

Les obstacles à l'exportation chez les petites moyennes entreprises Algériennes : Le cas des PME Oranaises

معوقات التصدير بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة لولاية وهران

RAHMANI Yamina

BENYAHIA-TAIBI Ghalia

Université d'Oran 2 – Mohamed Ben Ahmed- Algérie

Université d'Oran 2 – Mohamed Ben Ahmed- Algérie

aminarahmani@gmail.com

g.taibi@yahoo.fr

Received: 18/03/2019

Accepted: 12/05/2019

Published: 15/06/2019

ملخص:

منذ فترة طويلة كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل على خلق و تطوير منتجاتها في الأسواق المحلية و الجهوية. إلا أن ظهور و تطور العولمة منذ منتصف الثمانينات القرن الماضي أدى إلى تغيير بيئة عمل هذه المؤسسات. اذ نلاحظ أن هناك حصة متزايدة من هاته المؤسسات التي تقوم بتدويل نشاطاتها بمختلف الطرق. حيث يعتبر التصدير أهم الطرق المستعملة من أجل التدويل في أغلب الأحيان. على الرغم من أن هذه الطريقة تعتبر أسهل طريقة لتدويل المؤسسات، إلا أن هناك عددًا من العوامل التي تمنع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من التصدير.

الغرض من هذا المقال هو تحديد حواجز التصدير الرئيسية التي تواجه هاته المؤسسات. مكنت دراسة استقصائية لمجموعة من المؤسسات في ولاية وهران من تحديد حواجز التصدير التي تواجهها هذه المؤسسات. هذه الحواجز تعتمد بالدرجة الأولى على هيكل المؤسسة وعلى العوامل الخارجية المحلية والأجنبية. كلمات مفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التصدير، مالك المؤسسة، حواجز التصدير، وهران. تصنيف JEL : E32; L21.

Résumé :

Alors que pendant longtemps, les PME ont pu créer et développer des produits sur des marchés locaux et régionaux, la croissance de la mondialisation à partir du milieu des années 80 est en train de transformer l'environnement de ces entités. On constate une part croissante des PME se lancent dans l'aventure de l'internationalisation de diverses manières. L'exportation reste la modalité la plus souvent mise en œuvre par les PME. Bien que cette méthode soit considérée comme le moyen le plus simple permettant à une entreprise de se développer à l'étranger, un certain nombre de facteurs empêchent les PME d'exporter .

L'objectif de cet article consiste à discerner les principaux obstacles rencontrés par les PME. Une enquête auprès des PME oranaises a permis d'identifier les obstacles à l'exportation perçus par ces entreprises. Cette enquête montre que ces obstacles dépendent de la structure de l'entreprise et des facteurs externes locales et étrangères .

Mots clés : PME, Exportation, propriétaire-dirigeant, Obstacles à l'exportation, Oran.

Jel Classification Codes: E32; L21.

*Auteur correspondant: RAHMANI Yamina, Email: aminarahmani@gmail.com

1. Introduction :

Les années 80 et 90 sont caractérisées par la mondialisation des marchés et de la concurrence, les mutations des techniques et des besoins, le ralentissement et les incertitudes de la croissance. A cet effet, il est devenu nécessaire pour les entreprises désirant croître et augmenter leurs gains de productivité d'envisager la possibilité de s'internationaliser.

L'internationalisation peut être définie comme le développement des produits et services des entreprises en dehors de son marché national, elle a pris des formes variées dans le temps depuis l'exportation jusqu'à la détention de filiales à l'étranger. Ce phénomène est devenu une réalité dominante de l'économie contemporaine non seulement dans les pays développés mais de plus en plus dans les pays en voie de développement.

