

La PME familiale : Quelle place dans l'économie algérienne ? The family SME: What place in the Algerian economy?

Ali SAIHAH DJEBBOUR ,Université d'Alger 3 (Algérie), b.saiahdjebbour@gmail.com

Reçu le:13/11/2021

Accepté le:25/01/2022

Publié le:29/03/2022

Résumé :

Les entreprises familiales constituent une large majorité dans le monde. En Europe, le pourcentage d'entreprises familiales oscille entre 60et 93%. En Australie, trois quarts des entreprises sont familiales. Mais se sont incontestablement les USA qui restent en tête de liste avec 93% d'entreprises familiales.

En Algérie, les entreprises familiales occupent aujourd'hui une place prépondérante dans le tissu économique national. L'investissement privé a été marqué en 2013 par une forte concentration des entreprises de type familial qui représentent la quasi-totalité des projets déclarés auprès de différentes dispositifs d'aide de ce type d'entreprises. Il est utile de rappeler que ces entreprises jouent un rôle économique et social de première importance.

Mots clés : micro entreprise, entreprises familiales, l'économie national, l'investissement privé.

Jel Classification Codes : C25, D1, J21, L26, M13, O43.

Abstract:

Family businesses constitute a large majority in the world. In Europe, the percentage of family businesses fluctuates between 60% and 93%. In Australia, three quarters of businesses are family owned. But it is undoubtedly the USA which remains at the top of the list with 93% of family businesses.

In Algeria, family businesses today occupy a preponderant place in the national economic fabric. Private investment was marked in 2013 by a high concentration of family-type businesses, which represent almost all of the projects declared to the various support mechanisms for this type of business. It is useful to remember that these companies play a major economic and social role.

Keywords: micro enterprise, family businesses, national economy, private investment.

Jel Classification Codes : C25, D1, J21, L26, M13, O43.

1 Introduction :

Dans la conjoncture économique et sociale actuelle, il est établi que la Petite et Moyenne Entreprise (P.M.E), constitue l'élément indispensable à l'intégration et à la diversification économique, tout comme elle peut constituer la principale source de richesses, d'emplois et moteur de progrès socioéconomique. Ou les entreprises familiales constituent une large majorité dans le monde de PME. En Europe, le pourcentage d'entreprises familiales oscille entre 60et 93%. En Australie, trois quarts des entreprises sont familiales. Mais se sont incontestablement les USA qui restent en tête de liste avec 93% d'entreprises familiales.

En Algérie les études sur TPE et les entreprises familiales, restent toujours faibles et inexistantes, les officiels et experts s'accordent à affirmer que l'entreprise dite familiale est dominante dans l'activité économique privée algérienne. Ces PME évoluent dans un environnement particulièrement turbulent, notamment à cause d'une transition encore inachevée et d'une intégration rapide dans l'économie mondiale.

Cette communication s'est fixé pour objectif général, de clarifier et analyser la Place et rôle de la micro entreprise et de l'entreprise familiale dans la dynamique socio-économique. En référence au concept et la spécificité de ce type d'entreprises.

Objectif de travail : l'objectif de notre travail est d'essayer de clarifier l'importance de TPE et l'entreprise familiale dans la dimension économique et sociale, et donner une image sur la place de genre des entreprises en Algérie.

Problématique : à cet effet, nous avons posé la question centrale à savoir :

Quel rôle, les micro-entreprises et les entreprises familiales peuvent le jouer dans la dynamique économique et sociale ?

Hypothèses : Aussi pour mener notre recherche, nous avons au préalable posé les hypothèses suivantes :

- Le rôle de micro-entreprise et l'entreprise familiale dans la dynamique socio-économique est limitée.
- Le caractère familial de l'entreprise à un impact sur la performance et le rôle de l'entreprise dans la dimension socio-économique.

Organisation de travail : J'ai choisi de structurer cette étude en trois axes :

- Cadre conceptuel de l'entreprise familiale.
- Les facteurs et les obstacles de développement des PME familiale
- Le rôle de micro entreprise et PME familiale dans la dimension économique et sociale.

2 Cadre conceptuel de l'entreprise familiale

2.1 Aperçu global sur les PME en Algérie

L'Algérie a connu une profonde mutation économique en passant de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années quatre-vingt. Tout au long de la première période, l'économie algérienne a vécu sous l'emprise de l'entreprise publique de grande dimension sur laquelle s'appuyaient les plans de développement.

