes.

L'élément subjectif dans le choix des associés y est aussi important que dans la S.N.C. (société en nom collectif), et la responsabilité financière est limitée au montant des apports de chacun.

Les parts sociales ne peuvent être cédées à des tiers sans le consentement des associés représentant au moins les  $\frac{3}{4}$  des capitaux.

Quand ses capacités financières le lui permettent « l'association familiale » ne concentre pas ses avoirs dans une seule entreprise, préférant diversifier ses placements, son personnel et ses capitaux.

Ces décisions sont souvent motivées dans ce sens par :

- une meilleure gestion des aspects fiscaux,
- une précaution par rapport aux aléas de la conjoncture,
- une plus grande mobilité des capitaux.

**« ...Associant des membres d'une même famille... ».**

Notre échantillon illustre tout à fait l'importance des liens de parenté dans le financement de nouvelles activités, et la volonté des entrepreneurs à diversifier leurs activités, quand cela est possible. En effet, nous pouvons retracer des liens de parenté entre plusieurs dirigeants des entreprises étudiées :

Les entreprises (1, 2) représentent une même famille F1,  
Les entreprises (4, 5) représentent une même famille F2,  
Les entreprises (6, 15) représentent une même famille F3,  
Les entreprises (8, 10, 12) représentent une même famille F4,  
Les entreprises (16,21) représentent une même famille F5.

## **1.1 Présentation du tableau**

Les entreprises étudiées sont classées par ordre décroissant de leurs effectifs.

Une autre classification était impossible car les dirigeants n'ont pas tous accepté de nous fournir des valeurs chiffrées telles que la valeur des immobilisations, leurs chiffres d'affaires ou le montant des capitaux propres

### *1.1.1 La taille des entreprises*

Notre échantillon est surtout constitué de moyennes entreprises. Leur effectif varie de 3 à 150 salariés.

Les entreprises commerciales emploient en moyenne 5 personnes.

Les entreprises industrielles, mis à part deux d'entre elles (employant 5 et 8 salariés) ont un effectif moyen de 55 employés et 50% d'entre elles emploient plus de 40 personnes.

Le nombre de techniciens supérieurs varie de 2 à 17 selon les entreprises ; on constate que les trois unités les plus récentes en comptent entre 10 et 17.

### *1.1.2 Identité des chefs d'entreprises*

Les dirigeants de ces entreprises n'ont pas de formation spécifique correspondant à leur secteur d'activité.

La répartition des entreprises par date de création, divise naturellement les entrepreneurs de notre échantillon en deux groupes, ceux qui ont créé leur propre entreprise entre 1963 et 1988, et les autres.

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

14 entrepreneurs sur 24, soit 56% sont pour la plupart d'anciens commerçants ou importateurs reconvertis dans l'industrie du fait du monopole de l'importation réservé à l'état.

Seul une personne a créé sa propre entreprise à partir de capitaux réunis au près de sa famille et d'amis.

Ces entrepreneurs sont des techniciens de formation, ou des autodidactes.

Lorsque nous leur demandons ce qui les a motivés à créer leur entreprise, les mêmes réponses reviennent systématiquement :

- Le refus de travailler sous la tutelle de quiconque : correspond à un souci d'indépendance.
- La volonté de développer la société afin de transmettre un héritage qui assurera la sécurité matérielle à tous les enfants : répond à une volonté de croissance et de pérennité.
- Et l'envie de créer leur propre entreprise, ces investisseurs sont ambitieux et n'ont pas « peurs » d'investir tout leur patrimoine pour réaliser leurs objectifs. Ils n'ont donc pas peur de prendre des risques.

Ces réponses nous permettent de définir la logique d'action de ces entrepreneurs, à partir des trois motivations principales recensées pour la création de leur entreprise soit : Pérennité, Indépendance, et Croissance, ils correspondent donc à la première catégorie d'entrepreneurs définie par P.E Julien et Marchesnay, appelé entrepreneurs « PIC », initiales des trois motivations citées.

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

11 entrepreneurs sur 24, soit 44%, que nous nommons « *investisseurs de la seconde génération* », se sont :

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

Dans ce cas, les entreprises industrielles nouvelles, (6 des 11 entreprises, soit 54%) sont financées par une partie des bénéfices réalisés par une première activité (industrielle ou commerciale) créée par le père.

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

- Soit des investisseurs (5 entreprises sur 11, soit 45,5%), également diplômés, et qui ont préféré s'orienter vers le secteur tertiaire.

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

Lorsque le fils crée sa propre société, elle est souvent plus moderne et mieux adaptée aux exigences actuelles du marché.

Il se soucie davantage de la qualité des produits et adopte des règles de gestion plus modernes.

Les résultats de l'enquête indiquent que parmi les 11 entreprises créées depuis 1988, (soit 90%) sont gérées par des cadres ayant au moins fait quatre années d'études après le baccalauréat. Leur moyenne d'âge est de 40 ans (de 30 ans à 50 ans).

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

### *1.1.3 Utilisation des capacités de production*

Pour la majorité de ces entreprises, la semaine de travail est de 44 heures.

Seules deux d'entre elles fonctionnent en utilisant trois équipes de travail et une autre fonctionne 128 heures par semaine.

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

Les industries du plastique et de l'emballage en verre et en cartons sont celles qui utilisent entre 70 et 80% de leur capacité de production.

Par contre, celles du textile, avec un taux compris entre 10 et 30% des capacités utilisées traduisent les difficultés de ce secteur et laissent présager une fermeture future de ces sociétés.

Les raisons principales de la sous-utilisation des capacités de production les plus souvent invoquées par ces entrepreneurs, sont essentiellement :

- les problèmes liés à l'approvisionnement,
- les problèmes liés à l'acquisition ou au renouvellement de l'équipement,
- l'accès difficile au crédit bancaire,
- parfois même l'insuffisance de la demande.

#### *1.1.4 Socialisation des dirigeants*

Lorsque nous avons demandé aux chefs d'entreprises s'ils étaient inscrits auprès de la Chambre Nationale de Commerce (C.N.C) ou une tout autre association, nous avons été surpris d'apprendre que seules 07 entrepreneurs sont affiliés à la fois à la C.N.C. ou à la C.A.P. (Confédération Algérienne du Patronat).

Les 18 autres dirigeants ne ressentent pas le besoin d'adhérer à ces associations. Le faible degré d'adhésion, traduit l'insatisfaction des entrepreneurs qui jugent inutile de s'y rapprocher.

La C.N.C est censée les aider à réaliser leurs projets d'investissements, en leur fournissant l'ensemble des informations nécessaires, or selon eux elle n'est pas en mesure de leur fournir l'information demandée. Les producteurs doivent souvent se rendre eux-mêmes à l'étranger s'ils veulent avoir des informations fiables, entraînant des coûts supplémentaires pour l'entreprise.

Les entreprises industrielles créées depuis 1988 emploient plus de 20 salariés.

Ce sont celles qui font partie des secteurs de l'industrie du plastique, de la mécanique et du BTP ; les secteurs les moins touchés par la concurrence étrangère.

## **2. PRODUITS ET VENTES**

Le tableau 38 regroupe les principales questions de notre questionnaire concernant les produits et les ventes des entreprises de notre échantillon.

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

### **2.1. La production et les marchés des entreprises**

L'ensemble de la production des entreprises de notre échantillon est destinée au marché Algérien. Seule une entreprise qui produit des fournitures scolaires en matière plastique exporte 5% de sa production vers la France.

Mis à part quatre entreprises (2 du secteur textile et 2 de la chaussure), les entreprises rencontrées affirment n'avoir aucune difficulté à écouler leurs marchandises. Cette situation peut être liée au choix de notre échantillon. Certaines de ces entreprises sont en situation de monopole, et les autres sont performantes et offrent de bons produits. Leur production est entièrement destinée au marché national.

Seules 2 entreprises du secteur textiles et 2 autres fabriquant des chaussures en matières synthétiques rencontrent des difficultés à vendre leurs produits. Avant l'ouverture de notre économie, ils n'avaient aucune difficulté à les écouler.

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

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

Les entreprises qui sous traitent leur production, fournissent des matériaux de constructions, des emballages en verre, en carton et plastique et des produits destinés à la confection.

Certaines de ces entrepreneurs, assurent eux-mêmes, la distribution de leurs produits. Au sein d'une même famille, ces activités peuvent être réparties entre le père et ses enfants.

Il est, dans ce cas, difficile de faire la distinction entre capital commercial et capital industriel car les bénéfices réalisés sont réinvestis selon les besoins dans l'une des deux activités. Les marchandises circulent entre eux, sans qu'il y ait forcément une facturation rigoureuse. Le commerçant pourra déclarer une partie de ses ventes, le reste sera vendu sur les marchés parallèles et échappera au contrôle fiscal.

## 2.2 Les entreprises et la concurrence

A l'exception de deux entreprises, la majorité d'entre elles déclarent être confrontées à la concurrence. L'enquête nous informe que:

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

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

### *2.2.1 Les entreprises de l'industrie du plastique :*

La production de ce secteur est très diversifiée ; les entreprises produisent des biens destinés à l'ensemble des agents économiques : Entreprises, Administration et Ménages

Différents types de produits sont offerts aux ménages ; ce sont des biens destinés à la consommation finale. Notre échantillon offre à lui seul un grand éventail de produits tels que :

- Des articles ménagers,
- Des plaques translucides destinées à la construction de serres pour l'agriculture,
- Des bateaux de plaisance,
- Du Mobilier urbain.

Les entreprises produisant des emballages, sous-traitent pour le compte d'institutions publiques, parapubliques et autres entreprises privées. A titre d'exemple, nous pouvons citer l'entreprise E5, qui produit des fûts et des jerricans de différentes capacités pour L'E.N.C.G, entreprise nationale des corps gras (huiles et graisses alimentaires).

Ces produits en sous traitance, représentent 60% du chiffre d'affaires de l'entreprise E5.

De même, l'entreprise E12, destine 60% de sa production (bateaux de pêche) à des institutions publiques.

De façon globale, les entrepreneurs de notre échantillon, vendent en moyenne 40% de leur production à des institutions publiques, d'où l'importance de ce marché.

Ces entreprises parviennent à faire face à la concurrence étrangère du fait que :

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

-Certains produits ne sont pas concurrencés par les importations des produits étrangers, c'est le cas, notamment, des grands fûts, bassines, réservoirs d'eau, leur importation reviendrait trop chère, vu le volume de ces produits.

D'autre part, les machines utilisées pour la production des biens en matière plastique, présentent l'avantage d'être facilement modifiables : il suffit de changer un moule, pour obtenir un nouveau produit. Ainsi, l'entreprise peut, à moindre cout, s'adapter à la demande, et imiter la qualité des produits concurrents ou importés sans devoir changer l'ensemble de son équipement.

La flexibilité de l'équipement, permet donc, à l'entreprise E12, dont l'activité principale est la petite construction navale, de produire à la demande du mobilier urbain lorsque celle-ci, est en situation de rupture de stock pour la fabrication de son produit principal.

Et selon cet entrepreneur, il suffit que les matières premières utilisées soient de bonne qualité pour que le produit final ait des caractéristiques comparables à celles du produit importé.

Nous constatons que même si la concurrence étrangère est effectivement présente, la production de ces entreprises est relativement épargnée.

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

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

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

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

Les entreprises de confiserie (chewing-gum, chocolat) subissent faiblement la concurrence nationale mais se plaignent de la concurrence « déloyale », des produits importés illégalement, et vendus « sur le marché informel ». Afin de réduire l'effet de cette



concurrence, les entreprises de notre échantillon ont dû diversifier leur production tout en améliorant la qualité de leur produit.

D'autre part, ces entreprises ont diversifié leurs activités. L'une a créé parallèlement une société d'import-export, l'autre a repris une ancienne activité « familiale » qui consistait à importer et distribuer du matériel de boulangerie et de pâtisserie et à en assurer l'installation et la maintenance.

Les entreprises de l'industrie du plastique, de la faïence-céramique, (matériaux de construction, céramique d'art) et de l'agro-alimentaire sont celles qui supportent le mieux la concurrence, qu'elle soit d'origine nationale ou étrangère. Il en est de même pour les entreprises de construction et de réalisation notamment, et celle du B.T.P qui bénéficient d'une demande importante, liées aux nombreux projets entrepris par le secteur public.

#### *2.2.4 Les industries textiles*

Ces entreprises sont les plus affectées par la libéralisation du commerce extérieur. Elles sont les plus touchées par la concurrence des produits importés.

Sur les quatre entreprises du secteur textile, seule une se maintient sans réellement subir la concurrence extérieure, les trois autres ont, par contre, du mal à y faire face.

Parmi ces trois entreprises,

- la première ne fonctionne que deux mois par an, et n'utilise que 10% de ses capacités de production. Cette entreprise se plaint du manque de disponibilité de la matière première et regrette « la belle époque », quand l'Etat fournissait la matière première « a un bon prix ».

Cette entreprise, pour développer sa compétitivité, tente de négocier un partenariat avec une société canadienne.

- la seconde n'utilise que 30% de sa capacités installées. Depuis la libéralisation du commerce extérieur, la concurrence des produits importés, a contraint cette entreprise à réduire sa production.

Sachant la hausse des prix des matières premières, suite à la dévaluation du dinar, cet entrepreneur s'inquiète d'une réduction future de la demande. Il décide alors de diversifier sa production en créant sur le même site une unité de production de tuyaux en P.V.C destinés à l'irrigation.

- la troisième entreprise, une unité de tissage qui produit du voilage en Tergal, a fortement réduit son activité. Alors qu'elle utilisait 50% de ses capacités installées et approvisionnait le marché d'Oran et d'Alger, aujourd'hui, elle n'utilise plus que 20% de ses capacités de production, et a réduit plus de la moitié de sa production.

La matière première utilisée par cette unité était importée par l'état (qui en avait le monopole). Depuis la libéralisation des importations et les dévaluations successives du dinar, cette unité a de grandes difficultés à s'approvisionner en fils et en pièces de rechanges, l'accès au crédit lui est très difficile, et sa situation financière c'est dégradée.

Le fil utilisé doit répondre à des caractéristiques techniques très strictes ; on ne peut lui substituer un autre produit qui serait de qualité ou de prix inférieurs.

Certaines pièces utilisées s'usent très rapidement et doivent être changées régulièrement. Leur renouvellement est plus difficile depuis la dévaluation du dinar; leur coût est multiplié par 10.

L'Etat en importait de grandes quantités, d'où la difficulté pour cette 3<sup>ème</sup> entreprise de s'approvisionner en petites quantités à des prix forcément plus élevés, auprès d'autres fournisseurs. Cette entreprise à, elle aussi, crée parallèlement à son activité principale une société d'importation multi-produit.

Les mêmes difficultés sont rencontrées par les deux unités produisant des chaussures plastiques,

Ces deux secteurs d'activité se plaignent de la concurrence « déloyale », des produits venant de pays où les couts de productions sont inférieurs. A cela s'ajoute les produits importés et déclarés à des prix exagérément réduits pour payer le moins de taxes douanières possibles.

### *2.2.5 Les entreprises commerciales :*

Elles sont les grandes bénéficiaires de la libéralisation du commerce extérieur qui met fin au monopole d'état sur le commerce extérieur. Un nombre important de sociétés de négoce multi-produits ont été créés.

Ces importateurs sont, comme dans le cas de certaines entreprises de notre échantillon:

-Soit des industriels qui disposent de capitaux leur permettant de diversifier leurs activités.

-Soit d'anciens producteurs qui ont été contraints de cesser leur activité car ils n'étaient plus compétitifs sur le marché national.

-Soit de nouveaux investisseurs qui disposent d'importantes ressources financières et qui par crainte de l'instabilité politico-économique ne souhaitent pas tenter l'aventure industrielle.

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

Face à l'importante demande des consommateurs pour un très grand nombre de produits importés (marché-éponge), le profit né de ces activités commerciales est immédiat et le risque quasiment nul.

Ces importateurs peuvent à tout moment changer d'activité sans avoir à subir les difficultés liées à la liquidation d'une entreprise de production (revente des équipements, problèmes administratifs, licenciement des salariés ...)

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

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

La question des approvisionnements en matières premières et produits intermédiaires a toujours été au centre des préoccupations des dirigeants d'entreprises. Or ces approvisionnements étaient soumis à la volonté d'un secteur public puissant et prioritaire. Jusqu'à la fin des années 1980, la P.M.E. s'est développée en aval de celui-ci. Il était en situation monopolistique dans la production et l'importation de matières premières, produits intermédiaires et pièces de rechanges.

La libéralisation du commerce extérieur en 1988 et la possibilité d'accéder à des moyens de paiements par le biais du système bancaire, a permis aux P.M.E. disposant de ressources en dinars de s'approvisionner librement sur le marché international en fonction des disponibilités des lignes de crédit algériennes.

En 1992, les difficultés de gestion de la dette extérieure incitent l'Etat à rétablir un contrôle sur le commerce extérieur pour mettre fin « aux spéculations favorisées par l'expérience récente et lever les difficultés engendrées par la structure de la dette ».

Ainsi les mesures strictes d'accès au commerce extérieur appliquées par les banques et le « comité ad hoc » ont entraîné une situation de quasi-monopole des entreprises publiques dans la production, l'importation et la distribution d'intrants des P.M.E, qui sont encore une fois, exclues du commerce extérieur et contraints de s'approvisionner auprès des entreprises publiques. De ces dernières dépendront à nouveau la productivité et la rentabilité des P.M.E.

La crise financière que connaît l'Algérie, conduira à la réduction considérable des crédits extérieurs et pénalisera l'activité des entreprises. Les ruptures de stocks et l'absence de pièces de rechange provoqueront des arrêts d'activités et une sous utilisation des capacités de production.

Face à l'incapacité des entreprises publiques à satisfaire la forte demande des différents agents économiques, un système de quota est instauré, le volume et la valeur des intrants destinés aux P.M.E. seront définis par les entreprises publiques.

Les difficultés d'approvisionnement et les restrictions à l'importation, sont citées parmi les contraintes les plus fortes liées à l'activité de production.

Les entrepreneurs interrogés se plaignent du manque de transparence dans l'attribution des quotas qui conduit à une répartition « subjective » des matières.

De plus, la faible valeur des produits importés par une P.M.E. ne lui permet pas toujours d'accéder aux crédits extérieurs à moyens termes et rend nécessaire le recours au paiement « cash » pour régler les commandes.

La P.M.E. est souvent contrainte de recourir au « marché parallèle » si elle ne peut accéder ni au crédit extérieur, ni à la devise étrangère « CASH » par l'intermédiaire des banques. L'enveloppe « CASH » accordée aux banques est tellement réduite, que seul un nombre limité de PME peut en disposer.

Il faudra attendre 1995 pour que les PME puissent obtenir librement de la devise « CASH » pour financer leurs approvisionnements.

Conformément à l'article 122 de la loi de finance 1995, l'importation des marchandises est désormais soumise au régime de la liberté d'importer, elle est effectuée, par les opérateurs économiques inscrits au registre du commerce, par une domiciliation bancaire des factures, et le débit d'un compte à vue ouvert en dinars auprès d'une banque primaire en Algérie.