Les stratégies d'internationalisation ont longtemps été considérées comme réservées aux grandes entreprises. Or, « l'intensification de la mondialisation dans ces dernières années a modifié de façon radicale les marchés économiques et les conditions d'opération dans les milieux d'affaires, imposant ou facilitant un engagement international à un grand nombre de petites et moyennes entreprises (PME) »¹, que ce soit dans des économies industrialisées ou dans celles de pays en développement. Ces entités ne se lancent pas dans l'aventure de l'internationalisation de la même manière, pour certains auteurs, l'exportation constitue la forme essentielle de l'implication des PME à l'étranger. ZUCHELLA (2000) constate lui aussi que la forte présence des PME sur la scène internationale dans les années 90 s'est faite notamment sous forme d'exportation.

Cette stratégie reste la modalité la plus souvent mise en œuvre, même si de nouvelles organisations se développent rapidement, par les PME. Bien que cette méthode d'internationalisation soit considérée comme le moyen le plus simple permettant à une entreprise de se développer à l'étranger, toutes les entreprises n'ont pas recours à l'exportation. Ce fait peut avoir deux sources différentes, soit la PME souhaite exporter mais elle ne parvient pas à dépasser les obstacles ou difficultés qui lui font face. Soit la PME n'a jamais envisagé de développer hors de son marché local. Cependant, un certain nombre de facteurs empêchent les PME d'exporter. Ces facteurs sont communément appelés obstacles à l'exportation.

L'objectif à terme de notre recherche consiste à discerner les principaux obstacles qui freinent ou allongent l'exportation chez les PME. En d'autres termes, notre contribution tente de répondre à la question suivante : Quels sont les obstacles communément rencontrés par les PME oranaises dans leur stratégie d'exportation ?

Pour notre propos, nous structurerons le travail en trois parties. En premier lieu, nous ferons une revue de littérature consacrée aux obstacles à l'exportation. En second lieu nous décrirons la méthodologie utilisée dans la recherche. Et enfin la troisième partie sera réservée à l'analyse des résultats auxquels nous sommes parvenus. Pour

ce faire, 50 questionnaires ont été remis à des PME oranaises, de ce groupe, 30 réponses ont été retenues et analysées

Revue de la littérature :

L'exportation reste la forme la plus ancienne d'internationalisation des entreprises. Étant donné sa simplicité et surtout, le faible engagement de l'entreprise faisant en sorte que la plupart des PME utilisent beaucoup plus ce mode d'internationalisation que les autres modes. Elle « présente en effet l'avantage de limiter les risques, l'engagement financier reste modéré, la production demeure dans le pays d'origine et l'adaptation des produits aux marchés exports est minimale. »

Définition des obstacles à l'exportation :

Premièrement, il convient de définir ce que l'on entend par le terme obstacles à l'exportation, qui sont d'ailleurs parfois désignées dans la littérature par d'autres vocables tels que barrières ou contraintes.

Selon LEONIDOU (2004), « *Barriers to exporting refer to all those constraints that hinder the firm's ability to initiate, to develop, or to sustain business operations in overseas markets.* »² [Les obstacles à l'exportation se rapportent à toutes les contraintes qui empêchent la capacité de l'entreprise à démarrer, développer ou maintenir des activités commerciales sur les marchés étrangers.]

De leur côté, ARTEAGA-ORTIZ et FERNANDEZ-ORTIZ (2008) ont donné leur propre définition en parlant de « *tout élément ou facteur, interne ou externe, représentant un obstacle ou dissuadant l'entreprise de commencer, de développer ou de maintenir une activité d'exportation.* »³

En général, « *les barrières à l'exportation sont des contraintes structurelles, opérationnelles, attitudinales ou autres qui font obstacle à la capacité de l'entreprise pour commencer, développer ou soutenir les exportations* »⁴

Classification des obstacles à l'exportation :

Dès l'apparition des théories de *l'internationalisation* des entreprises dès les années 1960, des recherches sur les obstacles à l'exportation ont été entreprises. Mais en générale, il n'existe pas une homogénéité quant au nombre de barrières existantes, aux types de barrières et à leur importance relative, ni de critère uniforme pour déterminer quelles sont les barrières les plus importantes.⁵