Ce n'est qu'à partir du début des années quatre-vingt-dix et dans le cadre des réformes visant la libéralisation de l'économie algérienne que les pouvoirs publics ont commencé à accorder un intérêt particulier aux PME .Cet intérêt s'est traduit par la refonte de tout le cadre institutionnel à commencer par le code de l'investissement adopté en 1993. Si tôt né, le secteur de la PME doit évoluer dans un cadre institutionnel instable et au même temps faire face au phénomène de la mondialisation.

En 2001 a été arrêtée la première définition de la PME en Algérie. Cette dernière a été introduite suite à la promulgation de la loi 18-01 portant la loi d'orientation pour la promotion de la PME. A partir de là, la création et le développement de la PME, occupent une position de premier plan dans le processus de développement algérien.

Le secteur de la PME est en plein essor si l'on se réfère aux chiffres établis par le ministère de la PME et de l'artisanat depuis quelques années. Bien que les chiffres demeurent faibles comparés à ceux des pays voisins (Assala, 2006), le poids des PME dans le tissu industriel national a augmenté considérablement.

Le secteur privé est aujourd'hui prédominant au sein de l'économie suite à la libéralisation économique et le démantèlement du monopole de l'état. En effet, à la fin 2011, la population de PME est de 659.309 dont

658.737 privées, l'équivalent de 90% du total des entreprises. Cette évolution, montre que l'objectif de promouvoir le secteur privé est atteint et que les mesures d'incitation prises par le gouvernement algérien à cet effet ont apporté leurs fruits.

L'application de la définition de la PME retenue par l'union européenne adoptée par l'Algérie et fondée sur les critères quantitatifs, met en exergue la prédominance des très petites entreprises (TPE) dans le tissu industriel national. Cette situation peut être expliquée par l'importance de l'investissement dans les secteurs à faible apport en capital (ASSALA, 2006). L'Algérie présente une répartition inégale des PME et reste marqué depuis un certain nombre d'années par la prédominance d'une douzaine de wilayas sur les quarante-huit qui abritent plus de 52% des PME implantées sur le territoire national. En effet, selon le bulletin d'information diffusé par le ministère de la PME et l'artisanat en mars 2012, quatre wilayas à savoir : Alger environ 11,65% du total, Tizi Ouzou, Oran et Bejaia accueillent près de 27% de la population de PME dans le pays.

Selon le même bulletin statistique, la répartition sectorielle de ces entreprises renseigne sur la présence en force des PME privées notamment dans les services avec 186.157 entreprises l'équivalent de près de la moitié des PME de statut privé. Suivies par le secteur du BTPH et les industries manufacturières avec 63.890 entreprises. Ces chiffres montrent que les PME sont concentrées dans les niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés. Bien que cette situation leur procure un certain monopole, elles sont néanmoins confinées pour la majorité d'entre elles dans des secteurs à faible valeur ajoutée (BENBAYER & TRARI, 2009). Elles sont spécialisées dans la production de biens de consommation courante avec une dépendance par rapport à l'extérieur en matière d'inputs et de faibles potentialités à l'exportation (ABDELLAOUI & HAOUDI, 2009).

2.2 Entreprenariat et entreprise familiale

Les thèmes de l'entrepreneuriat et de l'entreprise familiale témoignent d'une évolution assez similaire au point que la question de l'entreprise familiale est souvent agrégée à celle de l'entrepreneuriat (Litz 1995).

Le premier lien se trouve dans le domaine des recherches qui sont consacrées aux deux thématiques ainsi que les méthodes de recherches utilisées. Partant des travaux d'économistes qui présentaient l'entrepreneur comme le moteur de la croissance économique et de l'innovation (Schumpeter 1934, Baumol 1968), ceci après la très longue ignorance de l'entrepreneur par la théorie économique. Les premières études consacrées à l'entrepreneuriat étaient essentiellement prescriptives. Ce n'est qu'à partir des années 1970 que le monde académique commence à étudier le thème. Le schéma est très semblable quoique plus tardif s'agissant des études sur l'entreprise familiale.

Le deuxième point de croisement se trouve dans la reconnaissance tardive mais réelle de l'intérêt de ces deux phénomènes par le monde économique. Cette évidente proximité permet de situer les travaux sur les entreprises familiales à la lumière des recherches sur l'entrepreneuriat. Reste que les domaines ne se confondent pas même s'ils se chevauchent sur certains aspects (LASSASSI & HAMMOUDA, 2008).