Elle peut être également effectuée à partir d'avoir propres en devises étrangères, conformément à la réglementation en vigueur.

L'importateur peut également, s'il présente des garanties suffisantes, bénéficier de crédits à l'importation accordés par les banques primaires et remboursables en monnaie locale.

L'enquête réalisée auprès de quelques entreprises de la région d'ORAN, nous a permis de constater qu'elles importent en moyenne 70% de leurs facteurs de production, le solde est acheté soit à un importateur, soit à des établissements publics.

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

Plus de 50% des entreprises enquêtées, importent désormais elles-mêmes plus de 80% des intrants qu'elle utilise, et 40% d'entre elle en importe 100%.c'est dire l'extrême dépendance des entreprises vis-à-vis des paiements extérieurs, des fluctuations du taux de change et contraintes liées au dédouanement des marchandises.

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

Par contre la plupart admettent, que depuis le code des investissements de 1993 ils ont gagné en liberté d'action. Ils sont désormais libres d'importer et de choisir les prix, la quantité et la qualité de tous les intrants nécessaires à leur fonctionnement.

D'un point de vue logistique, le mauvais fonctionnement du port de marchandises peut dans certains cas, entraîner de graves distorsions du processus de production.

Les délais de dédouanement des marchandises peuvent varier de 02 à 45 jours, retardant, dans certain cas, le processus de production.

Les surcoûts engendrés pénalisent souvent l'investissement, d'autant plus que les produits entrants dans les processus de fabrication sont autant taxés au dédouanement que les produits finis. Cette réglementation encourage les activités strictement commerciales au détriment de l'industrie.

Les difficultés d'approvisionnement et les restrictions à l'importation, sont citées parmi les contraintes les plus fortes liées à l'activité de production. 56% des entrepreneurs estiment que les contraintes d'approvisionnements peuvent pénaliser la croissance de l'entreprise.

Toutefois, l'importation directe permet désormais aux dirigeants d'entreprises, de choisir la qualité et les prix des produits importés.

De plus, l'entreprise n'est plus contrainte de stocker des quantités importantes de matières premières par crainte des pénuries. Elles stockaient parfois assez de matières premières pour toute une année d'exploitation, provoquant des coûts supplémentaires pour l'entreprise.

Auparavant, les PME qui s'approvisionnaient auprès d'établissements publics n'avaient pas le choix de la qualité des matières premières. Cependant, les bas prix, la protection du marché national et la forte demande leur ont permis d'écouler aisément l'ensemble de leur production en réalisant d'importants bénéfices.

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

#### **4. LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE**

De nombreuses banques dans le monde, ont dans leur clientèle des PME, et axent leur développement commercial en direction de ces entreprises. L'importance du marché des PME pour les banques est sans équivoque. En effet, outre les crédits classiques, les banques s'efforcent de développer de véritables stratégies d'attaques tournées vers les conseils en ingénierie financière, en gestion de trésoreries, des conseils dans le cadre de la mise en place des marchés à l'exportation. Ce phénomène traduit tout d'abord une volonté de répondre à la demande de cette clientèle en mettant à sa disposition des produits spécifiques, mais aussi de faire un effort pour améliorer les relations traditionnelles entre les banques et les PME.

L'accès aux services bancaires et financiers est un facteur important qui conditionne la pérennité des entreprises. Suivant sa nature et son efficacité, le système financier peut faciliter aux opérateurs le financement de leurs projets d'investissement et de modernisation ou, au contraire, en contraindre sévèrement la réalisation.

## **4.1: Développement du système financier et commercial en Algérie**

### *4.1.1 Faible développement du système financier*

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

Un début de réforme a été initié dans le cadre des nouvelles options économiques :

La loi 90-10 du 14/04/1990 constitue un tournant décisif dans la réforme du système bancaire en introduisant le principe de l'autonomie de la banque d'Algérie et du secteur bancaire par rapport au trésor.

L'inscription au registre du commerce ouvre l'accès aux devises étrangères.

Les banques commerciales ont pour mission l'allocation des crédits sur la base de la rentabilité des projets.

Cette loi autorise la création de banques privées après agrément du conseil de la monnaie et du crédit.

Un seul établissement bancaire à capitaux mixtes est présente en 1995, filiale du groupe de la banque islamique AL BARAKA.

Ces nouvelles mesures n'ont pas fondamentalement changé le fonctionnement des banques régit par les injonctions administratives.

La bureaucratie constitue dans ce cadre une contrainte supplémentaire pour l'entreprise.

### *4.1.2 Le crédit interne : un obstacle au développement des P.M.E*

Les capacités de financement interne des banques algériennes sont limitées. Elles recueillent généralement peu d'épargne, du fait des faibles taux d'intérêts et de l'absence de placements attractifs. Leur situation financière est généralement détériorée par l'accumulation des découverts des entreprises publiques qui absorbent une grande partie de leurs ressources.

De plus, les règles prudentielles du crédit édicté par le règlement de la banque d'Algérie du 14 Août 1991 limite d'autant plus les capacités de financement par les banques.

Les dossiers de demandes de financements sont complexes. Les décisions sont longues à obtenir du fait du fonctionnement procédurier rigide des banques.



Les dossiers sont soumis à des examens répétitifs, sans éléments nouveaux à différents stades de l'administration bancaire : l'agent concerné, la direction de l'agence, la succursale, la direction du crédit, le comité du crédit.

Le délai nécessaire à la prise de décision peut varier de 6 à 10 mois.

Cette longue et fastidieuse démarche aura pour effet de retarder les décisions d'investissements.

Le financement des entreprises que ce soit le financement de l'investissement ou celui de l'exploitation, constitue la préoccupation majeure des investisseurs quelque soit la nature de l'activité développée.

#### **4.1.2.1 Le financement initial des entreprises**

En matière de financement, l'analyse de la structure financière des différentes entreprises enquêtées, nous montre que lors de leur création :

9 sur les 25 entreprises étudiées (soit 36%) ont pu bénéficier de crédits d'investissements, et deux d'entre elles (soit 8%) ont bénéficié de crédits fournisseurs en 1988 et 1994.

Pour les 16 autres (soit 66%), les sources de financement sont de la même origine. Les capitaux proviennent de la thésaurisation personnelle et de fonds prêtés par les familles.

Plus tard, 12 entreprises (soit 48%) ont bénéficiées de crédits d'investissement et 5 (soit 20%), de concours en fonds de roulement inférieurs à 6 mois.

#### **4.1.2.2 La progression du financement bancaire**

Si les banques ont joué un rôle marginal au moment de la création de l'entreprise, nous constatons que par la suite, près de la moitié des entreprises enquêtées, ont bénéficié de crédits d'investissements et /ou d'exploitation.

66% des entrepreneurs interrogés affirment avoir bénéficiés, au cours de la vie de l'entreprise, de prêts à des conditions commerciales.

Il s'agit de prêts à l'investissement supérieur à 6 mois pour 46% d'entre eux, et inférieurs à 6 mois pour près de 2% d'entre eux.

Par contre près de 30% d'entre eux, n'ont pu obtenir aucun prêt.

#### 4.1.2.3 Le cout excessif du financement bancaire

A la question: « pouvez-vous obtenir des crédits à moyen ou long terme d'un volume suffisant pour développer vos opérations ? »,

70% des dirigeants des entreprises répondent « oui, mais nous ne sommes pas intéressés ». Ils jugent les taux d'intérêt pratiqué par les banques trop élevés: de 20 à 28%.

Certains considèrent « hasardeux de faire appel au crédit bancaire, sachant la conjoncture économique et politique actuelle.

La majorité des opérateurs estiment qu'à ce taux, les banques ne se comportent pas comme des établissements de crédits classiques, mais « comme des associés, en qui, ils ne placent pas toute leur confiance ».

#### 4.1.2.4 Une demande de garanties discriminatoires

L'étude portant sur les P.M.E. privées, nous a permis de constater que ces entreprises n'ont pas toutes eu accès au crédit d'investissement ; celles qui en ont bénéficié, ont dû présenter des garanties importantes.

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

- Taux d'intérêt prohibitifs,
- Obligation de présenter des garanties trop importantes,
- Frais et commissions trop élevées,
- Obligation de disposer de fonds propres déjà conséquents,
- Obligations d'avoir établi préalablement des rapports d'affaires réguliers avec les banques.

**Les garanties exigées** sont donc lourdes à réunir et à mettre en œuvre. Leurs formes les plus fréquentes sont les suivantes :

- Nantissement du fond de commerce,
- Gage de terrain ou de construction,
- Parrainage d'un opérateur privé, client de la banque,
- Caution sous forme de dépôt représentant au minimum 40% du montant du crédit à l'investissement.

Certaines banques exigent de l'entreprise d'être son seul et unique partenaire en tant qu'établissement de crédit.

Dans le cadre des crédits d'exploitation, les garanties habituelles revêtent les formes suivantes :

- Nantissement du fond de commerce,
- Caution (associés, parents),
- Déclaration d'assurance,

Ces différents critères, montrent bien que la rentabilité future du projet ou de l'activité, la compétence de l'opérateur économique ainsi que son savoir-faire ne sont pas pris en compte.

Les banques refusent de prendre en charge le risque-crédit

Les détenteurs de capitaux sont donc ceux qui, le plus souvent, bénéficient de crédits d'investissements.

#### **4.2 : Le financement extérieur :**

L'orientation de la politique économique depuis 1988, a permis une évolution positive en matière de réglementation du commerce extérieur.

Les nouvelles dispositions (juillet 1994) ont pour but : l'organisation de l'accès aux marchés extérieurs et la définition du rôle des banques dans l'affectation des ressources en devises étrangères.

Néanmoins, un contrôle des changes reste en vigueur. La banque d'Algérie exerce un contrôle total des flux financiers en monnaie convertible.

Les banques commerciales ont pour mission d'informer celle-ci en lui communiquant le détail de chaque transaction en devises étrangères. Ce contrôle s'exerce aussi bien en amont qu'en aval des opérations commerciales.

L'ouverture d'un « dossier de domiciliation des factures » auprès des agences bancaires constitue l'acte imposé par la réglementation des changes. Cette formalité est nécessaire à l'opération d'importation.

Ce dossier est l'instrument qui permet au service de contrôle des changes de vérifier à posteriori la régularité de la transaction tant au plan des flux physiques que financiers.

Le deuxième contrôle se situe au niveau des mouvements de fonds, au moment des transferts de fonds correspondant aux règlements des opérations domiciliées.

A ce stade, les banques doivent, préalablement, au paiement du créancier-fournisseur, alimenter leurs comptes chez leurs correspondants à l'étranger avec l'aval de la banque d'Algérie qui contrôle les demandes de couvertures (achat de devises) en liaison avec les dossiers de domiciliation.

Ces déclarations, imposées par le contrôle des changes, sont exigées tant pour les affaires payables sur les réserves de change que sur les disponibilités en « comptes devises ».

En matière de financement extérieur, l'opérateur économique, public ou privé dispose de trois modalités de paiement :

- le transfert CASH
- le crédit extérieur: accordé par une banque primaire.
- Les crédits bilatéraux ou multilatéraux issus d'accord entre gouvernement appelés encore crédits-protocoles.

#### **4.1.3.1 Le transfert CASH :**

Conformément aux dispositions des instructions 20-94, tous les opérateurs inscrits au registre du commerce ou inscrits au registre de l'artisanat, ont accès aux devise CASH et au financement extérieur, pour l'importation de biens de consommation et de biens d'équipement, pour peu qu'ils répondent aux conditions de « bancabilité ».

En effet, l'importateur doit déposer en compte une couverture en dinars, correspondant à la contre-valeur des factures domiciliées et libellées en monnaie étrangère, calculée selon le taux de change au jour le jour.

La banque opère alors, au transfert au compte du fournisseur le montant correspondant, après exécution des contrats, c'est-à-dire, après livraison des marchandises.

Officiellement, les délais de transfert sont de 20 à 30 jours mais en réalité ils peuvent varier de 2 à 3 mois provoquant parfois des ruptures de stocks.

Le recours au CASH évite aux importateurs d'avoir à supporter les pertes de change qui résulteraient d'une dépréciation éventuelle du dinar.

#### **4.1.3.2 Le crédit documentaire**

Avec le phénomène de mondialisation de l'économie et le développement des échanges entre intervenants se connaissant peu ou mal, le crédit documentaire reste encore, à ce jour, le seul

outil permettant au vendeur un encaissement efficace et rapide de ses créances et cela tout en garantissant à l'acheteur que son paiement est simultané à l'expédition des marchandises.

De plus, le crédit est pratiqué dans tous les pays du monde et dans le cadre d'une réglementation adoptée par tous les intervenants de cette opération.

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle l'importateur demande à son banquier de procéder auprès de la banque de l'exportateur à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur. Par cette ouverture de crédit, le banquier de l'importateur s'engage à payer l'exportateur qui reçoit, dès l'expédition de la marchandise, l'argent correspondant à sa vente contre la remise des documents qui représentent cette marchandise.

Les entrepreneurs interrogés, affirment que l'accès à ce mode de financement n'est pas toujours possible sachant l'importance des garanties exigées. Dans ce cas, le banquier s'engage, et se porte caution de la solvabilité de l'entreprise.

Ces garanties sont équivalentes à celles demandées pour les crédits internes, mais les banques accordent une priorité réelle à ceux qui déposent en garantie des titres négociables (Bons de caisse).

Encore une fois, disent-ils, les détenteurs de capitaux sont privilégiés au détriment des plus compétents.

#### **4.1.3.3 Ligne de crédit bilatéral ou multilatéral suite à des accords gouvernementaux**

Elles sont réputées utilisables par l'ensemble des opérateurs remplissant les conditions de « bancabilité » et de solvabilité. Mais, ces lignes étant plafonnées, elles restent réservées aux plus privilégiés.

Les critères de sélection des investissements à financer par imputation des lignes de crédit, ne sont pas clairement définis.

La décision finale présente donc un caractère totalement subjectif relevant de décisions discrétionnaires de l'administration.

Celle-ci privilégie évidemment les entreprises publiques pour les allocations de moyens financiers. En outre, leurs investissements coïncidant généralement avec les priorités gouvernementales, les banques sont sécurisées à leur égard.

#### 4.2.1 : Réformes économiques et risque de change:

L'absence d'un système de couverture du risque de change et la brutale dévaluation du dinar en 1991 ont affectés l'équilibre financier de quelques 250 PME privées dont les pertes de change totales s'élèvent à 3 milliards de dinars.

On peut distinguer trois cas principaux :

- les entreprises, en phase de croissance rapide de production, dont les montants des remboursements semestriels de crédits se sont envolés. Les plus fragiles ont cessé leur activité. Les autres ont poursuivi leurs efforts atteignant parfois un ratio endettement bancaire/chiffre d'affaires de l'ordre de 60%.
- les entreprises aux investissements réalisés mais non encore entrés en production, ne disposant pas de trésorerie, et qui doivent faire face à des échéances d'un montant largement supérieur.
- Les entreprises en cours d'investissements dont les équipements sont bloqués sous-douane, faute de pouvoir s'acquitter des droits et taxes dont les montants se sont accrus suite à la dévaluation (les droits sont calculés sur base des factures en monnaie étrangère).

Le risque de change, particulièrement dans un contexte de réformes et d'instabilité économique, est une contrainte au développement et à la création d'entreprises.

Un projet initié par un investisseur sur la base d'un taux de change donné coûtera, en termes de remboursement, ce que l'Etat décidera dans le cadre de sa politique économique et de gestion des problèmes du commerce extérieur.

Le risque de change est donc une préoccupation majeure des chefs d'entreprises privées. Celui-ci constitue une contrainte majeure dans l'élaboration de leurs stratégies.

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

La fermeture d'entreprises structurellement non rentables fait aussi partie des lois de l'économie de marché.

Par contre, celles connaissant des difficultés conjoncturelles de nature interne (phase de croissance rapide, apprentissage du métier...) ou celles pénalisées par l'environnement administratif hostile doivent être aidées.

Il a été proposé aux PME un examen de leurs dossiers au cas par cas. Les entreprises peuvent à présent bénéficier d'un étalement dans le temps du remboursement des dettes affectées par les pertes de change, (7 à 10 ans avec un différé de remboursement de 3 ans et une bonification de taux d'intérêt 7 à 8% au lieu de 22%).

Lorsque nous demandons aux différents entrepreneurs interrogés, s'ils pensent que leur cas sera effectivement étudié afin de solutionner les difficultés financières liées aux pertes de changes, leurs réponses sont très partagées, ils y a ceux qui ont la certitude « que rien ne sera fait », et ceux qui disent que « l'Etat est obligé de prendre des mesures en faveur des entreprises qui ont subi, de façon brutale, la dévaluation du dinar ».

Tous s'accordent à dire, « qu'il faut connaître personnellement son banquier pour être écouté et espérer voir son dossier sérieusement traité ». Et ils ajoutent :

« Nous constatons que les textes sont clairs, en matière d'octroi de crédits aux PME, mais dans les faits, la réalité est tout autre. Etre ambitieux, disposer d'un bon projet ne suffit pas pour obtenir des banques la participation escomptée ».

#### *4.2.2 : Les banques et la prise de risque*

Dans leurs commentaires, les entrepreneurs estiment volontiers que la banque est un appendice de l'administration, qui n'a pas été préparé au commerce de l'argent.

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

Aux yeux des chefs d'entreprises, cette situation est d'autant plus regrettable qu'ils ont des difficultés à trouver des partenaires non bancaires pour compléter leurs fonds propres : 45% des entreprises considèrent cette absence d'associés comme une contrainte très forte pour leurs projets d'investissements. Les autres ne le mentionnent même pas. Ceci confirme l'idée généralement admise que l'entrepreneur algérien s'associe rarement pour des raisons économiques autant que culturelles et que les SARL sont souvent des entreprises familiales.

Pour compléter ce tour d'horizon, nous devons noter que les entrepreneurs accusent les banques de toutes sortes de carences : aussi bien celles qui relèvent de l'organisation et de la gestion des banques, que celles qui concernent plus particulièrement la politique monétaire et la politique de crédit que l'Etat demande aux banques d'appliquer.

L'accès difficile au financement bancaire est probablement l'un des facteurs importants expliquant la faiblesse de l'investissement dans l'industrie.

## **5. LA RÉGLEMENTATION**

L'administration Algérienne a eu pour mission de gérer totalement l'activité économique dès la fin des années 60, selon les principes de l'économie centralement planifiée.

Cela s'est traduit par l'élaboration d'un dispositif législatif et réglementaire lourd et complexe dont la finalité était de régir et contrôler tous les aspects de l'activité économique, en conformité avec les orientations gouvernementales.

Les réformes économiques initiées en 1988 ont été accompagnées d'un début de refonte de la législation régissant l'activité des entreprises dans le but de la simplifier et de la rendre plus conforme aux conditions du fonctionnement d'une économie de marché.

C'est ainsi que les procédures de création des nouvelles sociétés ont été simplifiées

Les investissements ne font dorénavant l'objet que d'une simple déclaration auprès de L'A.P.S.I. (Agence pour le soutien et le suivi des investissements).

La réforme fiscale a permis également de simplifier et d'assouplir le système fiscal, dont la tarification douanière.