A titre d'exemple BARRETT et WILKINSON (1985) étudient 19 barrières à l'exportation pour les PME australiennes. SCHROATH et KORTH (1989) ont recensé 211 barrières et ils ont regroupées en neuf types. BAUERSCHMIDT, SULLIVAN et GILLESPIE (1985) étudient cinq facteurs issus des 17 barrières. KEDIA et CHHOKAR (1986) étudient cinq groupes obtenus à partir des 20 barrières. En outre, JULIAN et ZU (2005) identifient six facteurs à partir de 23 barrières. Enfin, le travail réalisé par LEONIDOU (2000), qui inclut une revue

des principales études empiriques sur les barrières à l'exportation et détaille le nombre de barrières relevées dans 33 recherches menées sur ce sujet, montre la grande disparité de ces barrières.

Chez la *majorité* des auteurs cités précédemment, on retrouve une distinction plus ou moins explicite entre les barrières internes, c'est-à-dire celles qui sont liées aux ressources et compétences organisationnelles, et les barrières externes qui font référence aux obstacles provenant de l'environnement dans lequel évolue l'entreprise. Parmi les classifications qui ont retenu notre attention, mentionnons celle de LEONIDOU (2004). Se basant sur une revue exhaustive de la littérature, il a compilé les résultats de 32 études empiriques menées dans divers pays du monde depuis les années 60 et a dressé la liste de 39 barrières à l'exportation qui en ressortaient le plus clairement.

Ainsi, pour lui, ces *obstacles* concernent non seulement les PME non exportatrices mais également les PME exportatrices qui rencontrent des difficultés dans leurs activités internationales, ainsi que les ex-exportatrices qui ont renoncé, du fait de ces obstacles. On voit donc bien que le défi, pour les PME, n'est pas seulement de commencer à exporter mais également de réussir et se maintenir à l'international.

En se basant sur l'origine des obstacles à l'exportation, LEONIDOU a identifié 39 facteurs amenant les PME chypriotes à ne pas exporter. Ces obstacles peuvent être de nature internes, liées à l'entreprise elle-même ou de natures externes, issues de l'environnement.

Les obstacles internes :

Les obstacles internes sont liés aux *ressources* de l'entreprise. Tous les chercheurs s'accordent sur le fait que les PME souffrent d'un désavantage en termes de ressources vis-à-vis des plus grandes, « *leur taille ne leur permet pas, en particulier, de disposer du personnel, des compétences, des connaissances, des capitaux et des actifs nécessaires à atteindre les phases les plus avancées de l'internationalisation.* »⁶

D'après LEONIDOU (2004) les obstacles internes peuvent être décomposés en trois grandes catégories : des obstacles informationnels, fonctionnels et marketing.

a. Les obstacles informationnels :

Les obstacles informationnels se réfèrent à des difficultés dans l'identification, la sélection et la mise en relation avec les marchés internationaux en raison d'inefficacités d'information. LEONIDOU a identifié quatre obstacles informationnels :

- ✓ Information limitée pour localiser / analyser des marchés étrangers ;
- ✓ La recherche de données sur les marchés étrangers ;
- ✓ L'identification des opportunités d'affaires à l'étranger ;

- ✓ L'incapacité de communiquer avec les clients étrangers.

À quelques exceptions, ces obstacles jouent un rôle important, tant pour les PME exportatrices et les PME non-exportatrices.⁷

Le problème du manque d'information est un point récurrent, soulevé par toutes les études sur les difficultés des PME à l'export. De très nombreuses PME éprouvent encore des difficultés dans la collecte de l'information. Ces entreprises se lancent parfois dans des processus d'internationalisation sans même avoir toutes les données concernant les opportunités et les menaces du nouvel environnement. Et cela renforce le risque associé au processus d'internationalisation, car ce processus est davantage lié à l'intuition du management et à l'expérience personnelle qu'à un effort organisé de recherche. L'incapacité à établir des contacts avec des clients à l'étranger est également une question d'information.⁸

b. Les obstacles fonctionnels :