2.2.1 Définition de l'entreprise familiale

Malgré leur importance tant révélée, le survol de nombreux écrits, permet de constater un manque de consensus à propos de la définition de l'entreprise familiale. Cela est dû au fait que l'entreprise familiale ne peut être appréhendée ni à travers des formes juridiques spécifiques ni à travers des tailles spécifiques. L'absence de consensus montre bien la complexité de ce champ d'étude. Toutefois, de l'ensemble des définitions répertoriées, nous pouvons distinguer deux types de définition : les définitions monocritères et les définitions pluri-critères.

Les définitions monocritères : elles retiennent soit le critère de la propriété, soit le critère du contrôle, soit le critère de l'interaction famille/entreprise pour caractériser la nature familiale ou non de l'entreprise ;

Les définitions pluri-critères : ce sont généralement la propriété et le contrôle qui sont conjointement retenus, avec un degré de précision plus ou moins important et l'implication de la famille dans l'entreprise.

A l'heure actuelle, la tendance dominante est plutôt à une approche multicritères avec une prédominance du critère de détention du capital par la famille. Les définitions qui paraissent les plus pertinentes sont celles qui utilisent conjointement plusieurs critères : le contrôle de la propriété, le contrôle ou au moins l'influence sur le management et l'intention de transmettre l'entreprise à la génération future.

L'organisation de l'entreprise familiale est souvent informelle et peu comparable à la structure hiérarchique (en râteau) ou en matrice que l'on trouve dans les entreprises non familiales. La structure la plus répandue est celle en étoile ou en soleil où le patron est au centre et s'implique dans tous les départements.

2.2.2 Les caractéristiques de la PME familiale

L'entreprise familiale qui s'est pensée comme la première forme (historique) d'entreprise reste aujourd'hui (ou à nouveau) la première forme (économique) d'entreprise. Cependant autant les définitions sont nombreuses autant la typologie est spécifique à l'entreprise familiale. Les entreprises familiales :

- Sont dirigées vers elles-mêmes ou orientées vers l'environnement familial.
- Ont une équipe dirigeante comprend plutôt des généralistes, des organisateurs, ainsi que des pionniers ou entrepreneurs.
- Ont un comportement stratégique plutôt conservateur.
- Sont plutôt des facteurs stables de l'économie.
- Ont une stratégie financière prudente orientée vers la pérennisation de l'entreprise.
- Sont réservées vis-à-vis de l'endettement.
- Sont réticentes à la distribution de dividendes qui vise à préserver l'autofinancement.
- Ont une capacité et une volonté de fidéliser les effectifs. Fidélisation et identification forment la base de « l'esprit maison ».

- Les dirigeants (propriétaires) de l'entreprise familiale ont un salaire mensuel moyen inférieur au salaire des dirigeants des firmes non familiales.
- Le salaire moyen de l'encadrement technique intermédiaire est plus élevé dans les firmes à contrôle familial (identification du salarié aux objectifs de l'entreprise).
- L'éventail des salaires est plus resserré et les rétributions hors-salaire sont globalement plus fortes dans les firmes à contrôle familial.

2.2.3 La notion de croissance dans l'entreprise familiale

La croissance de l'entreprise correspond à l'augmentation de la taille de celle-ci dans le temps (NEGRE, 1988). Le concept de taille est difficile à cerner pour les entreprises du fait que sa mesure dépend du critère choisi (volume de production, chiffre d'affaire, effectif, moyens matériels, etc.). Les indicateurs de taille sont de deux natures : ceux qui se réfèrent aux facteurs de production (inputs), ce sont les moyens nécessaires à la production d'un bien ou d'un service et ceux se référant aux résultats de l'entreprise.

Cette façon de définir la croissance de l'entreprise (selon la taille) n'explique pas d'une manière précise le type de processus d'augmentation concerné : ses moyens de production, ses résultats ou les deux en même temps (puisque l'augmentation peut concerner les deux notions).