La simplification des lois n'a pas toujours été accompagnée d'une révision des procédures et des modalités d'application.

Malheureusement, les effets positifs d'une telle simplification sont souvent annulés par la persistance d'une réglementation complexe et de la bureaucratie.

L'administration algérienne continue généralement de fonctionner sur injonctions administratives sous formes de décrets, arrêtés, circulaires.

L'organisation dirigiste et centralisée de l'administration, conduit à l'absence de responsabilisation de la majorité des fonctionnaires leur faible esprit d'initiative.



Tout fonctionnaire n'accepte d'agir que sur ordre écrit de son autorité supérieure; ce comportement contribue à compliquer les procédures.

Enfin, la publication tardive des textes et l'absence d'un système d'information fiable pour tenir les fonctionnaires informés des nouvelles lois, règlements et circulaires a entraîné de nombreux malentendus et litiges entre les entrepreneurs et les personnels administratifs. L'introduction des nouvelles lois sans réelle préparation des fonctionnaires chargés de les appliquer contribue à compliquer davantage le cadre législatif des entreprises.

De plus, le faible niveau de qualification des agents de l'administration crée des distorsions dans la compréhension des textes de loi et leur application.

Le cas de l'administration fiscale est représentatif des problèmes de gestion.

D'une part, trois barèmes différents d'impôt sur le revenu ont été instaurés en deux ans. De l'autre, les publications tardives des textes sont à l'origine de confusions et ont entraîné de lourds contentieux.

L'informatisation des services administratifs est lente. Dans certains offices publics de la région d'Oran le travail est entièrement manuscrit.

Il faut maintenant améliorer le système d'information et fluidifier sa circulation tant au plan interne, dans les administrations publiques et leurs différents services qu'au plan du cadre juridico-économique pour les entreprises.

L'enquête réalisée auprès des entreprises de la région d'Oran précise, que seules 29% des entreprises interrogées estiment être bien informées des mesures prises par les pouvoirs publics et qui concernent le fonctionnement des entreprises (mesures fiscales, douanières, accès au financement...).

50% d'entre eux estiment être mal informés.

Nous constatons donc, que même si les textes législatifs traduisent une réelle volonté d'alléger les contraintes liées à la réglementation, les pratiques bureaucratiques sont là pour amoindrir leurs effets.

### 5.1. Contraintes liées à la création de l'entreprise :

Lors de la création des entreprises, les démarches qui ont présenté le plus d'obstacles administratifs à différents niveaux de décisions, selon les différents chefs d'entreprises interrogés, sont les suivantes :

- Wilaya, autorité régionale: acquisition et utilisation du terrain industriel.
- Ministère délégué au commerce: obtention de l'inscription au registre du commerce.

Nous pouvons regrouper ces contraintes dans le tableau n° 41 :

**Tableau 41: Contraintes rencontrées lors de la création d'entreprises**

Contraintes les plus cités	TOTAL DES REPOSES
Obtention d'autorisations	13
Obtention d'un permis d'occupation / de construction	11
Permis d'importer des machines et/ou des matières premières	10

La première contrainte est liée à l'acquisition de terrains industriels.

Les critères d'attribution ne sont pas clairs; d'où les effets suivants:

- clientélisme
- forte spéculation foncière
- mauvaise mise en valeur des terrains

Les délais d'obtention de permis de construire et les retards de viabilisation des parcelles vendues seront à l'origine de nombreux investissements.

*Ministère délégué au commerce :*

- La constitution du dossier nécessaire à l'inscription au registre du commerce est rallongée par les délais excessifs d'obtention de l'actes de propriété auprès de « l'agence foncière », ou d'attribution de locaux par les mairies.

- L'investissement effectif est retardé car les garanties à produire auprès des établissements de crédit sont extrêmement difficiles à réunir.

Toutes ces contraintes, font que les entrepreneurs sont parfois conduits à opérer sans obtenir d'inscription.

Aux dires des entrepreneurs interrogés, les difficultés qu'ils rencontraient auparavant à l'importation des matières premières et des biens d'équipement, sont aujourd'hui remplacées par les problèmes liés au financement des projets.

La législation joue ainsi un rôle majeur par rapport à la création et la gestion des entreprises. Ainsi, le code des investissements de 1993 répond aux attentes des investisseurs en simplifiant la procédure de création de société puisque l'investisseur n'est tenu que de la déclaration de son investissement.

De plus, un certain nombre d'avantages et garanties sont accordées lorsque l'investissement présente un intérêt certain au plan économique tel que la création d'emploi, l'exportation.

## 5.2 Contraintes liées à l'activité des P.M.E. privées :

Les contraintes les plus importantes que rencontrent les entrepreneurs interrogés sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau 42 : Contraintes liées à l'activité des P.M.E. privées**

Contraintes les plus citées	TOTAL DES REPONSES
Réglementation de nature fiscale	7
Organisation et fonctionnement du port	6
Réglementation des importations	6
Restrictions imposées à l'emploi d'étrangers	6
Réglementation des conditions de travail (horaires, congé de maternité, prestations malade, congés, normes de sécurité professionnelle)	6

### *5.2.1 La réglementation de nature fiscale*

Les taux d'imposition appliqués aux entreprises (impôt sur les bénéfices, impôt sur le revenu global et taxes sur les activités industrielles et commerciales) restent élevés (60% en moyenne) malgré la volonté du gouvernement de promouvoir le secteur privé.

Ce niveau élevé du taux d'importation a pour effets d'encourager la fraude fiscale et la corruption.

Les entreprises se plaignent des conditions économiques déjà défavorables, auxquelles s'ajoute une forte pression fiscale.

Les changements fréquents des politiques fiscales à travers les lois de finance, provoquent une confusion des agents du fisc et des opérateurs entraînant la multiplication des contentieux et des démarches administratives.

### *5.2.2 L'organisation et le fonctionnement des infrastructures portuaires*

Les différents responsables interrogés n'ont pas la même appréciation quant au fonctionnement et à l'organisation du port. Nous prendrons, à titre d'exemple, les délais nécessaires à chacun d'eux pour dédouaner leurs marchandises.

Ces délais peuvent varier de 07 à 45 jours sans explication logique.

Les chefs d'entreprises affirment unanimement, « qu'il est indispensable d'entretenir de bonnes relations avec les responsables et le personnel des infrastructures portuaires ».

Les chefs d'entreprises estiment que les réformes en cours n'ont apporté que peu d'amélioration ou de modification quand à l'organisation de l'administration qui connaît aujourd'hui une insuffisance des moyens humains et matériels.

Nous constatons donc que nous ne pouvons traiter de la réglementation sans y adjoindre les contraintes liées aux pratiques de l'administration qui n'arrive pas à « s'adapter » a la nouvelle réalité économique et aux exigences de l'économie de marché.

L'ensemble des personnes interrogées s'accordent toutes à dire que le contrôle à priori effectué par l'administration, durant la phase de création d'entreprise, engendre des retards et des couts supplémentaires dans la réalisation des investissements.

Lorsque cette attitude est excessive, elle peut décourager les investisseurs qui préféreront investir en dehors du cadre légal.

La persistance des lourdeurs bureaucratiques contrastent donc avec les objectifs des réformes visant à créer les conditions d'une meilleure productivité et rentabilité des entreprises.

Cette situation crée une opposition entre :

- D'une part, l'administration dont le fonctionnement repose sur le « strict respect et l'application de procédure imposées par les textes »,
- Et d'autre part les gestionnaires dont les impératifs sont d'ordre économique et exprimés en termes de coûts, de productivité et de rentabilité.

Toutes les remarques faites par les dirigeants d'entreprises, nous ont permis de constater qu'il y a un déphasage entre l'attitude de l'administration par rapport à l'esprit d'ouverture du marché et aux exigences du monde des affaires.

## **6. TECHNOLOGIE**

La législation sur le commerce extérieur a permis aux PME privées d'évoluer pendant près de 25 ans dans un marché protégé, leur assurant une situation de quasi-monopole.

Le code douanier de 1966 et plus tard, le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, ont fait du marché local un marché réservé et protégé au sein duquel l'entreprise privée, à l'abri de la concurrence extérieure, pouvait rapidement amortir ses immobilisations et réaliser une accumulation importante en fixant ses prix, lui permettant de réaliser des profits supportés par les consommateurs.

Les entreprises assurées d'écouler leurs produits aux prix qu'elles fixaient ne se sont pas souciées de leur productivité et de la qualité de leurs produits.

C'est pourquoi, les technologies utilisées étaient désuètes. Le niveau de technologie des entreprises était donc très faible.

L'activité des PME était fréquemment caractérisée par des procédés obsolètes .

Actuellement, leur attitude face à la technologie est différente, puisqu'elles évoluent dans un environnement de concurrence.

L'entreprise se doit désormais d'être performante et d'offrir des produits de bonne qualité, si elle veut conforter sa position sur le marché intérieur et ou même exporter.

Les normes techniques de leurs équipements doivent répondre aux standards internationaux.

Pour se faire, les entreprises sont obligées de recourir à un mode de financement extérieur, pas toujours facile à obtenir. Les entrepreneurs se heurtent, à nouveau au problème de financement.

A cela doit s'ajouter l'ensemble des frais liés à la collecte d'information concernant les équipements, à leur acquisition et à leur maintenance.

Désormais, le transfert de technologie peut s'effectuer par différents biais. En effet, l'acquisition d'équipements nouveaux, le partenariat entre des investisseurs nationaux et étrangers, ou encore l'investissement direct étranger dans notre pays, sont d'autant de moyens d'accéder aux nouvelles technologies.

Toutefois, il est important de prendre conscience que sans un investissement dans le capital humain, l'absorption de cette technologie sera amoindrie. Un développement de la formation en générale, et des formations professionnelles en particulier, en est un préalable indispensable

## **7. INFRASTRUCTURES**

En matière d'infrastructure, l'enquête réalisée auprès de quelques entreprises de la ville d'Oran, a révélé l'ensemble des dysfonctionnements suivants :

### **7.1 Poste et télécommunications :**

Les courriers et colis postaux ne posent généralement pas de problèmes. Par contre, 50% des dirigeants d'entreprises interrogés se plaignent de la saturation des réseaux téléphoniques (lignes insuffisantes) qui rend l'obtention d'une ligne difficile; les délais d'installation sont très longs, sauf intervention personnelle. Par ailleurs, les lignes déjà installées ne sont pas toujours fiables et les coupures sont fréquentes.

### **7.2 Eau :**

La région d'Oran souffre depuis quelques années de sécheresse. Les coupures d'eau sont fréquentes. La zone industrielle de « Hassid Haleur » ne dispose toujours pas de station de relèvement; 33% P.M.E se plaignent de cette carence.

### **7.3 Réseau routier :**

Les P.M.E. de la Wilaya d'Oran disposent en général d'un accès rapide aux grands axes routiers (autoroute).

Toutefois, l'entretien de ce réseau est insuffisant. En effet, les routes sont goudronnées mais sont détériorées à de nombreux endroits provoquant une dégradation importante du parc automobile.

Les voies dans certaines zones industrielles ne sont pas goudronnées, et demeurent impraticables par temps de pluie.

### **7.4 Electricité :**

Les variations de tension sont fréquentes, les coupures également. Plusieurs entreprises s'équipent de groupes électrogènes qu'elles financent elles même.

### **7.5 Information**

On distingue classiquement deux catégories de collecte externe :

- L'information informelle :

Elle est fournie le plus souvent par les clients (62% des cas), moins souvent par les fournisseurs (20% des cas) ou la presse (8% des cas).

Les foires internationales, constituent, aux dires des entrepreneurs, le lieu le plus fiable en matière de collecte d'information, mais sont cout étant très élevé ; tous ne peuvent pas y accéder.

La circulation de l'information entre PME de notre échantillon est rare puisqu'on ne les retrouve que dans deux cas.

Il n'y a donc pas d'échange de connaissances ni de savoir-faire entre les entreprises.

- L'information formelle :

50% des personnes interrogées se plaignent de l'absence totale d'information. Quand aux autres, leurs sources sont :

La chambre de commerce (16% des cas)

La presse indépendante (12% des cas)

Le journal officiel (8% cas)

et le réseau commercial (4% des cas).

Toutes les personnes interrogées sont disposées à autofinancer un outil d'information performant.

Les chambres de commerce et le patronat disposent généralement de peu d'informations concernant le marché local et les marchés internationaux.

### **7.6 Université :**

L'avis des chefs d'entreprises interrogés est mitigé, mais dans l'ensemble, ils s'accordent tous à dire que les jeunes diplômés «sont déconnectés de la réalité de l'entreprise », en effet des stages en entreprises permettraient de familiariser les étudiants avec certains métiers.

62% des directeurs d'entreprises aimeraient bien suivre des stages de formation postuniversitaire. Les chefs d'entreprises interrogés souhaiteraient aussi avoir un personnel plus qualifié, particulièrement en :

- Maintenance (54%),
- Technologie (50%),
- La gestion (25%).

Lorsque nous leur demandons s'ils ont besoins de plus de personnels qualifiés pour la gestion de leur entreprise, la plus part répondent : « NON ». nous avons compris qu'ils se sentaient visés. N'oublions pas que les entreprises enquêtées, sont toutes des PME familiales et de ce fait gérés par des « propriétaires dirigeants ». La plus part d'entre eux affirment « avoir plutôt besoin d'un bon comptable ».

## **Conclusion**

Les PME sont aujourd'hui reconnues en tant que créatrices d'emploi et de richesses. Elles sont un facteur essentiel de la compétitivité économique et du progrès.

L'étude réalisée auprès de quelques entreprises de la ville d'Oran, révèle les contraintes liées à leur fonctionnement et les principales carences de leur environnement. Nous avons pu noter les contraintes essentielles suivantes que nous présentons par ordre décroissant de leur importance :

- Une trésorerie insuffisante,
- Un niveau technologique faible,
- Peu d'encadrement,



- Une sous-information.

Les mesures conséquentes aux politiques de stabilisation préconisées par le fond monétaire international, notamment la dévaluation et la « vérité des prix », ont contribué à aggraver le contexte macro-économique. Ainsi, suite à la dévaluation du dinar (1F = 11 DA) et des prix soutenus, l'entreprise doit disposer d'une trésorerie plus importante.

Les coûts de production ont été multipliés par 11. Les taux d'intérêt élevés (20 à 28%) sont prohibitifs.

A toutes ces difficultés, s'ajoutent les pertes de change. Un investissement de 1 Million de dinars en 1989 est remboursable 11 Millions en 1995.

Nous distinguons deux grandes périodes dans l'évolution générale des P.M.E.:

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

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

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

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

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

La crise économique que connaît l'Algérie n'a fait qu'exacerber des insuffisances d'ordre structurel, notamment la persistance d'un cadre législatif, administratif et bancaire inadapté qui pénalisent les PME tout en freinant la relance économique.

Un certain nombre d'actions peuvent, et doivent être menées afin de libérer les PME des contraintes bureaucratiques et réglementaires, leur permettant alors de se concentrer sur leurs activités propres.

Ces mesures consisteraient à alléger la réglementation et à adapter l'administration aux exigences de l'économie de marché.

### ***La nécessité d'un cadre législatif adapté à l'économie de marché***

La législation joue ainsi un rôle majeur par rapport à la création et la gestion des entreprises. Ainsi, le code des investissements de 93 répond aux attentes des investisseurs en simplifiant la procédure de création des sociétés puisque l'investisseur n'est tenu que de la déclaration de son investissement.

De plus, un certain nombre d'avantages et de garanties sont accordées lorsque l'investissement présente un intérêt certain au plan économique tel que la création d'emploi ou l'exportation.

La demande d'octroi de ces avantages est effectuée auprès d'un «guichet unique» à Alger. Cette centralisation tend à défavoriser les investisseurs qui ne résident pas dans la capitale.

La décentralisation est donc vivement souhaitée, car elle permettrait une meilleure allocation des crédits d'investissement au niveau national, et assurerait un meilleur équilibre entre les régions.

La PME ne peut participer à la croissance et à la création d'emplois que si les entreprises existantes se développent et que d'autres se créent. Il faut donc permettre la construction d'un tissu industriel équilibré, en favorisant les activités complémentaires, et les liens interentreprises.

### ***L'Administration***

Le rôle de l'administration ne devrait plus se borner au contrôle, mais devrait encourager l'initiative de ses fonctionnaires. Il faut motiver le personnel administratif par la responsabilisation et la décentralisation décisionnaire.

Les objectifs d'efficacité doivent se substituer aux exigences de la procédure bureaucratique.

Il est donc souhaitable de mieux former le personnel administratif et d'introduire les outils d'organisation moderne et de gestion informatisée. (Contrôle de gestion, audit, tableau de bord).

### ***Un système bancaire dynamique, facteur de croissance***

Un système bancaire dynamique participe activement à la relance de l'activité. Il peut permettre la création d'un grand nombre d'entreprises. Les banques doivent établir des relations de confiance avec le public. Ainsi, elles collecteraient plus d'épargne, qu'elles injecteraient ensuite dans le circuit économique en finançant les emplois industriels.

Le regroupement des activités banque et assurance pourrait être avantageuse. En effet, ce sont des institutions de collecte de l'épargne et de prestations de services financiers. Leur rapprochement permettrait des synergies: les « *Assuro-banques* » dans lesquelles les compagnies d'assurance apporteraient leur connaissance du risque et les banques, celles en matière de crédit au sens large.

### ***Renforcement et modernisation des P.M.E.***

L'amélioration de l'environnement des P.M.E ne suffit pas au développement et à la création d'entreprises. Les PME doivent communiquer et trouver des synergies afin d'être plus efficaces, plus rentables et plus aptes à faire face à la concurrence étrangère.

Elles peuvent le faire dans le cadre de partenariats, notamment par l'association avec des entreprises étrangères détentrices du know how.

### ***Grouperement d'achats***

Les PME de par leur faible volume d'affaires, ont du mal à mener à bien leur politique commerciale.

Pour leurs achats, elles paient le prix fort car les quantités sont réduites; de plus, elles n'ont pas accès à certaines lignes de crédit.

Concernant les ventes, elles n'ont souvent pas les moyens financiers et techniques pour promouvoir seules leurs produits et organiser leurs circuits de distribution.

La constitution de groupements d'achats pourrait être encouragée par les associations de PME. Les membres de tels groupements pourraient ainsi bénéficier d'effets de quantités sur les prix et les frais de transport et d'accès aux financements par imputation des lignes de crédit, dont les frais sont importants.

La CNC (chambre nationale de commerce) doit réaliser des études sur l'état des marchés, des enquêtes sur les besoins régionaux et locaux et sur les goûts des consommateurs. Ces informations constitueraient des outils d'aide à la décision pour les chefs d'entreprises.

En général, la CNC doit être le lieu de concentration de toutes les informations ayant trait à la commercialisation et aux marchés nationaux et internationaux. Concernant les marchés internationaux et les opportunités d'affaires à l'étranger, les rapprochements avec les chambres de commerce étrangères devraient être développés. Les informations ainsi collectées devraient être mises à disposition des opérateurs.

Les associations de PME pourraient activement s'impliquer dans l'élaboration des stratégies et susciter des politiques commerciales concertées par secteurs et branches d'activités. Celles-ci organiseraient donc des opérations de coopérations inter-entreprises.