Les obstacles fonctionnels « *proviennent du manque de ressources dans les différents maillons de la chaîne de valeur où se localisent les facteurs clés de succès de la stratégie à l'export.* »⁹ Quatre obstacles fonctionnels ont été identifiés par LEONIDOU à savoir :

- ✓ Manque de temps pour faire face aux exportations ;
- ✓ Personnels inadéquats, non formés pour l'exportation ;
- ✓ Manque de capacités de production excédentaires afin de l'exporter ;
- ✓ Insuffisance de fonds de roulement pour financer les exportations.

D'un point de vue théorique, le besoin de disposer de divers moyens pour pouvoir affronter les difficultés de l'exportation a été évoqué dans la littérature comme l'une des causes empêchant certaines entreprises d'accéder aux marchés internationaux, ce qui justifie l'établissement d'un lien entre la taille de l'entreprise et l'exportation.¹⁰

Les obstacles marketing :

Les obstacles marketing regroupent un large éventail de variables liées au marketing mix de l'entreprise exportatrice, qui nécessitent un niveau de performance élevé et une adaptation au contexte du ou des pays cibles. Incorporant 16 obstacles principalement axés le produit, le prix, la distribution, la logistique et les activités promotionnelles à l'étranger.¹¹

↳ Le produit :

- ✓ Développement de nouveaux produits pour les marchés étrangers ;
- ✓ Adaptation du design pour l'exportation ;

- ✓ Normes de qualité des produits d'exportation ;
- ✓ Exigences de packaging et d'étiquetage ;
- ✓ Capacité d'offrir des services techniques et des services après-vente.

↪ **Le prix :**

- ✓ Capacité d'offrir des prix satisfaisants pour les clients ;
- ✓ Difficulté à s'aligner sur les prix des concurrents ;
- ✓ Capacité d'offrir des facilités de paiement.

↪ **La distribution :**

- ✓ Complexité des canaux de distribution à l'étranger ;
- ✓ Accès aux réseaux de distribution export ;
- ✓ Capacité à obtenir une représentation fiable à l'étranger ;
- ✓ Maintenir le contrôle sur les intermédiaires à l'étranger ;
- ✓ Difficultés à alimenter des stocks à l'étranger.

↪ **La logistique :**

- ✓ Pas de capacité de stockage à l'étranger ;
- ✓ Coûts excessifs de transport et d'assurance.

↪ **Les activités promotionnelles :**

- ✓ Ajustement des activités de promotion à l'étranger.

Parmi ceux-ci, « *les plus significatives sont liées au prix. De nombreuses entreprises de petite taille citent les questions de prix comme une difficulté majeure à exporter.* »¹²

1.1.1. Les obstacles externes :

Les obstacles externes viennent de l'extérieur de l'entreprise et se dressent soit sur les marchés étrangers, soit au plan national. Cette catégorie d'obstacles recouvre des éléments liés aux procédures, aux actions gouvernementales, aux comportements des acteurs sur les marchés étrangers (les concurrents et les clients) ou, encore, à l'environnement général des différents marchés internationaux.¹³

a. Les obstacles de procédure :

Ces obstacles regroupent les différentes difficultés administratives, les problèmes de communication avec les clients et enfin toutes les étapes de la gestion des échanges.

Les problèmes administratifs sont une source importante de difficultés pour l'internationalisation de l'entreprise. Les charges administratives sont souvent très lourdes et doubles dans le cadre d'une activité dans deux pays différents. La gestion administrative prend bien souvent beaucoup trop de temps à l'entreprise et l'empêche d'avancer librement plus rapidement. La maîtrise des procédures administratives présente un caractère essentiel dans l'internationalisation de l'activité de la PME.¹⁴

Les difficultés de communication présentent aussi une source majeure de difficultés pour les PME. La maîtrise de plusieurs langues fait bien souvent défaut aux PME où l'anglais n'est parfois pas parlé. Sans un personnel qui maîtrise plusieurs langues, la PME a très peu de chance de s'en sortir sans encombre dans son internationalisation.¹⁵

Certaines PME citent le risque de paiement ou le recouvrement lent des paiements comme constituant un frein important à l'internationalisation.