Il est vrai que, d'une manière générale, l'entreprise familiale serait réticente à la croissance. Habituellement, néanmoins, la croissance est l'un des objectifs primordiaux que poursuit l'entreprise. Toutefois, elle nécessite une prise de risque importante par des dépenses ou des investissements supplémentaires dont les retours ne sont pas certains. Or, comme le soulignent Donckels et Frohlich (1991), le dirigeant de la PME préfère un revenu constant et certain à un revenu plus élevé mais forcément plus incertain. La croissance nécessite par ailleurs, en cas d'insuffisance des fonds personnels et de l'autofinancement, le recours à des parties externes telles que les banques, les organismes de capital- risque ou bien les partenaires de l'entreprise. Cette intervention extérieure touche à un pilier de la philosophie de la famille contrôlant l'entreprise : le principe

d'indépendance, parfois consacré en religion de l'entreprise, pourrait être violé. Aussi, les entreprises familiales, et surtout celles de taille moyenne, ne rechercheraient-elles pas la croissance de crainte de ses retombées négatives. Surtout quand les conditions environnementales garantissent la stabilité et la prévisibilité et assurent une rentabilité suffisante, il semble que la PME en général ne serait pas attirée par l'option de croissance.

2.2.4 Le processus d'élaboration de la stratégie au sein de l'entreprise familiale

La majorité des recherches dans le domaine de l'entreprise familiale s'accorde à dire que l'entreprise familiale, de petite et moyenne taille en particulier, souffre d'une absence de planification stratégique. Les dirigeants des PME, familiales entre autres, seraient souvent réticents à l'élaboration de plans stratégiques écrits en invoquant l'évolution rapide de leur environnement ainsi que le manque de flexibilité de tels plans comme justifications. Le rapport du cabinet Arthur Andersen sur les entreprises familiales aux Etats-Unis (1997), quoique relativement ancien, constate que moins du tiers des répondants déclarent posséder un plan stratégique écrit. Toujours selon ce rapport, cette absence de planification freine la réalisation d'actions essentielles à la survie de l'entreprise familiale. A contrario, les entreprises établissant des plans stratégiques sont plus à même à s'engager plus facilement dans des activités cruciales comme l'organisation fréquente de réunions de leurs conseils d'administration, l'emploi des membres familiaux en fonction de leur compétence ou l'orientation vers les marchés internationaux. Aussi, le rapport souligne-t-il que les deux tiers des répondants ne réalisent pas de ventes à l'étranger mais perçoivent la concurrence locale comme le défi majeur à la croissance et à la survie de leurs affaires.

Pour l'essentiel, la PME familiale semble privilégier un fonctionnement informel. Il semble donc que la planification revête un caractère implicite et non formalisée chez les dirigeants de ces entités. Peu étudiées à ce jour, les stratégies adoptées par les PME familiales seraient caractérisées par le localisme et la recherche de stabilité.

Les recherches en stratégie de l'entreprise familiale convergent, d'une manière générale, sur certains points. On s'accorde à dire, en effet, que l'entreprise familiale a une orientation de repli sur soi qui affecte les perceptions que se font ses membres quant à l'environnement. Pour Cohen et Lindberg (1974) et Donckels (1991), l'entreprise familiale se caractérise par une orientation " intérieure " (Inward) c'est-à-dire vers l'efficience plutôt que par une orientation "extérieure" (Outward) vers de nouveaux marchés. Par ailleurs, le système familial permettrait, entre autres manifestations, de créer et de maintenir une certaine cohésion sous-jacente, et donc conservatrice, des hypothèses, des croyances et des convictions fondamentales que se fait l'entreprise quant à son environnement. L'entreprise familiale est donc plus résistante au changement et plus réticente à la croissance internationale que l'entreprise non familiale. Sa préférence irait davantage vers l'expansion nationale dans la même activité ou dans une activité sensiblement proche.

3 Les facteurs et les obstacles de développement de PME familiale

3.1 Les facteurs de développement de PME familiale

Afin d'aboutir à des ensembles plus cohérents, quelques auteurs tels que Birley et West Head 1995 ont tenté d'établir une classification des recherches consacrées aux déterminants de la croissance. D'autres comme Weinzimmer 1993, et Lohmann 1998, ont cherché à identifier les principales approches théoriques adoptées, souvent implicitement, dans le cadre de ces analyses (Trehan, 2000).