### ***Partenariat***

Le partenariat avec des entreprises étrangères plus expérimentées permet de mobiliser des capitaux supplémentaires; il assure un transfert de connaissances en matière de gestion et de technologie et offre de nouveaux débouchés de part et d'autre, en termes de nouveaux marchés et de sous-traitance.

Le code des investissements de 1993 consacre la réalisation de tels objectifs.

Les nouveaux textes sont destinés en partie à réunir les conditions favorables à l'investissement étranger.

La mise en place du « guichet unique » facilite les procédures d'installation des investisseurs étrangers.

Ces actions seraient renforcées par la mise en place de systèmes performants de communication avec les entreprises étrangères, telles que les lettres d'informations professionnelles, traitant des opportunités de partenariat existantes, du cadre juridique et des mesures incitatives.

### ***Le système d'information***

La disponibilité et l'accessibilité de l'information économique est une condition essentielle à la prise de décision rationnelle et à la perception fidèle des marchés. L'Etat doit aujourd'hui accorder une priorité, dans ce domaine, à travers les institutions publiques.

Des études générales, sectorielles et régionales qui porteraient sur les créneaux à promouvoir et à développer permettraient d'orienter les investisseurs.

Concernant l'information au plan technologique, la tenue de banques de données permettrait de développer un réseau de confrontation des connaissances et du savoir-faire.

Les PME algériennes bénéficient d'un marché national constitué de plus de 30 millions de consommateurs, dans lequel les créneaux inexploités sont innombrables.

D'autre part les ressources naturelles relativement abondantes et la situation géographique de l'Algérie en font un marché privilégié pour toutes les entreprises, quelles soient nationales ou étrangères.

## **CHAPITRE 7- EVOLUTION CONSTATÉE AU SEIN DE L'ÉCHANTILLON ÉTUDIÉ EN 2012**

La première enquête réalisée en 1995, nous a permis d'analyser la situation des entreprises de notre échantillon à peine deux ans après la mise en application du nouveau code des investissements de 1993. Nous avons noté à ce moment la réaction des chefs d'entreprises face à la libéralisation de notre économie et les difficultés auxquelles ils se heurtaient quotidiennement pour gérer leurs entreprises.

Nous nous proposons, dans ce second chapitre, de constater en 2012 l'évolution de ce même échantillon.

L'objet de la seconde enquête effectuée plus d'une décennie et demie après la première, est de constater les changements éventuels survenus au sein du même échantillon, afin de saisir l'impact des réformes sur l'activité des PME ; sachant que depuis l'ouverture de notre économie, les nouvelles règles du marché les ont mises dans de rudes conditions pour entreprendre une concurrence au niveau régional et international.

### **SECTION 1- RÉSULTAT DE L'ENQUÊTE**

Rappelons, avant de présenter les résultats, que notre échantillon était composé de 24 entreprises dont :

19 unités de production,

04 entreprises de négoce international,

01 école privée de gestion

## 1. EVOLUTION DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES DE L'ÉCHANTILLON

L'enquête récente auprès des entreprises, nous a donné les résultats suivants :

**Sur les 19 entreprises du secteur productif :**

03 ont définitivement fermé, 07 ont changé d'activités, 9 sont toujours en activité,

Le tableau suivant nous en donne la répartition :

**Tableau 43: Evolution des 19 entreprises du secteur productif (1995-2012)**

Entreprises qui se sont maintenues		Entreprises qui ont changé d'activité		Entreprises qui ne sont plus en activité	
E2	dalle de sol	E1	chaussures plastiques et sport	E3	chaussures sport
E5	Plastique ménager	E4	Petite mécanique : serrures	E10	textile
E6	Tapis synthétiques	E9	Emballage verre	E16	confiserie
E7	Plastique : scolaire	E11	Plaques translucides plastiques		
E8	Emballage carton	E15	Teinture du textile		
E12	Plastique : articles et futs ménager	E18	tissage		
E13	Construction navale, mobilier	E23	Paillettes en PVC		
E14	confiserie				
E20	Céramique				
Total	09	Total	07	Total	03
%	47,3%		36,9%		15,8%

Les résultats de l'enquête, indiquent que :

- 15,8% ont demandé la radiation de leur registre de commerce,
- 36,9 % ont changé d'activité,

- 47, 3% des entreprises ont maintenu leur activité.

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

Les entreprises E3, E10, E16 ont toutes cessées leur activité.

Entreprises qui ne sont plus en activité		Nombre
E3	chaussures sport	1
E10	textile	1
E16	confiserie	1
Total		3

**L'entreprise E3**, Créée en 1982 employait 100 salariés. Cette entreprise qui produisait **des chaussures de sport**, n'utilisait en 1995 que 50% de ses capacités de production, et se plaignait déjà de la concurrence des produits asiatiques ; mais la cause de la fermeture, est due à une mauvaise gestion financière. Nous n'avons pas obtenu d'explication supplémentaire.

**L'entreprise E10**, créée en 1966 employait 55 personnes. Cette société produisait des **chaussettes**. Elle ne fonctionnait déjà en 1995 qu'à 10% de ses capacités. Les produits importés étaient moins chers que ceux qu'ils produisaient. Le marché à vite fait son choix. L'entreprise n'avait plus de commande.

Les dirigeants de ces deux entreprises affirment, qu'il est très difficile de sauvegarder des parts de marché, vu la concurrence des produits importés légalement à laquelle s'ajoute, celle déloyal, du secteur informel (production et importation).

**L'entreprise E16**, créée en 1965 employait 18 salariés, elle appartenait au secteur de **l'agro-alimentaire**. Suite au décès du père le fils a été incapable de la gérer l'entreprise. Après une tentative qui a échoué dans l'industrie, il s'est orienté dans la restauration et n'est plus propriétaire de son activité, mais gérant et associé.

Ces entreprises qui ont fermé ont subi avec brutalité la concurrence de produits étrangers et notamment ceux en provenance d'Asie. Au moment de la fermeture de leur société, les entreprises ont plus souffert de la concurrence que d'un manque de capitaux pour financer leur activité. Le marché a dicté sa loi.



## 1.2 Entreprises qui ont changé d'activité

Les entreprises qui ont changé d'activité se sont majoritairement orientées vers le tertiaire ; seule deux d'entre elles ont réinvesti dans l'industrie.

**Tableau 44: Les entreprises qui ont changé d'activité**

Activité constaté en 1995		Nouvelle activité en 2012
E1	chaussures plastiques et sport	1 Société d'assurance et 2 pharmacies
E4	Petite mécanique	Briqueterie et articles ménager en plastique
E9	Emballage verre	Importation produits alimentaires
E11	Plaques translucides plastiques	Profession première : architecte
E15	Teinture du textile	PVC : tubes différents usages
E18	tissage	Importateur et distributeur bureautique
E23	Paillettes en PVC	Commerce de détail, électroménager
Total	07 entreprises	

**L'entreprise E1** : (créée en 1981, 150 salariés), qui fabriquait des **chaussures en plastiques** et des chaussures de sport, a vu ses parts de marché se réduire progressivement. Cette entreprise a souffert de la forte dévaluation de notre monnaie et de la concurrence «déloyale » des produits importés d'Asie. L'entreprise a cessé son activité en 2001. **Le marché a été la principale contrainte** de l'entreprise **E1**.

Le capital de la société à été partagé entre les héritiers. Le fils a créé sa propre société d'assurances, les filles, pharmaciennes, ont chacune ouvert une officine. Le père, âgé, ne veut plus rien entreprendre, et préfère louer ses locaux. L'entreprise **E1** s'est orientée vers les **services**.

**L'entreprise E4** (créée en 1988, employait 8 salariés) produisait des serrures (**petites mécaniques**) a changé d'activité en 2006 mais se maintient dans le secteur industriel. La concurrence des produits importés d'Asie l'a fortement affecté. Cet entrepreneur, après, s'être orienté vers le commerce, a préféré réinvestir dans les matériaux de construction et le plastique. **Il fait le choix de l'industrie.**

Quand nous lui avons demandé s'il ne craignait pas d'investir dans l'industrie, il nous a répondu « on se demande pourquoi les étrangers ne viennent pas, et on s'étonne quand un algérien investit dans l'industrie ... ! » il rétorque, « il y a tout à faire, il faut seulement oser et choisir le bon créneau, au bon moment ! ».

**L'entreprise E9** : (créée 1995, 78 salariés), produisait de **l'emballage en verre**, et travaillait en sous traitance, pour le compte d'entreprises, privées et publiques. La demande pour ses produits a baissé de moitié. La nature de l'activité ne permet pas la réduction des quantités produites en dessous d'un certain seuil. Le propriétaire s'est vu contraint de fermer son usine. Il est devenu importateur de produits alimentaires. Pour l'entreprise **E9, le marché était sa principale contrainte**

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

**Les entreprises E15** : (créée en 1968, 22 salariés) **et l'entreprise E18** : (créée en 1969, 12 salariés) appartenant toutes deux au **secteur du textile**. Elles ont fermé leur entreprise : L'entreprise E15 en 2000 et E18 en 1995. Elles ont toutes deux subi les effets de la dévaluation du dinar. Leur situation financière s'étant dégradée, il ne leur était plus possible de financer le remplacement des équipements devenus obsolètes et l'importation de matières premières nécessaires à leur fonctionnement.

Ces entrepreneurs sont tous deux, nés dans une famille de commerçants, et n'ont pas eu de mal à arrêter leur activité et créer une nouvelle société. Ceci est possible depuis le nouveau code des investissements de 1993, puisque désormais l'agrément n'existe plus et le choix de l'activité relève du promoteur.

Le capital de **l'entreprise E15**, est **réinvesti dans l'industrie**. Le choix du créneau, tubes en PVC e n'est pas fortuit, la branche du plastique subit faiblement la concurrence, de plus sont

marché est très vaste, puisque son produit est destiné à la fois, au marché national urbain et agricole.

Dans le cas de l'entreprise E18, le père prend sa retraite, et passe le flambeau au fils aîné, économiste de formation ,qui crée sa propre société d'importation.

**Le financement de l'activité et la concurrence sont les principales contraintes** des entreprises E15 et E18.

**L'entreprise E23**, petite entreprise familiale, créée en 1964, employait 05 salariés. Elle produisait **des paillettes pour vêtements**. Elle a perdu toutes ses parts de marché. Avant la libéralisation des échanges, elle vendait ses produits sur tout le territoire national. L'importation des produits asiatiques a été fatale pour cette entreprise. En 2000, la société a fermé ; son propriétaire a réinvestit dans le commerce de l'électroménager. **L'absence de demande est l'unique raison de la fermeture de cette usine.**

Les principales contraintes qu'ont rencontrées ces entrepreneurs sont résumées dans le tableau suivant :

**Tableau 45: Contraintes les plus cités par les chefs d'entreprises interrogés**

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

Parmi les contraintes les plus citées par les dirigeants d'entreprises justifiant la fermeture de leur société, nous avons par ordre décroissant de leur importance :

-La concurrence	85,7%
-Le financement	71%
-La dévaluation	57,1%
-La technologie	42,8%
-Autres	42,8%

Les statistiques obtenues nous amène à constater que 85,7% des entrepreneurs ont subi l'afflux des produits importés. Plus de la moitié des entreprises de notre échantillon «se sont pliées aux lois du marché», elles ont subi une concurrence à laquelle elles n'étaient pas préparées.

En l'absence de protection et face à une concurrence exacerbé, ces entrepreneurs ont du fermer leurs usines. Toutefois le capital dégagé de leur première activité leur a permis de réagir et de créer une nouvelle société.

Ces entrepreneurs ont su déterminer les créneaux porteurs, cibler les « niches » créées par le retrait des entreprises publiques et réorienter leurs investissements.

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

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

L'enquête a révélé que 47,3% des unités de production de notre échantillon sont toujours en production. Elles œuvrent dans le secteur du plastique, de la céramique, de l'emballage carton, et de l'agroalimentaire,

Le tableau n°46 regroupe par secteur d'activité les 09 entreprises citées.

**Tableau 46: unités de production toujours en activité en 2012**

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

Nous ne sommes pas surpris par cette répartition, lors de notre première enquête, en 1995, ce sont les entreprises dont les dirigeants ont manifesté le moins d'inquiétude face à la concurrence qu'elle soit locale ou étrangère ; ils espéraient par contre, que le passage à l'économie de marché permettrait, par l'ensemble des mesures énoncées, l'amélioration de la relation " banque – entreprise " et la suppression des contraintes liées à l'acquisition de terrains en zone industrielle. Or sur ces deux points les avis sont mitigés ; il y a ceux qui estiment que des progrès ont été fait dans ce domaine, et ceux qui à l'heure actuelle se heurtent toujours aux mêmes difficultés.

En 1995, les contraintes liées au financement et à la réglementation constituaient les principales difficultés auxquelles se heurtaient les entrepreneurs. Nous avons vu à quel point les garanties exigées, pour accéder à ces deux biens, pouvaient constituer des barrières réelles pour une extension ou une création d'entreprise.

Qu'en est-il aujourd'hui ? Pour répondre à cette question et tenter de cerner les forces et faiblesses de ces entrepreneurs nous leur avons posé plusieurs questions que nous avons résumé dans le tableau n° 47

Comprendre ce qui fait leur force, nous permettra de définir les secteurs porteurs et nous fera découvrir les qualités de ces entrepreneurs.

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

Sur les 4 entreprises questionnées, 3 ont le même comportement et nous ont donné les mêmes réponses.

Le tableau n° 47 indique que les entreprises **E5, E7, E12**, ont développé leur activité, et ont bénéficié, pour cela, de crédits d'investissements à moyens termes et longs termes.

Dans le cas de **l'entreprise E5** qui produit des ustensiles ménagers en **plastiques**, une première extension à été réalisée en 1999 ; elle a été financée à 25% par des fonds propres et 75% par des crédits à moyens termes. La dernière extension à été réalisée en 2009 et financée à hauteur de 85% par des crédits à moyen termes et le reste (15%) par des fonds propres.

La principale contrainte de cette société est l'acquisition de terrain industriel. La difficulté à agrandir sa surface au sol (l'acquisition de terrain supplémentaire a été refusée) limite le développement de cette société.

**Tableau 47 : Principales questions posés aux 09 entrepreneurs du secteur industriel**

Entreprises	Avez-vous réalisé une extension	Avez-vous obtenu des prêts à des conditions commerciales	Vos principaux concurrents :	Quel est votre principale contrainte
<b>E5</b>	oui,	Crédits d'investissements à MT et LT	nationaux	-le foncier -administration
<b>E7</b>	une mise à niveau		nationaux	Concurrence administration
<b>E12</b>	oui	Crédits d'investissements à MT	nationaux	-Le foncier - administration
<b>E13</b>	Sans réponse		nationaux	-administration
<b>E2</b>	oui	Crédits d'investissements à MT	nationaux et internationaux	- Administration -Cout des intrants
<b>E20</b>	non	Non	Nationaux	-Qualification du personnel -administration
<b>E6</b>	oui	Crédits d'investissements à MT	nationaux et internationaux	-le foncier -qualification du personnel -administration
<b>E8</b>	oui	Crédits d'investissements à MT	nationaux	-Foncier -administration
<b>E14</b>	non	Non	nationaux et internationaux,	-Administration

**L'entreprise E7** a accepté de mettre à niveau son entreprise, cette procédure lui a permis d'accroître sa clientèle de 50% et d'exporter 5% de sa production

**L'entreprise E12** a également développé son activité et bénéficié de crédits bancaires. L'investissement a été financé par des fonds propres (30%) et des crédits à moyens termes (70%).

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

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

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

➤ **Céramique et matériaux de construction**

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

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

➤ **Les entreprises des autres secteurs**

Les entreprises E6, E8, E14 sont les plus inquiétées par la concurrence

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

**L'entreprise E8** produit de **l'emballage carton**. La concurrence n'inquiète pas cette société, par contre le fait de ne pas pouvoir disposer d'une assiette foncière supplémentaire, limite fortement leur développement.

L'entreprise a bénéficié de crédit à moyen terme et ne considère plus aujourd'hui le financement comme une contrainte.

**L'entreprise E14** produit des **confiseries**. En 1997, la forte concurrence du marché informel et l'introduction de la taxe spécifique additionnelle (TSA) a provoqué une baisse de près de 60% de la production. Il a fallu attendre 2002 (date de la suppression de la TSA) pour que le



propriétaire, qui avait décidé de fermer son usine, la modernise. Cet entrepreneur refuse d'aller vers les banques pour financer ses investissements, il préfère utiliser ses fonds propres afin de préserver son indépendance et éviter des risques et des charges financières supplémentaires pour l'entreprise.

La technologie qu'il utilise est simple et sa formation d'ingénieur lui permet, avec l'aide de techniciens nationaux, d'entretenir et d'adapter ses équipements aux exigences du marché. Dans le domaine de la confiserie il n'y a pas de normes internationales, il impose donc lui-même ses propres normes de qualité en fonction du marché.

## SECTION 2- LES ENTREPRISES DU SECTEUR TERTIAIRE

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

- 03 entreprises commerciales : les entreprises, E21, E22, E24.
- 01 école de gestion E17,
- 01 entreprise de construction E19

Elles sont regroupées dans le tableau suivant :

**Tableau 48: Répartition des entreprises du secteur tertiaires**

Entreprises		Situation	Contraintes
<b>E17</b>	école de gestion	En activité	Administration/ rotation du personnel
<b>E19</b>	Entreprise de construction	En activité	qualification des employés
<b>E21</b>	Société d'importation	En activité	Administration/ la valeur de l'Euro
<b>E24</b>	Distribution gros et détail	En activité	Administration / la valeur de l'Euro
<b>E22</b>	Société italienne, pièces de rechange véhicules, maintenance	Fermé	refus de travailler sans facture

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

Les dirigeants de cette école considèrent le dysfonctionnement de l'administration comme leur principale contrainte. Dans bien des cas il retarde la mise en pratique des mesures prises en faveur du secteur privé.

Lorsque nous avons effectué cette seconde enquête, nous n'avons fait que constater la situation des entreprises commerciales, notre intérêt se porte d'avantage sur les entreprises industrielles.

L'enquête effectuée auprès des différents importateurs, nous a montré que leur principale "angoisse" est liée à «la variation du cours de l'euro». Ils citent l'attitude de l'administration, mais reviennent toujours à la fluctuation de cette monnaie.

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

## Conclusion

Les deux enquêtes réalisées en 1995 puis en 2012 à travers l'étude d'un échantillon d'entreprises, nous a permis de mieux saisir l'impact des réformes sur l'activité des PME et de saisir ce qui conduit certains chefs d'entreprises à fermer leur entreprise alors que d'autres se développent ou en créent une autre.

L'enquête révèle que près de la moitié des entreprises industrielles ont quitté la sphère de la production. L'ouverture de notre économie a imposé des changements et des règles qu'un grand nombre d'entreprises du secteur de la production n'ont pu assumer.

En effet, 15,8% des entrepreneurs ont demandé la radiation de leur registre de commerce, et 36,9% ont changé d'activité seuls 47,3% sont toujours en production.

Si l'on additionne les entreprises qui se sont orientées vers le secteur tertiaire à celles qui y étaient déjà nous obtenons la nouvelle structure de notre échantillon.