Les obstacles gouvernementaux :

Deux obstacles gouvernementaux qu'ont été cités par LEONIDOU. Le premier obstacle est lié au manque d'assistance, d'incitations du gouvernement et le second obstacle est lié aux réglementations domestiques défavorables.

Les agences gouvernementales peuvent être grands promoteurs de l'activité d'exportation en garantissant des prêts, en subventionnant les prix à l'exportation, en organisant de foires, en finançant des missions commerciales et par la fourniture d'informations de toutes sortes sur les marchés étrangers.¹⁶

Les études concernant les conséquences des réglementations sur les PME sont nombreuses. La plupart d'entre elles concluent à un impact négatif sur les performances des PME. Les obstacles, pour l'entrepreneur ou la PME elle-même, liés aux réglementations sont de deux types : d'une part un manque d'harmonisation des législations en matière de commerce international entre les pays et d'autre part une connaissance insuffisante des PME en matière juridique. Ainsi, une multitude de lois et une méconnaissance des PME de celles-ci constituent des barrières importantes à l'internationalisation.¹⁷

Les actions des concurrents et des clients :

Les actions des concurrents et des clients peuvent avoir un effet immédiat sur la capacité d'une PME à exporter.

Les clients ont souvent des goûts, des habitudes et des comportements différents d'un pays à l'autre. Ces différences conduisent à des préférences différentes en termes de produits, de distribution et de communication. « *L'entreprise doit, bien sûr, le plus souvent adapter son offre et l'ensemble de son marketing mix à ces différences.*

Pour la PME, le coût de cette adaptation peut être perçu comme rédhibitoire, comme tenu des volumes qui peuvent être espérés.»¹⁸

Les obstacles environnementaux :

Cette dernière catégorie comprend huit obstacles qui se réfèrent notamment à l'environnement économique, politique et juridique, et socioculturel des pays cibles.

Les obstacles économiques :

Certaines PME sont particulièrement sensibles aux conditions structurelles défavorables ou aux risques de détérioration de la situation économique. La crainte est associée à l'impact potentiel des éléments macroéconomiques (inflation, dette, chômage) sur le volume de la demande et le niveau de prix acceptable.

b. Les obstacles juridiques et politiques :

Il s'agit de l'ensemble des obstacles liés aux décisions des Etats des pays cibles. Nous distinguons :

- ✓ Instabilité politique ;
- ✓ Règlements stricts à l'étranger ;
- ✓ Barrières tarifaires et non tarifaires.

c. Les obstacles socioculturels :

- ✓ Pratiques commerciales étrangères peu familières ;
- ✓ Traits socioculturels différents ;
- ✓ Différences dans le langage verbal ou non verbal.

Ces obstacles sont généralement soumis à des changements très rapides et engendrent un coût d'adaptation élevé, difficile à amortir pour une entreprise de petite taille.

Méthodologie :

Afin d'atteindre notre objectif empirique, nous avons effectué une étude de terrain. Cette étude est réalisée au moyen d'un questionnaire adressée aux PME exportatrices, PME ayant fait une tentative d'exportation et PME non-exportatrices. Les questionnaires ont été administrés sur terrain selon le type face à face. L'enquête et traitements des données ont été réalisés à partir du 22 Juin 2014 jusqu'au 27 Août 2014.

Et pour effectuer le choix de notre échantillon, nous avons appliqué un échantillonnage de type aléatoire simple, nous nous sommes appuyés sur le répertoire d'entreprises disponible établi par la Chambre de Commerce et d'Industrie de l'Oranie (CCIO), le fichier des principaux exportateurs algériens fourni par la Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) ainsi que l'annuaire des exportateurs algériens fourni par le

Centre National des Informations et des Statistiques (CNIS) et publié sur le site de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX).