3.1.1 La variable indépendante relative aux déterminants liés aux caractéristiques du propriétaire-dirigeant

Nombreuses recherches sur les organisations ont fait état du rôle indéniable du dirigeant sur le succès et l'échec de l'entreprise qu'il «pilote». Le dirigeant d'entreprise est incontestablement la personne-clé pour une meilleure productivité et une compétition efficace sur le marché mondial.

Ceci est plus vrai dans les PME Familiales algériennes à cause du nombre limité de leurs ressources et de la faible taille de leurs opérations. Une étude réalisée durant l'année universitaire 2012/2013 par Mme MOUMOU Ouerdia Maitre Assistante classe «A», Doctorante à

l'université de Tizi-Ouzou sur un échantillon de 186 entreprises familiales au niveau nationale. Ses résultats affichent que 40% des dirigeants des PME enquêtées considèrent la barrière linguistique comme un frein à l'internationalisation de leurs activités, on ne peut que s'interroger des effets négatifs que cet obstacle représente pour le commerce extérieur de l'Algérie.

Les résultats de cette enquête montrent aussi, que 10% des PME sont exportatrices, et que celles-ci ont choisi de s'internationaliser dans les pays géographiquement et culturellement proches. En effet les entreprises internationales qui opèrent dans un groupe de pays ayant une même langue et des similitudes culturelles peuvent faire des économies de coûts en raison de la réduction et la complexité des opérations managériales (Grant, 1987)

Selon plusieurs auteurs, l'âge du propriétaire dirigeant a un impact significatif avec le fait que certaines entreprises exportent ou n'exportent pas. Plus de 60% des dirigeants des entreprises enquêtées ont dépassé les 40 ans, ce qui suppose une certaine maturité, alors que 24% seulement sont âgés moins de 40 ans ont réalisé des résultats nuls ou négatifs et leurs entreprises n'exportent pas.

- 18% des chefs d'entreprises enquêtées avaient un niveau de formation supérieur au baccalauréat. Ils sont nombreux à avoir appris leur métier ailleurs avant d'arriver dans leur entreprise.
- 90% des propriétaires -dirigeants sont mariés ce qui suppose une certaine maturité.

3.1.2 La variable indépendante relative aux déterminants liés aux caractéristiques de l'entreprise

L'impact des caractéristiques de l'entreprise sur la croissance, hormis la taille et l'âge, a donné lieu à un nombre nettement moins important de recherche que l'influence des caractéristiques du dirigeant.

Les résultats de l'enquête qu'on a citée avant, permettent aussi de nuancer l'influence de la taille qui est souvent considérée comme devant être à un niveau «critique», pour accéder aux marchés étrangers. En effet, 15% des micro entreprises ont parvenu à réaliser un résultat supérieur à celles des petites ou moyennes entreprises ; alors que 50% des PME

enquêtées ont été créées durant la période (1999-2000), l'âge moyen est de 10 ans, et la forme de SARL est la forme juridique la plus répondue (70%).

Large domination des PME qui sont localisées au centre du pays, et Alger est de loin le centre économique le plus important ; La majorité des entreprises enquêtées qui sont localisées au sud du pays ont parvenu à réaliser des résultats inférieurs à celles qui sont localisées dans les autres régions.

3.1.3 La variable indépendante relative aux déterminants stratégiques

La trajectoire stratégique impulsée par le dirigeant reste un des paramètres essentiels à prendre en considération pour analyser la gestion des PME, mais quelle stratégie adéquate doit choisir le dirigeant pour réaliser la croissance et le développement de sa PME ? Les résultats de l'enquête montre que :

- Le marché des PME enquêtées est avant tout national, ensuite, il est local et enfin il est régional, très rarement international ; Les entreprises exportatrices sont de grandes tailles. Les PME non exportatrices considèrent le marché local comme suffisant pour leur activité ;
- 72,9% des entreprises enquêtées ne sont pas informées par le programme de mise à niveau. L'innovation, le partenariat ou la fusion sont des pratiques non encore utilisées. Toutefois, 27 PME seulement ont pu bénéficier d'une réelle mise à niveau.
- La mise à niveau des PME algériennes n'a pas été engagée avec beaucoup de conviction et elle est conduite de façon un peu désordonnée et par plusieurs acteurs. Il faudrait avoir une démarche consensuelle et mettre en place des programmes unifiés, ou plutôt, un seul programme unifié pour avoir de véritables résultats. Le retard pris dans le domaine de la mise à niveau en Algérie, est considérable et les aides apportées par l'Etat sont jugées très faibles. Par conséquence, les PME algériennes demeurent fragiles.
- De nouvelles actions doivent être initiées par les pouvoirs publics algériens, pour amener davantage d'entreprises à se mettre à niveau

et ainsi atteindre un certain degré de compétitivité qui leur permettra de faire face à l'établissement de la ZLE avec l'Union Européenne.