En 2012 elle se présente comme suit :

Secteur industriel : 11 entreprises

Secteur tertiaire : 9 entreprises

TOTAL : 20 entreprises

Des 24 entreprises enquêtées en 1995, il n'en reste que 20 en 2012.

**Tableau 49: Evolution du nombre d'entreprises 1995 - 2012**

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

Le nombre global des entreprises a baissé, mais ce n'est pas ce point qu'il faut retenir, car cette baisse de 16% représente le taux de mortalité des entreprises de notre échantillon. Or la mortalité d'une entreprise est un phénomène naturel. Les trois entreprises qui ont fermé, avaient été créées avant 1983.

Nous rappelons que choix de l'échantillon n'a pas été fait selon les méthodes conventionnelles, le choix des entreprises a été basé sur leur accessibilité et la disponibilité des dirigeants ; pourtant le tableau n°49 indique que les résultats de cette enquête confirment la tendance observée de l'évolution des PME au niveau macro-économique.

En 2012, le résultat de l'enquête indique que le nombre d'entreprises du secteur industriel a diminué de 42%, alors que celles du secteur tertiaire a augmenté de 80%; les importations massives des produits concurrentiels ont provoqué la disparition de près de la moitié des

entreprises, certaines ont définitivement fermé, les autres se sont, pour la plupart, orientées vers le négoce international.

Les résultats obtenus rappellent la tendance nationale. En effet, nous avons constaté une baisse progressive de la participation du secteur industriel qui ne représentait plus que 17% du nombre total des entreprises, le commerce et les services attirent la majorité des capitaux.

La “tertiarisation“ de notre économie semble être le fait marquant de ces deux dernières décennies.

Au sein de notre échantillon ce phénomène se retrouve à travers la création d’entreprise :

Nous avons enregistré la création de 02 entreprises industrielles contre 04 sociétés commerciales, soit deux fois de sociétés commerciales créées au cours de la même période.

De même nous constatons que parallèlement à la fermeture d’une (01) société commerciale nous avons trois (03) entreprises industrielles qui ferment.

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

Les difficultés à accéder au foncier, et au financement bancaire, le mode de fonctionnement des administrations, demeurent les raisons principales qui limitent le développement du secteur productif.

Les nouveaux codes des investissements censés favoriser l’essor des PME, n’ont pas réussi à lever les contraintes dont pâtissent les entreprises, ni à encourager le développement du secteur productif.

L’enquête relève le caractère familial et traditionnel des entreprises étudiées, avec une organisation de type patriarcal, une gestion caractérisée par une hiérarchie verticale père – enfant (le plus souvent avec le fils aîné). Le père en est le propriétaire- dirigeant ; l’influence du facteur socio culturel régissant notre société est sans équivoque.

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

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

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

**QUATRIEME PARTIE :QUELLES PERSPECTIVES POUR LA PME  
ALGERIENNE ?LA MISE A NIVEAU DE L'ENTREPRISE**

## **CHAPITRE 8- LES PROGRAMMES DE MISE À NIVEAU DES ENTREPRISES: RÉALISATIONS ET EFFICACITÉ**

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

Cet intérêt tient d'abord à son expansion et à son poids dans notre économie et à la forte croissance du chômage.

Désormais, c'est sur la petite entreprise et les petits entrepreneurs que repose la création de l'emploi et la modernisation de l'économie algérienne.

Confrontée à un environnement socio-économique marqué par la mondialisation des échanges et la compétitivité, l'Algérie s'est engagée dans un programme de mise à niveau dont l'objectif est de soutenir les dynamiques d'intégration et de croissance industrielles.

La mise à niveau se veut un dispositif d'incitation à l'amélioration de la compétitivité des entreprises.

### **SECTION 1- les programmes de mise à niveau entrepris depuis l'année 2000**

Entamée à l'amorce de l'année 2000, l'expérience algérienne de mise à niveau s'articule autour de la mise en œuvre de cinq programmes de mise à niveau qui ont la particularité d'avoir été initiés dans différents cadres et par différentes institutions.

Hormis le programme-pilote, **ONUUDI-Ministère de l'Industrie (PI)**, lancé et mené par l'ONUUDI et le Ministère de l'Industrie ainsi que des projets de mise à niveau, non dénommés comme tels, et qui sont réalisés dans différents secteurs (notamment l'agriculture et le secteur public), il faut compter avec les projets suivants :

Le Programme de Mise à Niveau Ministère de l'Industrie de la Restructuration (**MIR**) ;

Le Programme Euro Développement PME (**ED-PME**),

Le Programme National de Mise à Niveau des PME (**AND-PME**),

Le Programme Algéro-Allemand de Développement Durable Le (GTZ).

Les encadrés suivants présentent de façon synthétique le contenu des différents programmes de mise à niveau qui se sont succédé.

#### **PROGRAMME DE MISE A NIVEAU ONUDI-MINISTERE DE L'INDUSTRIE (PI)**

- Le programme **ONUDI-MIR** de mise à niveau s'inscrit dans un programme plus large dénommé "**Programme Intégré pour l'amélioration de la compétitivité et l'appui à la restructuration industrielle en Algérie**" (PI). D'un budget de 11.4 millions de \$US, le Programme était financé par l'ONUDI, l'Algérie, le PNUD, la France et l'Italie. Le **PI** a réalisé un programme- pilote d'appui à la mise à niveau et l'amélioration de la compétitivité des entreprises algériennes.
- Le **PI** a, à travers les actions de sensibilisation, de formation et d'accompagnement des entreprises dans le cadre du projet-pilote, fait prendre conscience de la nécessité de moderniser les entreprises pour qu'elles puissent faire face aux enjeux liés à l'ouverture des frontières et à l'intensification de la concurrence qui s'ensuit.
- Cette expérience a fourni aux entreprises et à l'Administration le cadre conceptuel, l'approche et les instruments. Elle a surtout assuré la pérennité de ce type d'actions en amenant le Ministère de l'Industrie à initier son propre programme de mise à niveau.
- Le programme **PI** est piloté par le **Comité National de la Compétitivité Industrielle (CNCI)** : organisme créé par le décret exécutif n°2000-192 du 16 Juillet 2000, modifié et complété, fixant les modalités de fonctionnement du fonds de promotion de la compétitivité industrielle. Le CNCI est présidé par le Ministre chargé de l'industrie et comprend huit autres membres représentant divers ministères. Il élabore les procédures, fixe les conditions d'éligibilité, détermine



la nature et les montants des aides financés sur le Fonds de la promotion de la compétitivité industrielle (FPCI). Il se prononce sur les dossiers qui lui sont soumis et assure le suivi et l'évaluation des performances des entreprises. La Direction (maintenant Division) de la mise à niveau des entreprises du Ministère de l'industrie assure le secrétariat technique du CNCI.

## PROGRAMME DE MISE A NIVEAU, MINISTERE DE L'INDUSTRIE (MIR)

- Initié par l'ex **MIR** avec l'assistance de l'ONUDI et repris par les MI/MIPI, il s'inscrit dans un contexte de mondialisation des échanges.
- Deux préoccupations majeures sont au cœur de ce programme:
  - (i) la nécessaire mise en œuvre d'une nouvelle dynamique de soutien à l'entreprise centrée sur la recherche de la performance<sup>77</sup>,
  - (ii) la nécessité d'accompagner l'entreprise dans ses efforts d'intégration dans l'économie internationale<sup>78</sup>.
- Ancrage juridique de **MIR** : l'article 92 de la loi de finances 2000 qui crée le compte spécial "**Fonds de Promotion de la Compétitivité Industrielle**" (FPCI). L'ordonnateur de ce compte est le ministre chargé de l'industrie.
- Le programme apporte un soutien direct et indirect aux entreprises industrielles.
  - L'appui direct consiste en la réalisation d'actions :
    - de nature immatérielle se rapportant notamment à l'expertise et à l'assistance technique dans les domaines de l'élaboration des études de diagnostics ainsi que la formulation, la mise en œuvre et le suivi des actions de mise à niveau (formation, information, qualité, marketing, systèmes de gestion...),
    - d'actions de nature matérielle portant sur des investissements matériels liés à la promotion de la compétitivité industrielle, notamment ceux relatifs aux équipements destinés à l'amélioration de la qualité et des emballages des produits et aux équipements en matériels de laboratoires et de métrologie.
  - L'appui indirect concerne les actions de mise à niveau liées à l'environnement

<sup>78</sup> en prolongement et en accompagnement du programme de restructuration et du dispositif banques-entreprises.

<sup>78</sup> Du fait de l'insertion de l'Algérie dans la zone de libre échange avec l'Union Européenne et d'autres espaces régionaux, et des perspectives d'adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce.

immédiat de l'entreprise parmi lesquelles:

--- les actions d'expertise et d'assistance technique dans les domaines de la normalisation, la métrologie, la qualité, la propriété industrielle, la formation, l'information industrielle et commerciale, la recherche-développement et l'essaimage ;

--- les actions de communication liées à la promotion de compétitivité industrielle ;

--- la réhabilitation des zones industrielles et zones d'activités ;

--- la promotion des associations professionnelles du secteur de l'industrie.

--- la réhabilitation des zones industrielles et zones d'activités ;

--- la promotion des associations professionnelles du secteur de l'industrie.

## LE PROGRAMME EURO DEVELOPPEMENT PME (ED-PME)

**ED-PME** s'inscrit dans le cadre du **MEDA I**, qui a fait l'objet d'une convention de financement entre le Gouvernement algérien et la Commission européenne signée le 14 septembre 1999.

Relevons qu'un deuxième programme dit **MEDA II** a été signé, et qu'il doit être lancé.

- Selon ses concepteurs, et en conformité avec l'Accord d'association, le programme

**ED-PME** vise à aider les PME/PMI algériennes à revoir leurs méthodes de management, à développer leur connaissance du marché et à renforcer leur compétitivité pour faire face à l'ouverture du marché algérien à la concurrence et l'émergence d'un vaste marché euro méditerranéen.

Il se donne pour but d'augmenter l'efficacité et la rentabilité du plus grand nombre de PME/PMI et de favoriser l'émergence de conditions favorables au développement de l'entreprise.

Le principe qui guide ce Programme repose sur la concentration des efforts sur les entreprises et les autres bénéficiaires directs du programme qui sont susceptibles de constituer, par leur réussite, des exemples pour les entreprises dont les méthodes d'organisation managériale et de production ne leur permettent pas encore d'affronter la concurrence internationale.

Le programme intervient dans les 3 domaines suivants :

(i) l'appui direct par le biais de diagnostics et d'actions de mise à niveau,

(ii) la facilitation de l'accès au financement bancaire pour les PME/PMI par le soutien aux Fonds de garantie (**FGAR et CGCI-PME**),

(iii) l'appui à l'environnement institutionnel des PME/PMI (Ministère de la PME et de l'Artisanat, organisations patronales et associations professionnelles de branche,

Chambres de commerce et d'industrie).

- L'appui direct aux entreprises (moyennes) constitue le volet le plus important de ce programme.

Il se concentre sur le renforcement des *activités immatérielles*.

Il se traduit par des soutiens allant jusqu'à 80 % des actions liées à l'élaboration des diagnostics et à la formulation des plans de mise à niveau, ainsi qu'à la réalisation des actions de mise à niveau et aux mesures d'accompagnement.

Les actions de mise à niveau proprement dites consistent à couvrir les fonctions opérationnelles de l'entreprise: le développement stratégique, le management et organisation, le marketing, la production, les finances, le contrôle de gestion et comptabilité, la gestion des ressources humaines, la qualité.

- **L'ED-PME**, cofinancé par la Commission Européenne et par le Ministère de la PME et de l'Artisanat, est piloté par une unité de gestion, dénommée **Euro Développement PME**, installée au niveau central et composée de vingt cinq experts. S'y ajoutent :

- un Comité de direction, composé d'un représentant du Ministère de la PME et de l'Artisanat et d'un représentant de la Délégation de la Commission européenne,
- un Comité de développement des PME, comprenant des représentants des associations patronales, des associations professionnelles représentatives, des chambres de commerce et d'industrie et des bourses de sous-traitance. Un représentant de chaque Autorité de tutelle ainsi que de l'**UGP** y siègent à titre d'observateurs,
- cinq antennes régionales, composées chacune d'un expert et d'un assistant administratif. Si le besoin s'en fait sentir, l'antenne peut bénéficier de l'appui d'un deuxième expert.

## LE PROGRAMME NATIONAL DE MISE A NIVEAU DES PME (AND-PME)

- Tout comme le programme ED-PME, ce nouveau programme monté par le MPMEA vise à préparer les PME, et notamment les petites entreprises (10 employés et moins), aux défis de l'ouverture économique.

Le programme **AND-PME** s'appuie juridiquement sur l'article 18 de la loi d'orientation sur la promotion de la PME qui charge le MPMEA "d'établir des programmes d'habilitation adéquats afin de développer la compétitivité des entreprises et ce, dans le but de promouvoir le produit national afin qu'il soit conforme aux normes internationales". Son principal instrument réside dans l'article 71, modifié, de la loi de finance de 2006, portant création du **Fonds National de Mise à Niveau de la PME**

- Le programme cherche à améliorer la compétitivité des PME et à assurer leur viabilité en leur permettant de maintenir leurs parts sur le marché local dans une première étape, et d'aller ensuite à la conquête des marchés extérieurs.

- Ce programme répond à une volonté politique de couvrir deux domaines d'action principaux :

- Le premier domaine consiste en des appuis directs à l'entreprise, parmi lesquels les études de pré-diagnostics et diagnostics stratégiques, l'élaboration et la mise en œuvre de plans de mise à niveau, la réalisation d'études de marché, la formation des personnels des PME, l'appui à l'innovation technologique et la Recherche-Développement. L'instrument est l'aide financière allant de 80% à 100% pour la réalisation de ces actions.

- Le second domaine a trait aux actions de mise à niveau en faveur de l'environnement de la PME: réalisation des études de branches d'activités, renforcement des associations professionnelles, amélioration de l'intermédiation financière, réalisation et mise en œuvre d'un plan de communication et de sensibilisation sur le programme national de mise à niveau.

- Selon les déclarations officielles, le Programme mis en place à compter de l'année 2007 ambitionne de traiter un ensemble de 5.000 entreprises sur une durée de six années, *particulièrement celles relevant du secteur industriel*. Le financement de ce Programme s'appuie sur des dotations budgétaires de l'ordre de 1 milliard de dinars par an, soit au total six milliards de dinars pour toute sa durée d'exécution.

- La mise en œuvre du programme national de mise à niveau des PME est confiée à **l'Agence Nationale de Développement des PME (AND-PME)** : établissement public à caractère administratif placé sous la tutelle du Ministère de la PME et de l'Artisanat, créé par le décret exécutif n° 05-165 du 03 Mai 2005.

Elle est dirigée par un Directeur et est dotée d'un Conseil d'orientation et de surveillance présidé par le ministre chargé de la PME et comprend 12 autres membres représentant divers ministères ainsi que le président du Conseil national consultatif pour la promotion de la PME. L'**AND-PME** envisage de s'appuyer sur trente quatre centres locaux de mise à niveau répartis sur le territoire national.

Le suivi et le contrôle de l'utilisation des aides sont assurés par les services centraux du MPMEA.

## LE PROGRAMME ALGERO-ALLEMAND "DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DURABLE" GTZ

- Il ne s'agit pas, à proprement dit, d'un programme de mise à niveau mais d'un projet de coopération qui soutient le Programme national de mise à niveau des PME en valorisant les synergies entre les structures d'appui existantes.

Il est conçu pour lever les obstacles à l'épanouissement du potentiel entrepreneurial, et favoriser l'émergence d'un environnement concurrentiel pour le secteur privé algérien.

- Le programme est financé et géré sur les **fonds de l'organisme allemand de coopération "GTZ"**.

Le programme vise spécifiquement l'amélioration de la compétitivité des entreprises de petite et moyenne taille dans 10 régions, et se distingue par 4 composantes :

- une composante de renforcement des politiques favorables aux PME,
- une composante relative au développement des services à la petite et moyenne entreprise,
- une composante qui vise l'amélioration de l'accès des PME aux services financiers,
- une composante liée au renforcement des capacités des associations professionnelles et organisations patronales.



## SECTION 2- RÉALISATIONS ET COMPARAISON DE L'EFFICACITÉ RESPECTIVE DES DIFFÉRENTS PROGRAMMES

Ces différents programmes, malgré leurs insuffisances, ont eu le mérite de diffuser l'idée qu'il faille s'astreindre à des mises à niveau pour conforter, à la fois, la stabilité et la flexibilité des entreprises. S'est aussi développée une expertise nationale qui garantit une meilleure maîtrise des concepts, techniques et instruments de la mise à niveau.

Ces programmes ont par ailleurs été l'occasion de favoriser la croissance institutionnelle d'organismes et autres agences de l'Etat susceptibles de conduire et piloter de telles opérations.

Cette expérience offre donc les moyens d'aller plus avant, vers la mise en forme d'un cadre national assurant mieux la relance et le développement des secteurs hors hydrocarbures.

Néanmoins, encore faudrait-il disposer, d'ors et déjà, des moyens d'évaluer plus rationnellement que cela n'est actuellement possible, les effets économiques qu'ont pu avoir ces programmes aux niveaux macro et méso.

*Force est de constater qu'il n'existe à l'échelle institutionnelle aucun indicateur de résultat susceptible de servir une telle investigation. Seule une comptabilité du nombre d'interventions réalisées par les différents programmes auprès des entreprises est disponible.*

A partir d'un tel décompte, il est certes possible d'estimer l'activité des agents du projet et d'apprécier leur degré de diligence, mais cela ne renseigne en rien sur les résultats obtenus. Dès lors, et faute de pouvoir cerner avec le plus de précision possible *les effets de ces programmes sur la production et la productivité des entreprises* qui en ont bénéficié, il ne reste plus qu'à dégager des chiffres disponibles la meilleure compréhension possible des différences d'efficacité que recèlent ces différents programmes.

En ce sens, nous nous intéresserons particulièrement aux deux programmes suivants : MIR et Euro-développement.

## 1. LES PROGRAMMES MIR ET EURO- DÉVELOPPEMENT

Réitérons avant tout que le Programme Intégré ONUDI-Algérie (**PI**) a permis aux entreprises et à l'Administration de disposer d'un cadre conceptuel, d'une approche et d'instruments.

Il a surtout favorisé l'émergence de conditions nécessaires à la pérennisation de ce type d'actions du seul fait que le Ministère de l'Industrie a dû initier son propre programme de mise à niveau. Ceci dit, il faut constater que **MIR** a pu, au prolongement du programme PI, intéresser 425 entreprises. 308 d'entre elles ont été traitées, et 122 d'entre celles-ci ont de fait élaboré et mis en œuvre des plans de mise à niveau. Sachant que le projet ciblait initialement 1000 entreprises, cela signifie que le taux de réalisation n'a été que de 12,2%

**Tableau 50 : Moyenne des actions réalisées par entreprise (Programme MIR)**

Nombre d'actions	Pourcentage
1	30,09 %
2	7,22 %
3	6,19 %
4 et plus	83,51 %

Source : MIPI

Il n'empêche que la **densité** des actions développées par entreprise a été remarquable puisque sur 97 entreprises ayant répondu au questionnaire d'enquête lancé par la Direction de la mise à niveau, 8,86 actions ont été, en moyenne, réalisées par entreprise. Plus de 83 % d'entre elles ont par ailleurs mis en œuvre 4 actions et plus.