Notre échantillon initial était composé de 50 entreprises, dont 16 sont des entreprises avec une activité d'exportation régulière, 15 sont des entreprises ayant fait une tentative d'exportation (ce qui représente la totalité des entreprises exportatrices) et 19 sont des entreprises non exportatrices. Considérant les critères de définition des PME et d'autres facteurs 20 questionnaires sont dus être exclus de l'échantillon initial, donc nous avons obtenu 30 questionnaires de recherche valides pour fin d'analyse, ce qui représente un taux de réponse de 60%.

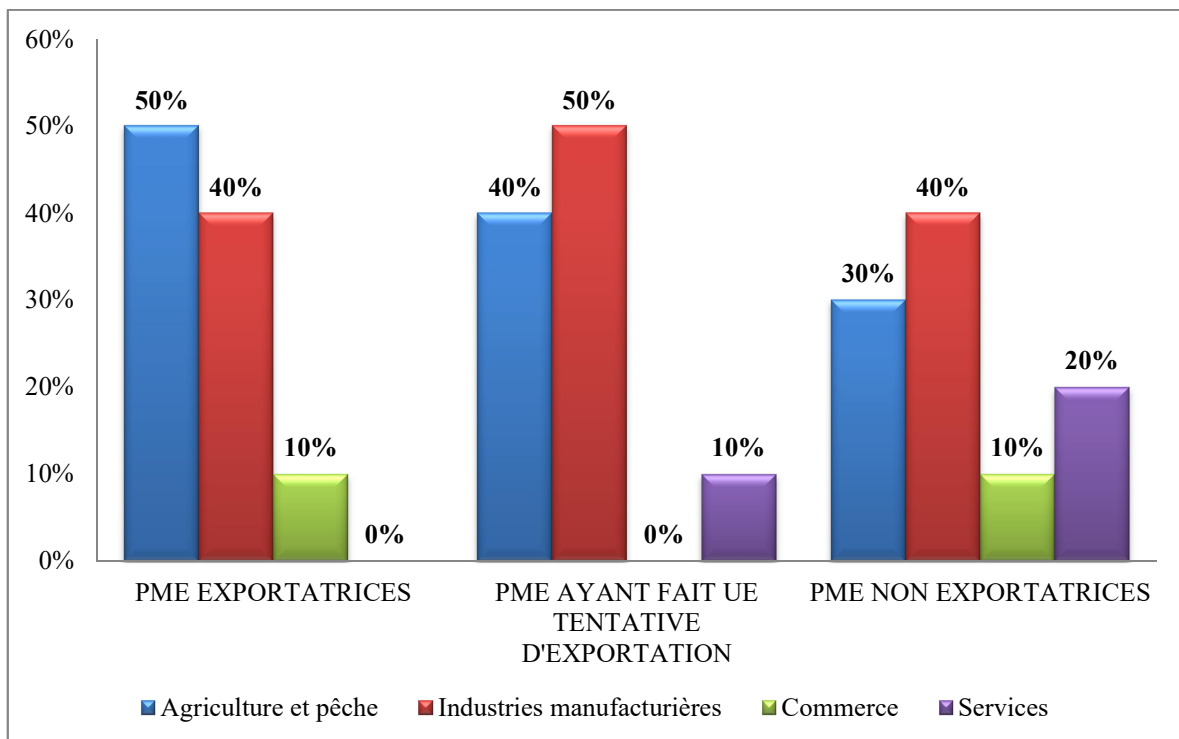
Présentation des Résultats :

Profil général des entreprises enquêtées :

Afin de pouvoir caractériser les entreprises enquêtées, nous avons commencé par poser des questions portant sur l'identification de celles-ci.

Notre échantillon final est composé de 30 PME, ces entreprises sont distribuées selon trois groupes essentiels à notre étude : 10 PME exportatrices, 10 PME ayant fait une tentative d'exportation et 10 PME non-exportatrices.