- La croissance interne sera positivement pratiquée par une petite entreprise ; a contrario une grande entreprise privilégiera la croissance externe.

3.1.4 La variable indépendante relative aux déterminants environnementaux

Le dirigeant de l'entreprise devra s'informer sur, les conditions (juridiques, fiscales, financières, douanières) dans lesquelles évolue son entreprise, comme il s'informer sur les agrégats économiques les plus significatifs (politiques économique, demande, concurrence, niveau des revenus, pouvoir d'achat des consommateurs ...). Cela peut s'avérer capital pour les besoins de son étude car pouvant l'éclairer sur l'hostilité d'un environnement ou au contraire sa clémence.

Absence au niveau du propriétaire –dirigeant des entreprises enquêtées d'une vision globale de son entreprise dans son environnement.

3.2 Les contraintes et les obstacles à l'internationalisation des PME algériennes

Cette analyse se fonde sur l'opinion directe des propriétaires dirigeants quant aux freins majeurs au fonctionnement et à l'internationalisation de leur entreprise.

Pour se faire nous allons articuler notre analyse sur la hiérarchisation des difficultés que les dirigeants des PME enquêtées ont rencontrées.

3.2.1 Les obstacles d'ordre financiers :

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Cette étude synthétise les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

Plus de 60% des dirigeants des PME enquêtées n'ont pas sollicité un crédit bancaire pour la création ou le développement de leurs entreprises car :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;
- La plupart des dirigeants des PME enquêtées se plaignent du coût trop élevé des crédits, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- 28% des dirigeants des entreprises enquêtées ont peur de la perte de l'indépendance ;
- 30,8% des PME qui ont sollicité un emprunt bancaire ont rencontré plusieurs difficultés quant aux sorts de leurs crédits :(les demandes de financement de ces entreprises étaient presque systématiquement refusées. Pour cause, le taux de recouvrement est faible, 18% des dirigeants affirment que les délais de remboursement sont très réduits) ;
- La prééminence de l'autofinancement dans la structure financière des entreprises enquêtées ce qui limite leur croissance ;
- Une confusion est souvent rencontrée entre le patrimoine social de l'entreprise et le patrimoine social du propriétaire dirigeant.
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- Manque de moyens de couverture contre les risques : 20% des entreprises questionnées, trouvent qu'il y a un manque de moyens de couverture contre les risques.
- Une réalité qui contraint les dirigeants des PMEF à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et

l'assouplissement des conditionnalités jugées jusqu'au là insurmontables, par les investisseurs privés.

3.2.2 Les obstacles liés au marché du travail :

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes énumérées par les dirigeants des PME enquétees :

- Manque de personnel qualifié : (9,4% seulement font recours à l'embauche par qualification) ;
- La majorité des propriétaires dirigeants des entreprises enquêtées préfèrent réserver les postes de confiance dans l'entreprise à leurs enfants ou à leurs proches ;
- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés...;
- L'embauche se fait souvent de bouche à oreille même si cela se fait au détriment de l'intérêt de l'entreprise ;
- La plupart du personnel des PME enquêtées a des liens de parenté ou de voisinage avec le chef d'entreprise ;
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing ;
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

3.2.3 Les obstacles administratifs et institutionnels :

En 1990, D. North développe les notions d'environnement institutionnel et d'arrangements institutionnels. L'environnement renvoie aux règles du jeu, règles politiques, sociales, légales, qui délimitent et soutiennent l'activité transactionnelle des acteurs, alors que les arrangements renvoient aux modes d'utilisation de ces règles par les acteurs, ou, plus exactement, aux modes d'organisation des transactions dans le cadre de ces règles (MENARD, 2003) :