La mise à niveau étant un **processus itératif d'actions ayant trait à la fois aux composantes matérielles et immatérielles** de la vie de l'entreprise, il y a de fortes probabilités que l'impact du programme MIR sur chaque entreprise traitée soit effectif, et significatif. Et ces entreprises pourront éventuellement servir de modèles grâce auxquels une culture nouvelle de gestion pourrait se développer à grande échelle.

## 2. LE PROGRAMME ED-PME

ED-PME s'inscrit dans le cadre du MEDA I qui a fait l'objet d'une convention de financement entre le Gouvernement algérien et la Commission européenne signée le 14 septembre 1999.

Il a été lui considéré comme ayant eu plus de succès à cause du nombre d'entreprises qui y ont adhéré.

Le bilan global élaboré par l'Unité de Gestion de Programme (UE) au 31 mai 2007 montre en effet que 716 entreprises ont fait l'objet de 2008 actions. Sur ce total, les actions de mise à niveau proprement dites s'élèvent à 847 actions, soit **en moyenne 1,92 actions par entreprise** (si l'on se réfère au même bilan qui fixe à 442 le nombre d'entreprises ayant achevé au moins une action de mise à niveau).

**Tableau 51: Bilan du programme ED-PME au 31 Mai 2007**

Nature	Appui direct aux PME	Facilitation de l'accès au financement*	Appui à l'environnement direct de l'entreprise**
Pré diagnostics	553		
Diagnostics	470	3	26
Actions de Mise à niveau	847	56	60
Actions diverses	7		
Etude technico-économique		119	
Etudes et enquêtes			36
Dossiers fonds de garantie		66	
PME ayant bénéficié de la cotation		537	
Autres actions		2	
Actions annulées	133	11	9

Source Bilan UGP ED-PME au 31 mai 2005

\* les bénéficiaires de l'accès au financement sont 4 Institutions financières, 5 Banques privées, 135 PME

*\*\* les bénéficiaires de l'appui direct à l'environnement de l'entreprise sont 4 Ministères et institutions publiques, 27CCIs et BSTPs, 11 Associations patronales et professionnelles.*

Qui plus est, le maximum d'actions au profit d'une seule entreprise reste **relativement bas**, puisque sur 325 PME prises en compte, la répartition s'effectue comme suit :

<b>Nombre d'actions</b>	<b>Pourcentage</b>
<b>1</b>	<b>50%</b>
<b>2</b>	<b>24%</b>
<b>3</b>	<b>10%</b>
<b>4 et plus</b>	<b>16%</b>

Source : EDPME Bilan au 31/05/2007

De façon générale, les résultats sont jugés **insuffisants**<sup>79</sup> voire, "franchement décevants" parce que si les 442 entreprises traitées représentent bien 20,6 % des 2150 entreprises manufacturières de plus de 20 salariés qui ont été ciblées, elles ne constituent en réalité que 0,68 % de l'ensemble des 64.820 entreprises du secteur industriel (selon les chiffres de la CNAS au 31.12.2006).

Ajoutons à cela que la densité des actions reste faible : elle ne permet pas d'espérer qu'un effet significatif sur la compétitivité des entreprises ciblées puisse en résulter.

Bien que sévère, un tel jugement se justifie malgré tout, étant donné les ambitions affichées initialement par ce programme. Enfin, l'ED-PME est censé servir à *l'accompagnement de l'entreprise en bonne santé* et à *l'amélioration de sa compétitivité par alignement sur les standards internationaux d'organisation et de gestion*.

---

<sup>79</sup> Cf. notamment les constatations faites par le Président du CNC de la PME et des professionnels. (El Moudjahid 20 janvier 2008, rapportant les débats sur la mise à niveau ayant eu lieu à l'occasion du forum d'El Moudjahid tenu le 19 janvier 2008.

Il y a lieu donc de s'interroger sur son utilité pour diverses raisons : ce programme est **coûteux** et ne se donne pourtant que des **objectifs très limités** ; il ne peut objectivement pas avoir d'impact significatif sur le système puisqu'**il n'est pas relié à un cadre d'action conçu pour améliorer la production et la productivité**.

### **3. LE PROGRAMME GTZ**

En sus de ce qui a été évoqué sur les programmes précédents, il est à relever que le programme GTZ n'a pas pour vocation d'appuyer directement les entreprises, mais de dispenser de la formation et du conseil ainsi que d'appuyer les associations professionnelles par la réalisation de projets précis :

- Le **projet “Conseil et formation pour les PME algériennes” (PME/Conform)** a notamment « permis de former à la conduite de missions de diagnostic et d'accompagnement/conseil des consultants nationaux et de financer des formations thématiques pour les managers »,
- Le **projet “Appui aux Associations Professionnelles et Organisations Patronales”**, a permis de diagnostiquer 12 associations professionnelles et artisanales et de renforcer l'organisation interne de ces associations,
- Le **projet “Appui au Renforcement de la Compétitivité” (ARC)** lancé en 2007 se concentre sur 3 types d'activités : innovation micro finance et formation.

Cependant **GTZ** a quand même réalisé une dizaine de diagnostics d'entreprises à l'occasion d'opérations de formation.

### **4. LE PROGRAMME AND-PME**

N'en étant qu'à ses débuts, le programme **AND-PME** fait l'objet d'une campagne de vulgarisation sur fond d'organisation de séminaires à travers tout le territoire.

**Tableau 52 : Programme AND-PME**

<b>Diagnostics réalisés</b>	<b>Diagnostics en cours</b>	<b>Dossier à l'étude</b>
<b>11</b>	<b>62</b>	<b>18</b>

Bilan provisoire (Année 2007)

En Novembre 2008, 341 dossiers de mise à niveau ont, selon le Directeur général de l'ANDPME, été acceptés. Dans cet ensemble de cas, 174 très petites entreprises ont subi un 'diagnostic flash' et 167 ont passé un pré-diagnostic. Toutes appartiennent surtout aux secteurs de la construction et de l'industrie manufacturière.

### Conclusion

L'ensemble des programmes de mise à niveau adoptés en Algérie, visent la réalisation d'objectifs limités à l'entreprise et à son environnement le plus immédiat.

L'absence d'un cadre national qui définit la place de ces programmes dans la stratégie économique ainsi que leurs objectifs, font que le dispositif algérien de mise à niveau a tout d'un dispositif non coordonné, manquant de proximité, insuffisamment approprié aux besoins de l'entreprises algérienne, et au contexte de l'économie nationale.

Cela explique dans une grande mesure les résultats peu satisfaisants enregistrés par la mise à niveau, tous programmes confondus, et ceci de l'avis même d'experts et de responsables en charge de leur mise en œuvre.

En conséquence de toutes les insuffisances relevées des programmes précédents, un nouveau dispositif de mise à niveau des entreprises, la MAN, est proposé.

## CHAPITRE 9- LA NOUVELLE POLITIQUE DE MISE À NIVEAU DE L'ENTREPRISE

En réponse aux programmes antérieurs, l'Etat devient un acteur actif dans l'initiation, la mise en œuvre et le financement du nouveau dispositif de la mise à niveau.

Ce nouveau projet, appréhende l'entreprise par rapport à son environnement le plus global.

### SECTION 1- LE CADRE DE RÉFÉRENCE

#### 1. LES CONCEPTS DE RÉFÉRENCE.

L'incertitude quant à la capacité du marché à réaliser une allocation optimale des ressources, pas plus d'ailleurs que n'a pu le faire la gestion administrée de l'économie, impose la recherche d'une doctrine d'actions économique qui permette de remettre l'appareil de production dans une situation d'efficience, en ayant une approche

- (i) pragmatique sur le plan des choix, *"alliant à des degrés divers libéralisme et interventionnisme à travers différents systèmes d'incitations, de promotion et d'orientation des activités"*<sup>80</sup>,
- (ii) et parfaitement organisée et coordonnée sur le plan opérationnel.

La mise à niveau, en tant que dimension essentielle de la stratégie de croissance, se fonde sur une approche qui tout en retenant le rôle puissant de rationalité des mécanismes du marché fait intervenir l'Etat non seulement pour en corriger les effets, mais aussi pour influencer sur le rythme des transformations économiques.

---

<sup>80</sup> Stratégie et politiques de relance et de développement industriels

*C'est là un glissement théorique important.* Le positionnement de l'Etat change : plus que régulateur, l'Etat devient un acteur actif dans l'initiation, la mise en œuvre et le financement d'un dispositif devant amener le tissu d'entreprises économiques à réaliser les objectifs d'une politique qu'il a prédéfinie avec les différents partenaires économiques .

Mais, pas moins que le marché, les politiques économiques ne sont à l'abri de défaillances. C'est dans ce cadre que le dialogue économique prend tout son sens et sa rationalité pour orienter les décisions des agents économiques vers la plus grande efficacité.

## **2. LES FONDEMENTS DE LA POLITIQUE DE MISE À NIVEAU DES ENTREPRISES.**

La mise à niveau des entreprises est une des politiques essentielles de toute stratégie de croissance. De simple projet d'un ou plusieurs départements ministériels précis conduit selon des critères limités et purement techniques, la mise à niveau est érigée au rang de politique nationale articulée dans un ensemble plus large de stratégies visant la relance de l'appareil de production et l'accroissement de la productivité.

L'ouverture et la libéralisation de l'économie tout autant que les impératifs aujourd'hui d'une croissance accélérée dans un environnement régional en pleine mutation supposent la mise en œuvre de politiques de renforcement de la productivité globale des facteurs.

Il s'agit bien plus que de qualité et de performance d'un segment d'entreprises déjà en situation de croissance : il s'agit du redéploiement de la fonction de production économique tout autant que du remodelage des rapports de l'économie nationale avec l'extérieur.

Le programme de mise à niveau est une des politiques publiques permettant la mise en œuvre d'une stratégie de croissance qui vise "des objectifs de moyen et long termes, s'appuyant sur une parfaite connaissance des filières de production, de leur capacité industrielle d'entraînement, des avantages liés à leur promotion et des efforts attendus de leur développement"<sup>81</sup>. La politique de mise à niveau et les instruments qu'elle se donne doivent ainsi "mettre l'entreprise en mesure d'accroître sa productivité et au secteur privé de soutenir une croissance durable"<sup>82</sup>.

---

<sup>81</sup> *Stratégie et politiques de relance et de développement industriels.*

<sup>82</sup> *Stratégie et politique de relance et de développement industriels.*



Cette approche replace la mise à niveau dans son cadre propre et lui donne les fondements qui lui ont manqué jusqu'alors. Elle permet une réappropriation des programmes en cours et leur unification dans un cadre stratégique de référence fixant des objectifs et des orientations claires.

Ainsi, la mise à niveau ne sera plus portée par des programmes qui sont des schémas transposés d'expériences étrangères et appliqués en l'état.

Les expériences étrangères, pour importantes qu'elles soient de par les enseignements qu'on peut en tirer, ne peuvent être que des références et non pas devenir des recettes prêtes à l'emploi et dont l'application conduirait aux mêmes résultats indépendamment du contexte dans lequel celles-ci sont mises en œuvre. Les enseignements tirés d'expériences étrangères ne sauraient être fécondes que si elles servent de benchmark pour une politique nationale pensée dans un cadre historique précis et organisée dans les conditions nationales de faisabilité pour atteindre les objectifs de croissance de l'économie nationale dans son contexte historique et en rapport avec les perspectives qu'elle se trace.

En tant que composante à part entière de la stratégie de croissance, la politique de mise à niveau de l'entreprise ne saurait être réduite à un ensemble de mesures se limitant à l'entreprise. Elle concerne aussi l'environnement de l'entreprise considérée dans l'activité sectorielle qui est la sienne.

La politique de mise à niveau doit, en conséquence, être appréhendée sous un angle beaucoup plus large. *"Elle ne peut se limiter aux seuls aspects internes de l'entreprise sachant que les réformes se présentent en package où tous les éléments sont interagissant. L'environnement de l'entreprise est essentiel. L'information en général, la formation professionnelle, les possibilités de financement, les conditions d'accès aux marchés locaux et d'exportation sont autant d'éléments dont dépendent la croissance et le développement de l'entreprise"*<sup>83</sup> Elle doit prendre en compte le cadre institutionnel dans lequel opère l'entreprise et être une politique intégrée qui certainement fait le *focus* sur l'entreprise et ses capacités de compétitivité (niveau micro) mais qui intègre l'environnement de l'entreprise (niveau méso) et les conditions structurelles de fonctionnement de l'économie (niveau macro).

---

<sup>83</sup> *Stratégie et politiques de relance et de développement industriels*

Les synergies entre les trois volets sont étroites et leur mise en œuvre conjointe indispensable. Il serait, en conséquence, illusoire de prétendre améliorer la compétitivité des entreprises en ignorant son environnement global. Appréhender la mise à niveau sous sa seule dimension microéconomique et se contenter de programmes focalisés sur l'entreprise, revient, en effet, à la mettre en concurrence avec des entreprises étrangères pourvus d'avantages déterminants issus de la différence de qualité des environnements et des services d'appuis dont elles bénéficient.

## SECTION 2- LES OBJECTIFS DE LA MISE A NIVEAU

Les objectifs stratégiques que le nouveau programme de mise à niveau se fixe sont:

- l'amélioration de la compétitivité des entreprises privées dans ses multiples dimensions,
- la densification du tissu industriel,
- le renforcement du positionnement des entreprises sur le marché local et le marché extérieur.

Les objectifs la politique de mise à niveau seront réalisés à travers des politiques d'incitations et de soutien suivant les quatre axes suivants:

- la mise à niveau par **l'amélioration de l'organisation** de l'entreprise et de son mode et ses capacités de gestion pour l'adapter au nouveau contexte lié à l'ouverture des marchés, par le renforcement de son encadrement, par une utilisation plus intensive des nouvelles technologies, par l'accompagnement à la qualité et par la stimulation de ses potentiels en termes de diversification de la production ou de remontée de la chaîne de production,
- appui à **l'internationalisation des entreprises** dans la perspective de développer les exportations, le partenariat et la sous-traitance internationale
- **La qualification des ressources humaines** et son adaptabilité à la demande de l'entreprise par l'augmentation du nombre de travailleurs impliqués dans des actions de formation professionnelle, la stimulation de la formation dans des domaines critiques pour le

renforcement de la compétitivité parmi lesquels la formation des managers, la formation liée aux techniques d'exportation et celle liée à l'utilisation des nouvelles technologies,

- La réhabilitation et la **modernisation des institutions et des infrastructures d'appui** à l'entreprise pour améliorer la gamme et la qualité de l'offre de services à l'entreprise et partant, la productivité totale de ses facteurs de production.

- La mise à niveau de l'entreprise ne peut être dissociée de **l'amélioration de l'environnement dans lequel s'insère l'entreprise**. Chacune des politiques de mise à niveau devra donc inclure les actions concernant non seulement l'entreprise elle-même mais aussi l'environnement dans lequel celle-ci opère. C'est dans ce sens que l'amélioration de l'environnement général de l'investissement et de la pratique des affaires constituera un axe essentiel de la politique nationale de mise à niveau et une de ses conditions majeures de succès.

## CONCLUSION

L'expérience algérienne de la mise à niveau des entreprises, entamée au début de l'année 2002, s'est articulée autour de la mise en œuvre de cinq programmes initiés dans différents cadres et par différentes institutions.

Les programmes qui se sont succédés ont été élaborés par des organismes internationaux indépendants les uns des autres, sans collaboration avec les institutions nationales, et sans diagnostic préalable de la situation des entreprises algériennes. Ils sont, pour ces raisons, inadaptés aux besoins du tissu industriel algérien. Cela explique en partie l'insuffisance de leurs résultats.

L'absence d'un cadre stratégique d'ensemble de référence a conduit au fait que la mise à niveau s'est concentrée sur la réalisation d'objectifs limités à l'entreprise, à son environnement le plus immédiat et au secteur auquel elle appartient tout au plus.

Nous constatons donc que chaque programme se situe à des niveaux d'actions distincts et vise par conséquent la mise en place d'instruments différenciés.

Force est de constater l'incohérence dans le choix des entreprises qui ont bénéficié de la mise à niveau ; ainsi en l'absence de critères de choix des entreprises à mettre à niveau ce programme a exclu de fait celles qui en avaient le plus besoin.

Ce sont donc les entreprises les mieux 'portantes' ou les plus informées qui ont bénéficié de ce programme.

L'enquête réalisée par le programme Euro-Développement PME<sup>84</sup> a permis de dégager trois grandes catégories d'entreprises :

- Des PME en situation de passivité et de survie, de l'ordre de plusieurs dizaines de milliers, caractérisées, pour la plupart, par des difficultés financières, une perte de position sur leur marché traditionnel, et le manque de structuration. Ces entrepreneurs ne sont pas enthousiastes vis-à-vis de la mise à niveau.
- Quelques centaines de PME en situation de croissance (moins de mille) qui ne connaissent pas de difficultés financières et qui cherchent à conserver ou améliorer leurs positions sur leur marché traditionnel, principalement domestique. C'est dans cette catégorie d'entreprise que le processus de mise à niveau peut capter le plus grand nombre d'adhérents; mais l'expérience a montré que les entrepreneurs ne confirmaient pas leur adhésion ou abandonnaient parfois après le diagnostic ou la première action de mise à niveau,
- Une minorité de PME en situation d'excellence (quelques dizaines) dont la situation financière est satisfaisante, l'organisation et le management très modernes et la position sur le marché compétitive. Ces entreprises souhaitent élargir leur part sur le marché domestique et éventuellement conquérir des marchés à l'extérieur par

---

<sup>84</sup> « Le Partenariat euro méditerranéen : Construction régionale ou dilution dans la mondialisation ». L. MIMOUNE et M. KHELADI Maître-assistante et Professeur à l'université A.MIRA de Bejaia (Algérie)

l'exportation ou le partenariat. Leurs dirigeants, ont déjà procédé, à une mise à niveau autonome dans le sens où ils ont apporté des modifications managériales et techniques au sein de leur entreprise. Ils manifestent une forte adhésion vis-à-vis de la mise à niveau.

La distinction entre ces 03 catégories nous permet d'identifier les entreprises nécessitant une mise à niveau, et l'on constate que le nombre est important.

Ces différents programmes, bien qu'ayant obtenu des résultats médiocres, ont le mérite d'avoir suscité une large réflexion sur la nécessité d'une mise à niveau des entreprises, et sur la façon de la conduire. Aussi, pour être un instrument de développement, le programme de mise à niveau doit être intégré à la stratégie globale de croissance de l'économie nationale, et ne plus appréhender l'entreprise comme une entité indépendante mais la penser par rapport à un environnement bien plus vaste.

La proposition d'une nouvelle politique de mise à niveau de l'entreprise présenté dans ce chapitre a le souci de remédier aux faiblesses des programmes précédents; l'Etat est désormais au centre de ce programme.

La nouvelle politique de mise à niveau de l'entreprise est un projet ambitieux, qui vise non seulement une meilleure compétitivité des entreprises, mais aussi l'amélioration de son environnement le plus large.

La réalisation d'un tel projet nécessitera donc une adaptation de l'ensemble des administrations et des infrastructures aux exigences imposées par de tels objectifs.

Toutefois, il ne faut pas écarter le fait que les entrepreneurs privés ne sont pas obligés de soumettre leur entreprises à une expertise et à la mise à niveau.

Sur les 24 entreprises que nous avons enquêtées, seule une entreprise envisage de s'y soumettre. C'est une entreprise de taille moyenne qui existe depuis 1972, reprise par la deuxième génération.

Les autres refusent ce principe. Il y a celles, modernes, bien équipées dont les dirigeants estiment ne pas avoir besoin de la mise à niveau. Et il y celles dont les chefs d'entreprises, refusent qu'un étranger « vienne fouiner dans leurs affaires ».

D'autres par contre, refusent la mise à niveau, à cause du manque de qualification de leur personnel. Adhérer à ce processus, signifierait remplacer la majorité des employés; or certains ont les mêmes ouvriers depuis plus de quinze ans et refusent de les licencier.

Les petites entreprises qui emploient moins de dix salariés, sont pour la plupart gérées par le père qui en est le propriétaire. Soucieux de son indépendance, il refuse dans bien des cas le partage du pouvoir de décision. Ce type de chefs d'entreprise est rarement ouvert à tout ce qui est externe à la famille et à l'entreprise. Il est généralement contre la mise à niveau. Le lien qui uni l'entrepreneur à son entreprise est presque aussi fort que celui qui l'unit à sa famille.

La participation du secteur industriel à la croissance se fait certes par l'amélioration de la compétitivité des entreprises, mais en parallèle une densification du tissu industriel en est un impératif.

Comme nous le savons, les entreprises industrielles représentent moins de 20% de l'ensemble des entreprises privées nationales.

Nous nous demandons alors ce qui pourrait inciter les entrepreneurs à investir dans le secteur productif plutôt que de s'orienter vers le secteur tertiaire. Pour cela nous nous intéressons au processus qui mène à la création d'entreprise.

Notre réflexion se situe donc à un niveau micro économique

Deux auteurs, A. Capiez et E.M. Hernandez<sup>85</sup> se sont intéressés au processus de création d'entreprise et au rôle du créateur dans ce processus. Ils proposent un modèle d'émergence de la petite firme.

Pour ces auteurs, c'est le créateur qui détermine le comportement stratégique de son organisation dont résulte la performance. Ils raisonnent en termes de processus.

Ils distinguent quatre étapes dans le processus de création : l'initiation, la maturation, la décision et la finalisation

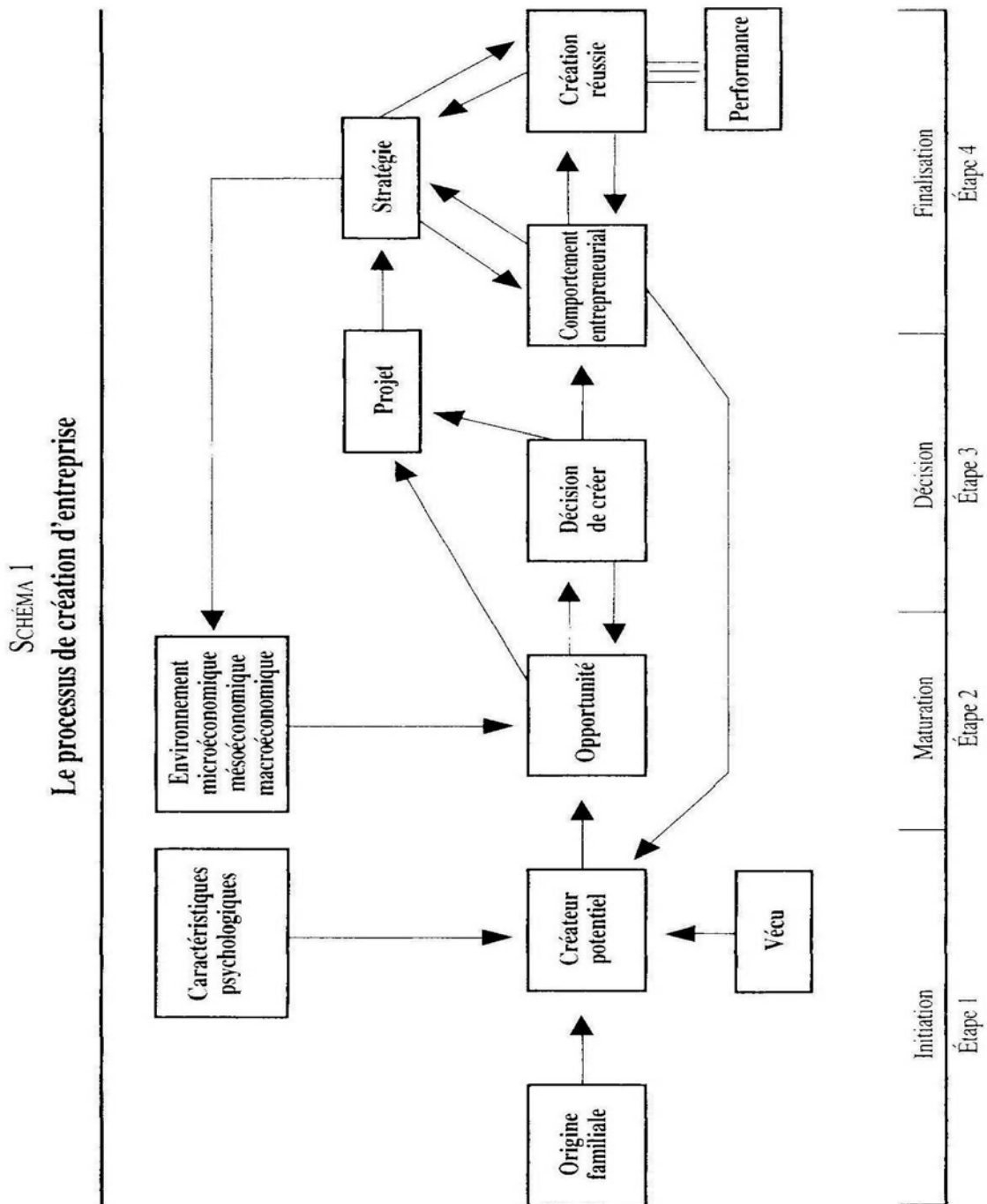
Ces auteurs considèrent que les caractéristiques psychologiques du créateur sont le fondement de la création, elles lui permettent de saisir l'occasion. La stratégie qu'il adopte,

---

<sup>85</sup> A.Capiez et E.M. Hernandez Vers un modèle d'émergence de la petite entreprise, Revue internationale PME, Vol 11, n°4, 1998.

joue un rôle essentiel dans la réussite futur de la firme. Ils mettent en avant la performance comme condition de pérennité, et font apparaitre le caractère diachronique de la création avec des ajustements plus ou moins longs aux circonstances favorables ou aux menaces de l'environnement.

Le schéma qu'ils proposent est le suivant :



Ces auteurs proposent un modèle d'émergence de la PME dont nous ne citons que les hypothèses. Ils présentent le système de la PME comme une interaction entre quatre variables : les buts des dirigeants, l'organisation, les activités et l'environnement.

Nous ne détaillerons pas ce modèle. Nous le présentons par ce qu'il met en évidence l'importance des relations entre le propriétaire dirigeant (créateur de l'entreprise), son entreprise et l'environnement au sens le plus large. Ce dirigeant doit s'adapter à son environnement, l'aménager en se constituant un réseau étendu de relation extérieur grâce à une politique de coopération. Pour ces auteurs **c'est dans les entreprises issues de pépinières que la coopération est la plus intense.**

De plus ce modèle permet d'établir une typologie des entreprises caractérisées par un certain comportement stratégique ; ils en distinguent cinq qu'ils appellent en fonction de leur comportement : « les incertaines », « les valeurs sûres », « les dynamiques », « les tranquilles » et les « innovatrices ».

Nous avons choisi de présenter ce model par ce qu'il peut nous aider à mieux comprendre le processus de création d'entreprises et peut être même nous aider à évaluer les projets afin de déterminer ce qui méritent d'être encourager et financé par les organismes d'aide et de soutient aux PME.



## CONCLUSION GENERALE

L'entreprise algérienne a d'abord évolué dans un environnement fortement protégé de la concurrence étrangère: tarifs douaniers élevés, valeur en douane administrée, droit additionnel provisoire, contingences et prohibitions de nombreux produits souvent d'usage courant mais qui entraient directement en concurrence avec des produits nationaux.

A l'ouverture des frontières économiques, les entreprises *publiques* touchées par le réajustement de la parité de la monnaie ou qui ont eu à participer aux efforts de l'Etat dans sa politique de soutien direct au pouvoir d'achat des ménages (soutien direct aux prix de plusieurs dizaines de produits courants), ont bénéficié de «dispositifs banques-entreprises», qui ont permis de corriger — momentanément — les dysfonctionnements et les déficits lourds de leur exploitation. L'entreprise privée n'a pas, quant à elle, bénéficié de dispositifs semblables bien qu'elle évoluait dans le même cadre macroéconomique et dans le même système de prix administré.

Cette absence de soutien au cours d'une période de grande instabilité macroéconomique couplée à une réglementation et un environnement institutionnel défavorables va naturellement affecter la capacité du secteur privé à se constituer comme nouveau moteur de la croissance et à prendre le relais du secteur public. Ceci est particulièrement valable dans le secteur industriel: au moment où la part de l'entreprise publique industrielle (dans la Valeur Ajoutée publique totale) diminuait de près de 19% en 1995 à 6% en 2004, le *secteur privé industriel* voyait quant à lui sa contribution à la valeur ajoutée privée stagner autour de 6% tout au long de la décennie ***sans être à même d'occuper les espaces libérés par le désengagement du secteur public industriel.***

Le diagnostic du secteur privé fait apparaître aujourd'hui une concentration de son activité dans le secteur du commerce et à un degré moindre dans celui des transports et des BTPH. L'industrie ne contribue en 2006 qu'à 5,3% de la valeur ajoutée de ce secteur. De plus, près de 70% de l'activité industrielle est concentrée en termes de valeur ajoutée dans l'agroalimentaire. A côté de cette faible diversification, l'activité industrielle privée est également située sur les derniers segments de la chaîne de production généralement *faiblement intensifs en technologie et en capital et peu générateurs de valeur ajoutée.*

Le tissu productif se distingue par ailleurs par un haut niveau de fragmentation. Suivant les données de la CNAS, 90% des entreprises emploient moins de 10 salariés et seul 3% d'entre elles comptent plus de 50 salariés.

Parmi les autres caractéristiques du secteur privé, on relève

- Un secteur informel très important peu propice au développement. On peut estimer que la part du secteur informel dans l'économie se situe autour de 35%. Ce taux augmente considérablement lorsqu'il est ramené au seul secteur privé (du fait que celui-ci est absent du secteur des hydrocarbures),
- Un mode de gestion familial qui, généralement, limite le développement de l'entreprise,
- Un faible taux d'encadrement en personnels qualifiés notamment dans le management qui freine l'amélioration de la productivité des facteurs,
- Une absence quasi-totale d'investissement en Recherche-Développement (R & D). Comme conséquence, le nombre de brevets déposés par les entreprises locales auprès de l'INAPI est insignifiant et ne représente que 1% du total des brevets déposés entre 1987 et 2006.

Un climat d'affaires faiblement attractif, des pans entiers de l'économie livrés à l'informel, des déficiences dans les institutions de soutien au système productif, une structure organisationnelle des entreprises souvent peu performante notamment dans la qualité du management, une qualification des ressources humaines insuffisante et une faible intensité technologique des procédés de production expliquent ainsi la faible performance des entreprises privées qui se répercute naturellement sur leur compétitivité que ce soit en termes de prix ou de qualité.

La conséquence sur le plan macroéconomique est la faible diversification de l'économie algérienne. Celle-ci se manifeste par la part grandissante de la valeur ajoutée des hydrocarbures dans le Produit Intérieur Brut global tout autant que par la faiblesse de la part des exportations hors hydrocarbures dans le total des exportations.

La part des exportations hors hydrocarbures dans le total des exportations décline tout au long de la décennie 1997-2007 pour se fixer à 3% en fin de période ;

Tournées pour la plupart vers les marchés locaux, les PME restent marginalisées du processus d'intégration des marchés que les accords de libre échange ont institué et ne bénéficient que partiellement des opportunités créées par la libéralisation des échanges.

Une offre prix-qualité non compétitive, une connaissance insuffisante des marchés internationaux tant dans les restrictions qu'ils imposent (notamment en termes de normes et de conformité) que dans les facilités qu'ils proposent (accès préférentiels), de faibles incitations publiques mais aussi une évolution économique de notre pays qui a cantonné l'entreprise privée dans des niches de rentes sur des marchés protégés et non concurrentiels ont façonné une culture d'entreprise et une vision insuffisamment orientées vers l'international.

Malgré une histoire marquée par une suspicion déclarée à l'égard de son développement et un environnement défavorable source de coûts injustifiés, le secteur privé voit sa part dans la valeur ajoutée globale, à la faveur d'une stabilisation macroéconomique et d'une première génération de réformes structurelles, s'améliorer durant la dernière décennie passant de 67% en 1995 à 80% de la VA hors hydrocarbures aujourd'hui.

Dans certaines activités intensives en main d'œuvre comme le secteur alimentaire et, à un degré moindre, celui du textile, le secteur privé dispose de coûts salariaux compétitifs et donc de potentialités à l'international.

Cet avantage peut être renforcé par des politiques incitatives, par une plus grande facilitation du commerce, une plus grande disponibilité des biens publics et notamment des infrastructures de logistique.

La mise à niveau des entreprises devient ainsi une composante non négligeable de toute stratégie de développement de la PME.

Politique largement incitative et intégrant toutes les mesures de facilitations pour libérer les énergies, la mise à niveau est aussi l'affirmation du volontarisme de l'Etat pour sortir les PME de leur faible dynamique de croissance.

## TABLE DES TABLEAUX

	<b>Pages</b>
Tableau 1 : Les critères retenus par la S.B.A.....	18
Tableau 2 : Les entreprises dans l'Union européenne.....	19
Tableau 3 : Classification, des entreprises selon la taille adopté par la commission européenne.....	20
Tableau 4 : Classification usuelle des PME.....	21
Tableau 5 : Classification de la PME selon la taille.....	24
Tableau 6 : Parts des entreprises familiales par pays.....	28
Tableau 7 : Importance des qualités nécessaires pour réussir dans leur fonction selon les chefs d'entreprises Belges.....	34
Tableau 8 : Hiérarchisation des caractéristiques du comportement de l'entrepreneur.....	35
Tableau 9 : La typologie de Laufer.....	38
Tableau 10 : Evolution du secteur industriel de 1966 à 1980.....	58
Tableau 11 : Répartition des entreprises privées par secteur d'activité.....	62
Tableau 12: Part du secteur privé dans la valeur ajoutée total en %.....	62
Tableau 13: Part du secteur privé dans la valeur ajoutée totale en % selon les branches d'activité.....	63
Tableau 14: Evolution de quelques agrégats économiques entre 1980 et 1988.....	69
Tableau 15: Projets des PME privées non réalisés (1988-1990).....	74
Tableau 16: Projets des PME privées en cours de réalisation (1988-1990).....	75
Tableau 17: Répartition de la valeur ajoutée industrielle par secteur d'activité et par secteur juridique.....	76
Tableau 18: Répartition des PME privées par nombre de salariés ente 1999 et 2000.....	84
Tableau 18 bis: Evolution de la valeur ajoutée par secteur juridique de 94 à98.....	86
Tableau 19 : Place du secteur privé dans les valeurs ajoutées par secteur d'activité en %...	87
Tableau 20 : Contribution, par secteurs d'activité, au PIB en % en 1998.....	87

Tableau 21 : Classification de la PME selon sa taille.....	93
Tableau 22 : Evolution des PME de 2001 à 2010.....	94
Tableau 23 : Evolution de la structure par tranche d'effectif des PME de 1995 à 2008.....	95
Tableau 24 : Structure des PME par branches d'activités de 2004 à 2009.....	97
Tableau 25 : Evolution des PME privés par secteurs d'activité de 2004 à 2009.....	97
Tableau 26 : Structure des secteurs d'activités dominants de 2007 à 2009.....	98
Tableau 27 : Répartition de la valeur ajoutée des principaux secteurs d'activités privés hors hydrocarbure entre 2003 et 2010.....	99
Tableau 28 : Évolution de la structure de la valeur ajoutée hors hydrocarbures de 2003 à 2010.....	100
Tableau 29 : Valeur ajoutée privée hors hydrocarbure de 2003 à 2010 en million de DA....	101
Tableau 30 : Le PIB par secteurs en %.....	102
Tableau 31 : Evolution du PIB par secteur (en Milliards DA).....	103
Tableau 32 : Evolution de l'emploi de 2004 à 2010.....	106
Tableau 33 : Evolution annuelle de l'emploi de 2005 à 2009.....	106
Tableau 34 : Evolution de la population occupée par secteurs (10 <sup>3</sup> ).....	107
Tableau 35 : Population et emploi.....	108
Tableau 36 : Tableau comparatif du nombre des PME privées, des dix premières wilayas.	110
Tableau 37 : Information de base sur l'échantillon d'entreprises enquêtées.....	119
Tableau 38 : Produits et ventes des entreprises enquêtées.....	125
Tableau 39 : Approvisionnement des entreprises enquêtées.....	131
Tableau 40 : Financement des entreprises enquêtées.....	135
Tableau 41 : Contraintes rencontrées lors de la création d'entreprises.....	146
Tableau 42 : Contraintes liées à l'activité des P.M.E. privées.....	147
Tableau 43 : Evolution des 19 entreprises du secteur productif (1995-2012).....	159
Tableau 44 : Entreprises qui ont changée d'activité .....	161
Tableau 45 : Contraintes les plus cités par les chefs d'entreprises interrogés.....	163
Tableau 46 : Unités de production toujours en activité en 2012 .....	165
Tableau 47 : Principales questions posés aux 09 entrepreneurs du secteur industriel.....	167
Tableau 48 : Répartition des entreprises du secteur tertiaires.....	169
Tableau 49 : Evolution du nombre d'entreprises 1995 – 2012.....	171
Tableau 50 : Moyenne des actions réalisées par entreprise (MIR).....	186
Tableau 51 : Bilan du programme ED-PME au 31 Mai 2007.....	187

Tableau 52 : Programme AND-PME..... 190

## BIBLIOGRAPHIE

AIT HABOUCHE A, Investissement privé en Algérie, un essai d'analyse des déterminants des PME à investir, thèse de doctorat, 2003 .

ABDELJALIL N, « Contribution à une analyse financière et typologique des P.M.E. industrielles », Thèse soutenue à l'université de Rennes, Faculté des Sciences Economiques et d'Economie Appliquée, 1980.

ABDOUNE.R un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie ; cahiers du CREAD n° 46 -1998).