- Sur les 175 PME enquêtées, 13 ont essayé de monter une affaire de partenariat. Celles-ci ont échoué à cause des contraintes bureaucratiques, à savoir l'existence de plusieurs interlocuteurs pour l'obtention d'un seul document ;
- 70% des répondants disent avoir rencontré des contraintes importantes de logistique et de transport. De plus, les démarches administratives sont ressenties comme trop lourdes, la prospection trop difficile, les coûts trop importants. Hormis les informations qui sont jugées peu accessibles, la présence d'experts est considérée comme indispensable. Certaines entreprises ont insisté sur les dispositifs des assurances trop complexes et peu adaptés aux primo exportatrices, sans compter les investisseurs réticents pour les entreprises n'ayant jamais exportées.
- Un accès difficile au foncier industriel : sur 175 PME enquêtées, 38% ont été à la recherche d'une parcelle de terrain pour investir ou se développer, ce pour une période de temps pouvant s'étendre en moyenne sur près de cinq ans ;
- Les désirs de la famille ne correspondent pas toujours aux intérêts de l'entreprise ;
- Le foncier constitue une ressource clé limitée et un élément déterminant dans toutes les politiques de développement économique. Il est l'un des plus importants problèmes socioéconomiques rencontrés dans la création des PME en Algérie et il demeure incontestablement une contrainte majeure pour les investisseurs. L'historique de la propriété foncière en Algérie dénote une extrême confusion de la situation physique et juridique des biens fonciers, aggravée par la défaillance du système de publicité foncière et l'absence d'un cadastre général.

3.2.4 Autres obstacles :

Les PME algériennes lourdement taxées : La pression fiscale sur les PME algériennes figure parmi les plus rudes au monde. C'est ce qui ressort de l'étude "Paying Taxes 2013", rédigé par le cabinet d'audit international Price Waterhouse Cooper (PWC), conjointement avec la Banque mondiale,

sur le niveau de la pression fiscale exercée sur les PME. L'Algérie s'est classée à la 170, parmi les 185 pays étudiés. Selon l'étude les PME du pays sont taxées à hauteur de 72%, au moment où ces valeurs sont de 49,6%. Au Maroc, 42,6% en Egypte et 62,9% pour la Tunisie. D'après la même étude, en Afrique, le taux d'imposition moyen sur les PME est de 57%, ce qui en fait la région la plus taxée au monde.

Finalement, on voit aussi que les programmes et d'appui des pouvoirs publics ne sont pas un déclencheur significatif ou une motivation à exporter, bien que ces aides puissent être considérées comme des «facilitateurs».

4 le rôle de micro entreprise et PME familiale dans la dimension économique et sociale

4.1 Le rôle de micro entreprise et PME familiale

Les résultats de différentes recherches et enquêtes menées dans un grand nombre de pays ne laissent aucun doute sur la prédominance et l'importance économique des entreprises familiales. Leur contribution à la création de richesse, à la création d'emplois et à la compétitivité est majeure.

Les entreprises familiales donc, jouent un rôle essentiel dans l'économie des pays. Pour prendre la mesure de leur importance, il suffit de noter la proportion d'entreprise qui est sous contrôle familial. Celle-ci s'établit à plus de 60% dans l'Union Européenne (UE), varie de 65% à 90% en Amérique latine et dépasse les 95% aux Etats-Unis. L'étude menée par le Family Business Network en 2007 est particulièrement intéressante car elle a dénombré les entreprises familiales dans sept pays européens. Cette étude montre, qu'en Europe, la proportion d'entreprises familiales est très élevée, en Finlande (91%) en Espagne (85%) et en France (83%). Cette proportion est par contre relativement faible en Grande-Bretagne (65%) et aux Pays-Bas (61%). Dans tous les pays, les entreprises familiales constituent la majorité des entreprises. Elles sont essentiellement des petites entreprises, leur part dans le tissu économique est à relativiser en prenant en compte leur part dans le PNB et l'emploi.

4.1.1 Le poids des entreprises familiales dans le PNB

Il n'existe que peu d'informations sur la contribution des entreprises familiales au PNB. Les entreprises familiales produiraient entre 35% et 65%

du produit national brut (PNB) des Etats membres de UE, (40%) à (45%) de celui de l'Amérique du nord, (50%) à (70%) de celui de l'Amérique latine et entre (65%) et (82%) de celui de l'Asie (FAYOLLE, 2005).

4.1.2 Le poids des entreprises familiales en termes d'emploi :

Les entreprises familiales sont responsables d'une grande partie de l'emploi en Europe. L'Italie et la Suède ont des entreprises familiales représentent (79%) des entreprises et sont responsables de (61%) des emplois du pays. En Italie, les entreprises familiales fournissent (52%) des emplois du pays. En France, presque la moitié des emplois est liée à une entreprise familiale (49%), en Allemagne, (75%) des travailleurs sont employés par ce type d'entreprises. Aux Pays-Bas et en Bretagne, la part des entreprises familiales est de (61%) et (65%) respectivement, les entreprises familiales regroupent un tiers des emplois dans les deux pays.

4.1.3 L'entreprise familiale source de valorisation des métiers

L'entreprise familiale joue un rôle considérable dans la création de nouvelle entreprise, elle assure l'accompagnement aux futurs entrepreneurs. La première forme d'incubation a été jouée par l'entreprise familiale. Bon nombre de PME et d'entrepreneurs qui existent aujourd'hui ont bénéficié d'une assistance étroite des structures familiales.

Ce sont ces entreprises qui leur ont fourni partiellement, pendant de longues années, dès leurs plus jeune âge l'apprentissage et les compétences nécessaire dans le métier et dans la gestion, dans un double objectif :

- Assurer la relève du père ou de la mère entrepreneur ;
- Posséder des compétences contribuant à aider à la création et au développement de sa propre entreprise.

Le rôle d'incubation peut aussi se traduire par la transmission d'une expérience de gestion, de conduite des hommes, de maniement de fonds, etc. une fois, l'apprentissage mené à terme et les compétences assurées, le jeune membre de la famille est laissé libre de jouer un rôle de responsabilité dans l'entreprise familiale ou alors de voler par ses propres ailes en créant sa propre entreprise.

5 Conclusion

Ce travail nous a permis de mettre en avant quelques éléments théoriques relatifs à la gouvernance d'entreprise :

L'entreprise familiale est une organisation assez complexe qui nécessite des mécanismes de gouvernance adaptés, c'est-à-dire il n'est pas suffisant de mettre en place des structures de gouvernance de type standard, dans la mesure où les spécificités évoquées s'imposent de fait comme étant des facteurs à prendre en compte. En effet, la famille ne peut être réduite à un ensemble d'investisseurs, de dirigeants ou d'administrateurs, les liens familiaux sont une dimension à prendre en compte et la cohésion familiale est un facteur clé pour l'entreprise.

En général, les responsabilités des tâches de gouvernance d'entreprise sont partagées entre les actionnaires, le conseil d'administration et la direction. Cependant, au sein d'une entreprise familiale, les membres de la famille en plus d'être responsable de la gouvernance de leur entreprise et s'assurer de la mise en place d'un système de gouvernance viable et durable à long terme, doivent être responsable de la gouvernance de leur famille et de ses rapports avec l'entreprise. Établir un système solide de gouvernance familiale au bon moment aidera à anticiper et à résoudre les éventuels conflits entre les membres de la famille à propos des questions liées à l'entreprise. Il permettra donc aux membres de la famille de se concentrer sur d'autres questions primordiales, telles que la croissance de l'entreprise.

Enfin, il est très important que les familles qui détiennent des entreprises prennent conscience de l'importance de ces problèmes et commencent à fonder une structure de gouvernance adéquate dès que possible. Une structure de gouvernance claire et établie au bon moment facilitera le maintien de la cohésion familiale et l'intérêt de ses membres dans la famille et dans son entreprise.

6 Liste Bibliographique :

- LASSASSI, M., & HAMMOUDA, N.-E. (2008). **Potentiel Entrepreneurial en Algérie : Entre Capital Humain et Informalité, Quelle Croissance ?** Working paper series (433), 2-22.
- ABDELLAOUI, M., & HAUDI, A. (2009, Octobre). **Outils De Financement Et Contraintes De Développement Des Pme Au Maroc.** Revue d'Economie et de Management, 17-27.
- ASSALA, K. (2006). **PME en Algérie : de la création à la mondialisation. L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales.** Fribourg, Suisse.
- BENBAYER, H., & TRARI, M. (2009, Octobre). **Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique.** Revue d'Economie et de Management, 8(1), 210-225.
- FAYOLLE, A. (2005). **Introduction à l'entrepreneuriat.** France: DUNOD.
- MENARD, C. (2003). **L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats.** Cahiers d'Economie Politique, 44(1), 103-118.
- NEGRE, C. (1988). **La croissance de l'entreprise.** Cahier français (234), 21-25.