ARENA R, Traité d'économie industrielle, Paris, Economica, 1988.

BENABDELLAH.Y, Ajustement structurel et nouveau statut de la rente pétrolière, Les Cahiers du CEAD, n°46, 1998.

BENACHENHOU A, La formation du sous développement en Algérie, OPU Alger, 1976.

BENACHENHOU A, ajustement, restructuration et démocratie en Algérie, article 1994.

BENACHENHOU M, Reforme économique, Dette et démocratie, éd 'ECH'RIFA'.

BENHASSINE M.L et W.LAGGOUNE les rapports PME-secteur publique en Algérie : Complémentarité ou substitution ? In les PME dans les systèmes économiques contemporains. De Boeck Université, Bruxelles , 1986.

BENISSAD H, Economie du développement en Algérie, OPU Alger et Economica, Paris, 1979.

BENNISSAD H, La réforme économique en Algérie (ou l'indicible ajustement structurel), OPU, 1991.

BELLEMANTE B et LEVRATTO N, Finance et PME, Quels champs pour quels enjeux ?, Revue internationale PME, 1995 vol 8, n°34, p 5-42.

BISAGUET A, l'impact économique des Petites et Moyennes Entreprises, Revue du trésor, Novembre 1988 , n°11-12.

BOLTON .J.E, Report of the committee of inquiry on small firms, Cmmd 48 Londres HMSO, 1971.

BOUYACOUB A, Les petites et moyennes entreprises en Algérie : Quelles réalités ?, In « Entrepreneurs et PME ; Approche algéro-française », édition : L'harmattan, P 75 à 94.

CAPIEZ A et HERNANDEZ E.M, Vers un model d'émergence de la petite entreprise, Revue internationale PME, Vol 11, n°4, 1998.

CASSON M, the entrepreneur, an economic theories, Oxford, Martin Robertson, 1982.

CHANTAL Bernard, Nouvelles logiques marchandes au Maghreb, CNRS Paris 1991, p 105.

CNES, rapport, Pour une politique de développement de la PME en Algérie, rapport, [www.cnes.dz/cnes](http://www.cnes.dz/cnes).

Code des investissements, Loi du 27/06/63, 1963.

Code des investissements, Ordonnance 66/284 du 15/09/66, 1966.

Code des investissements privés, Loi 82/11 du 24/08/82, 1982.

Code des investissements privés, Loi 88/25 du 12/07/88 et Loi 88/29 du 19/08/88.

Code des investissements privés, Décret législatif 93/12 du 05/10/93, Journal officiel n°67 du 19/10/94. 1993.

Code des investissements privés, Ordonnance N°01-03 du 20/08/2001 sur le développement de l'investissement et de la loi d'orientation sur la promotion des PME, loi N° 01-18 du 12/12/2001.

DESREUMAUX A, Structure d'entreprise. Analyse et gestion, Paris, Vuibert, 1992.

DONKELS R et AERTS R, Les entreprises familiales sont elles vraiment différentes?, In Fondation Roi Baudouin, Plein Feux sur Les PME, Bruxelles, Roularta Books, 1993.

DUCHENEAUT B (1995), « enquête sur les PME françaises », PUF, 1995.

DUCHENEAUT B, Les dirigeants de PME, Maxima, Paris, Laurent du Mesnil éd, 1996.

DRUCKER P, Les entrepreneurs, Expansion, Paris, Hachette, 1985.

FILION. J.L, Le champ de l'entrepreneuriat : histoire, évolution et tendance, Revue international PME Volume 10, n°2, 1997, page 138.

FONDATION Roi BAUDOIN, Pleins feu sur la PME, Bruxelles, Roularta Books, 1993.

GASSE Y (1988), L'entrepreneur: son profil et son développement », Gestion 2000, n°5, p18

GREFE X, Les PME et la relance de l'emploi : le cas de la France, in colloque sur les petites et moyennes entreprises: un déficit à la crise, Bruxelles, Avril 1983.

GREFE X, Les PME créent-elles des emplois ? Economica, Paris, 1984.

G.R.P.M.E., Les PME, bilan et perspectives, Québec, Paris Presse Internationale, Économisa, 1994.

Groupe de la banque Africaine de développement, Note de dialogue 2011. Mai 2011.

HEMMAM .A, le nouveau secteur privé en Algérie.

HIRIGOYEN. G (1984), «Contribution à la connaissance des comportements financiers des moyennes entreprises familiales », thèse de doctorat d'état en sciences de gestion, université de Bordeaux. 1984.



Journal Officiel de la Communauté Européenne, Recommandation de la commission du 3 avril 1996, J.O.C.E., L 107/4 1996.

JULIEN P.A, Qu'est-ce qu'une PME ? Six caractéristiques qui permet enfin de les identifier, Le Devoir, Octobre 1984, page 2

JULIEN P. A et M. MARCHESNAY, L'entrepreneuriat, Economica, Paris, 1996.

LAUFER J.C, Comment on devient entrepreneur, revue française de gestion, nov. 1975.

LIABES. D, « capital privé et pouvoir d'industrie en Algérie 1962-1982 », Alger 1984.

MARCHESNAY, L'entrepreneuriat, Economica, Paris, 1996.

MARSHALL A , « Principles of Economics », 8<sup>ème</sup> édition, Londres Macmillan, 1920.

McCLELLAND David, La société de réalisation, Princeton NJ Van Nostrand, 1961.

Ministère de la PME/PMI.CNAS, 1999.in rapport sur l'état des lieux du secteur de la PME/PMI, juillet 2000.

Ministère de la PME et de l'Artisanat, bulletins d'information statistique, 2005.

Ministère de la PME et de l'Artisanat, bulletins d'information statistique, n°12 2007.

Ministère de la PME et de l'Artisanat, bulletins d'information statistique, 2008.

Ministère de la PME et de l'Artisanat, bulletins d'information statistique, N°16 2009.

Ministère de l'industrie et de la promotion des investissements, Projet de stratégie et politiques de mise a niveau de l'entreprise algérienne, 2008.

Ministère de l'industrie et de la PME et de la promotion de l'investissement, Agence Aniref, 2010, note méthodologique. [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz) .

MINTZBERG H, Structure et dynamique des organisations, Paris, Edition de l'organisation,1992.

Norman SMITH, The entrepreneur and his firm, Michigan State University, 1967.In P.A.

Note pour le Forum International : Maghreb 2030 dans son environnement euro-méditerranéen dans la perspective de l'union pour la méditerranée, 23 et 24 mai 2008 Skhirate, Maroc, CEPS 2008.

LACHMANE J, Financer l'innovation des PME, Economica, Paris, 1996.

LEVRATO N, Le financement des PME par les banques : contraintes et limites de la coopération, revue internationale PME, 1990, vol. 3, n°2,pp 193-213.

Office européen de statistiques, Eurostat : [epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.RDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/FR/KS-SF-08-031-FR.RDF)

ONS, Les comptes économiques de 1990-94, Collection statistique, n°232, Alger, 1995.

ONS, Les comptes économiques de 1994-1998, Collection statistique, n°293, Alger, 1998.

ONS, comptes de productions et d'exploitation de 2010.

ONS, comptes économiques de 2000 à 2007, No 502.

ONS, comptes économiques de 2008, 2009, 2010, <http://www.ons.dz>

ONS, comptes de productions et d'exploitation de 2010.

OURABAH O, Les transformations économiques de l'Algérie. ENAP, Alger 1982.

PÉNROSE E, The theory of the growth of the firm, Oxford, Basil Blackwell, 1972.

REZIG A et MUNETTE, Développement et pme en Algérie, cahiers du CREAD

SAY J.B (1972), « Catéchisme d'Economie politique », Paris, 1972 ; Traité d'Economie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses, Paris, Guillaumin, 1841.

SCHUMACHER, Small is beautiful, Une société à la mesure de l'homme, Contretemps/le Seuil 1978.

SOUIDI R, FERFERRA M.Y, AKROUF T, Les entrepreneurs, le territoire, et la création d'entreprises : Enquete à Boghni, Cahiers du CREAD, n°5, 2000.

SWEENEY G.P, Les Nouveaux Entrepreneurs, petites entreprises novatrices

Torrès O, Vingt cinq ans de recherche en PME, une discipline entre courants et contre courants, 1988.

TORRÈS O, Pour un approche contingente de la spécificité de la PME, revue internationale PME, vol 10 n°2, 1997, p23.

TORRÈS O, PME, de nouvelles approches, Economica, Paris, 1998.

WYNARCZYK, The managerial labour market in small and medium-sized enterprises, London Routledg, 1993.

# TABLE DES MATIERES

<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE</b>	<b>4</b>
<b>PREMIÈRE PARTIE : ANALYSE THEORIQUE DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE</b>	<b>8</b>
<b>CHAPITRE 1- DÉFINITION DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE</b>	<b>9</b>
<b>SECTION 1- JUSTIFICATION DE LA RECHERCHE EN PME</b>	<b>9</b>
1. LA JUSTIFICATION EMPIRIQUE : LA PME COMME CHAMP D'ANALYSE	9
2. LA JUSTIFICATION METHODOLOGIQUE : LA PME COMME OUTIL D'ANALYSE	10
3. LA JUSTIFICATION THEORIQUE: LA PME COMME OBJET D'ANALYSE	10
<b>SECTION 2- DÉFINITION DE LA PME</b>	<b>11</b>
1. LES DONNEES QUALITATIVES	11
1.1 Le rapport Bolton	12
1.2 Définition multicritères	13
2. LES DONNEES QUANTITATIVES	16
2.1 Une combinaison de critères	16
2.2 Les critères de la Small Business Administration (S.B.A.)	17
2.3 Les critères de l'Union Européenne	18
2.4 Présentation de quelques définitions de la PME au Maghreb	21
2.4.1 Définition de la PME en Algérie	21
2.4.2 Définition de la PME au Maroc	22
2.4.3 Définition de la PME en Tunisie	24
<b>CHAPITRE 2- L'ENTREPRENEUR</b>	<b>27</b>
<b>SECTION 1- LE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT</b>	<b>27</b>
<b>SECTION 2- LA FONCTION D'ENTREPRENEUR</b>	<b>29</b>
1. ÉMERGENCE DE LA FONCTION D'ENTREPRENEUR	29
2. APPROCHE FONCTIONNELLE ET INDICATIVE:	33
3. TYPES D'ENTREPRENEURS	36
<b>CHAPITRE 3- EXPLICATIONS THÉORIQUES RELATIVES À LA SURVIE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES</b>	<b>40</b>
<b>SECTION 1- UN REGARD NOUVEAU SUR LES PME</b>	<b>40</b>
<b>SECTION 2- THÉORIE DES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE</b>	<b>43</b>

1. LES ECONOMIES D'ECHELLES TECHNOLOGIQUES _____	44
2. LES ECONOMIES D'ECHELLES MANAGERIALES _____	45
<b>SECTION 3- ÉCONOMIE D'ÉCHELLE, SURVIE ET PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES _____</b>	<b>46</b>
<b>SECTION 4- LA THÉORIE DES INTERSTICES _____</b>	<b>49</b>
<b>DEUXIÈME PARTIE : LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE EN ALGÉRIE _____</b>	<b>53</b>
<b>CHAPITRE 4- CONTEXTE MACRO-ÉCONOMIQUE ET ÉVOLUTION DU SECTEUR PRIVÉ DE L'INDÉPENDANCE À 1993 _____</b>	<b>55</b>
<b>SECTION 1- ECONOMIE ÉTATIQUE ET DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR PRIVE _____</b>	<b>55</b>
1. LE SECTEUR DE LA P.M.E. DE L'INDEPENDANCE A 1982. _____	55
1.1 Le Code des investissements de 1963 _____	56
1.2 Le code des investissements de 1966 _____	56
2. LE CADRE LEGISLATIF DE 1982 A 1988 _____	58
3. ECONOMIE DE RENTE ET ACCUMULATION DU SECTEUR PRIVE _____	64
<b>SECTION 2- VERS L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ _____</b>	<b>65</b>
1. SITUATION DE L'ÉCONOMIE ALGERIENNE A LA VEILLE DES REFORMES DE 1988 _____	66
2. LES REFORMES ECONOMIQUES DE 1988 : LE RETOUR AUX LOIS DU MARCHÉ _____	70
3. LES REFORMES ECONOMIQUES DE 1988 ET LE NOUVEL ENVIRONNEMENT DES P.M.E _____	71
3.1 Des mesures législatives en faveur du secteur privé _____	71
3.2 Situation des PME à la veille du code des investissements de 1993 _____	73
<b>CHAPITRE 5- FORCES ET FAIBLESSES DES PME DANS UN ENVIRONNEMENT MONDIALISÉ _____</b>	<b>79</b>
<b>SECTION 1- LA MISE EN ŒUVRE DES RÉFORMES DANS UNE SITUATION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE DÉGRADÉE _____</b>	<b>79</b>
<b>SECTION 2- LA SUPPRESSION DES CONTRAINTES À L'INVESTISSEMENT _____</b>	<b>82</b>
1. LE CODE DES INVESTISSEMENTS DE 1993 _____	82
2. ÉVOLUTION GLOBALE DES PME PRIVEES DEPUIS LE CODE DES INVESTISSEMENTS DE 1993 _____	83
<b>SECTION 3- LES PME ET LES POLITIQUES DE SOUTIEN À LEUR DÉVELOPPEMENT _____</b>	<b>90</b>
1. LE CODE DES INVESTISSEMENTS DE 2001 _____	90
2. ÉVOLUTION RECENTE DU CADRE REGLEMENTAIRE _____	93
3. CARACTERISTIQUES ACTUELLES DE L'ENTREPRENARIAT ALGERIEN _____	94
<b>TROISIEME PARTIE : ANALYSE EMPIRIQUE SUR LA BASE D'UNE ENQUETE D'ENTREPRISES 1995 - 2012 _____</b>	<b>113</b>
<b>CHAPITRE 6- LES ENTREPRISES ENQUÊTÉES : SITUATION EN 1995 _____</b>	<b>116</b>
<b>SECTION 1- PRÉSENTATION DE L'ENQUÊTE _____</b>	<b>116</b>
<b>SECTION 2- PRÉSENTATION DE L'ÉCHANTILLON _____</b>	<b>117</b>
<b>SECTION 3- RÉSULTAT DE L'ENQUÊTE _____</b>	<b>119</b>

1. INFORMATIONS DE BASE SUR L'ENTREPRISE _____	119
1.1 Présentation du tableau _____	122
1.1.1 La taille des entreprises _____	122
1.1.2 Identité des chefs d'entreprises _____	122
1.1.3 Utilisation des capacités de production _____	124
1.1.4 Socialisation des dirigeants _____	125
2. PRODUITS ET VENTES _____	125
2.1. La production et les marchés des entreprises _____	126
2.2 Les entreprises et la concurrence _____	127
2.2.1 Les entreprises de l'industrie du plastique : _____	127
2.2.2 Les matériaux de construction (faïence, céramique) et mécanique (serrures) : _____	128
2.2.3 Les entreprises de l'agro-alimentaire : _____	128
2.2.4 Les industries textiles _____	129
2.2.5 Les entreprises commerciales : _____	130
3. APPROVISIONNEMENT DE L'ENTREPRISE _____	131
4. LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE _____	135
4.1: Développement du système financier et commercial en Algérie _____	136
4.1.1 Faible développement du système financier _____	136
4.1.2 Le crédit interne : un obstacle au développement des P.M.E _____	136
4.2 : Le financement extérieur : _____	139
4.2.1 : Réformes économiques et risque de change: _____	142
4.2.2 : Les banques et la prise de risque _____	143
5. LA REGLEMENTATION _____	144
5.1. Contraintes liées à la création de l'entreprise : _____	146
5.2 Contraintes liées à l'activité des P.M.E. privées : _____	147
5.2.1 La réglementation de nature fiscale _____	148
5.2.2 L'organisation et le fonctionnement des infrastructures portuaires _____	148
6. TECHNOLOGIE _____	149
7. INFRASTRUCTURES _____	150
7.1 Poste et télécommunications : _____	150
7.2 Eau : _____	150
7.3 Réseau routier : _____	151
7.4 Electricité : _____	151
7.5 Information _____	151
<b>CHAPITRE 7- EVOLUTION CONSTATÉE AU SEIN DE L'ÉCHANTILLON ÉTUDIÉ EN 2012 _____</b>	<b>158</b>
<b>SECTION 1- RÉSULTAT DE L'ENQUÊTE _____</b>	<b>158</b>
1. EVOLUTION DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES DE L'ÉCHANTILLON _____	159
1.1 Les entrepreneurs qui ont définitivement quitté le monde de l'entreprise _____	160
1.2 Entreprises qui ont changé d'activité _____	161
1.3 Les entreprises de production qui ont maintenu leur activité _____	164
<b>SECTION 2- LES ENTREPRISES DU SECTEUR TERTIAIRE _____</b>	<b>169</b>

**QUATRIEME PARTIE :QUELLES PERSPECTIVES POUR LA PME ALGERIENNE? LA MISE A NIVEAU DE L'ENTREPRISE \_\_\_\_\_ 174**

**CHAPITRE 8- LES PROGRAMMES DE MISE À NIVEAU DES ENTREPRISES: RÉALISATIONS ET EFFICACITÉ \_\_\_\_\_ 175**

**SECTION 1- les programmes de mise à niveau entrepris depuis l'année 2000 \_\_\_\_\_ 175**

LE PROGRAMME EURO DEVELOPPEMENT PME (ED-PME) \_\_\_\_\_ 180

LE PROGRAMME NATIONAL DE MISE A NIVEAU DES PME (AND-PME) \_\_\_\_\_ 182

LE PROGRAMME ALGERO-ALLEMAND "DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DURABLE" GTZ \_\_\_\_\_ 184

**SECTION 2- RÉALISATIONS ET COMPARAISON DE L'EFFICACITÉ RESPECTIVE DES DIFFÉRENTS PROGRAMMES \_\_\_\_\_ 185**

1. LES PROGRAMMES MIR ET EURO- DEVELOPPEMENT \_\_\_\_\_ 186

2. LE PROGRAMME ED-PME \_\_\_\_\_ 187

3. LE PROGRAMME GTZ \_\_\_\_\_ 189

4. LE PROGRAMME AND-PME \_\_\_\_\_ 189

**CHAPITRE 9- LA NOUVELLE POLITIQUE DE MISE À NIVEAU DE L'ENTREPRISE \_\_\_\_\_ 191**

**SECTION 1- LE CADRE DE RÉFÉRENCE \_\_\_\_\_ 191**

1. LES CONCEPTS DE REFERENCE. \_\_\_\_\_ 191

2. LES FONDEMENTS DE LA POLITIQUE DE MISE A NIVEAU DES ENTREPRISES. \_\_\_\_\_ 192

**SECTION 2- LES OBJECTIFS DE LA MISE A NIVEAU \_\_\_\_\_ 194**

**CONCLUSION \_\_\_\_\_ 195**

**CONCLUSION GENERALE \_\_\_\_\_ 201**

**TABLE DES TABLEAUX \_\_\_\_\_ 204**

**BIBLIOGRAPHIE \_\_\_\_\_ 207**

**TABLE DES MATIERES \_\_\_\_\_ 211**