2 Figure N° 1 : La répartition des entreprises enquêtées selon le secteur d'activité



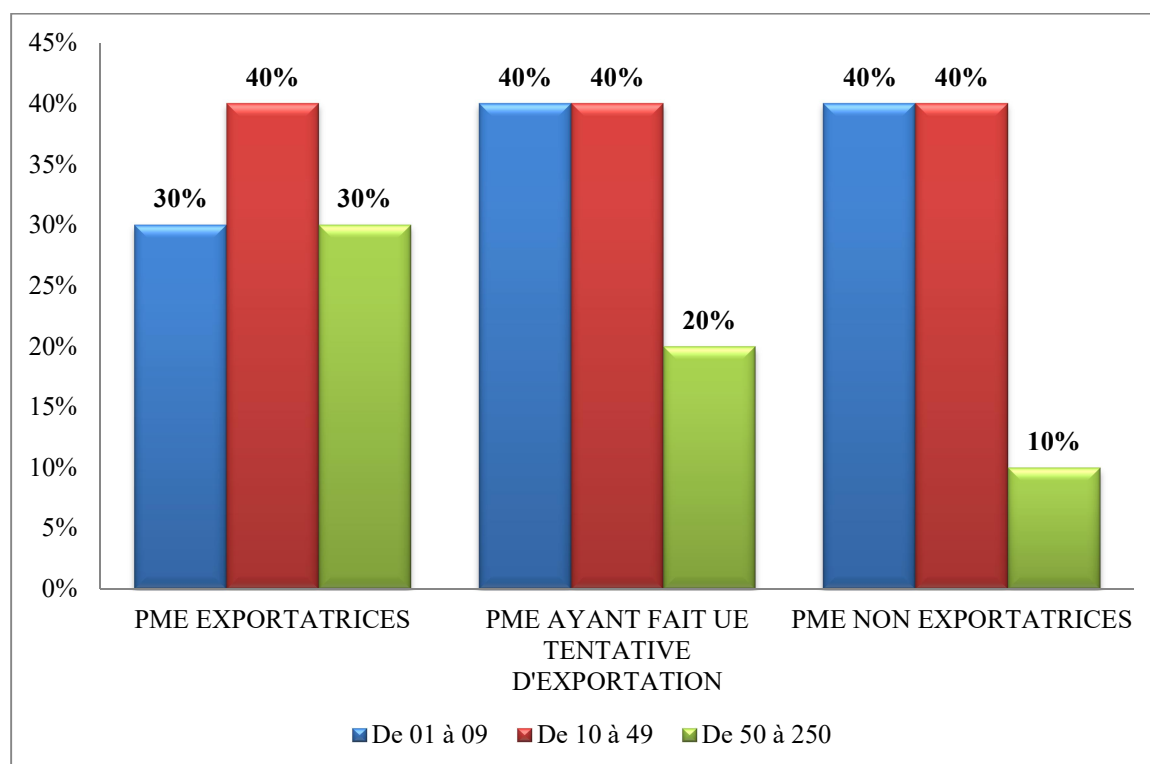
4 Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

Les entreprises interrogées exercent leur activité dans différentes branches. Pour les PME exportatrices et les PME ayant fait une tentative d'exportation 45% d'entre elles exercent dans l'agriculture et la pêche, 45% des

entreprises exercent dans les industries manufacturières et les 10% restantes exercent dans le commerce et les services.

Le groupe des PME non exportatrice abrite quatre secteurs d'activités. Le plus grand pourcentage revient au secteur de l'industrie manufacturière avec 40% des entreprises enquêtées, suivi du secteur l'agriculture et la pêche avec 30% des entreprises enquêtées, la troisième position est pour le secteur des services avec 20% des entreprises et enfin le secteur du commerce avec 10% du totale des PME non exportatrices.

Figure N° 2 : La répartition des entreprises enquêtées selon la taille

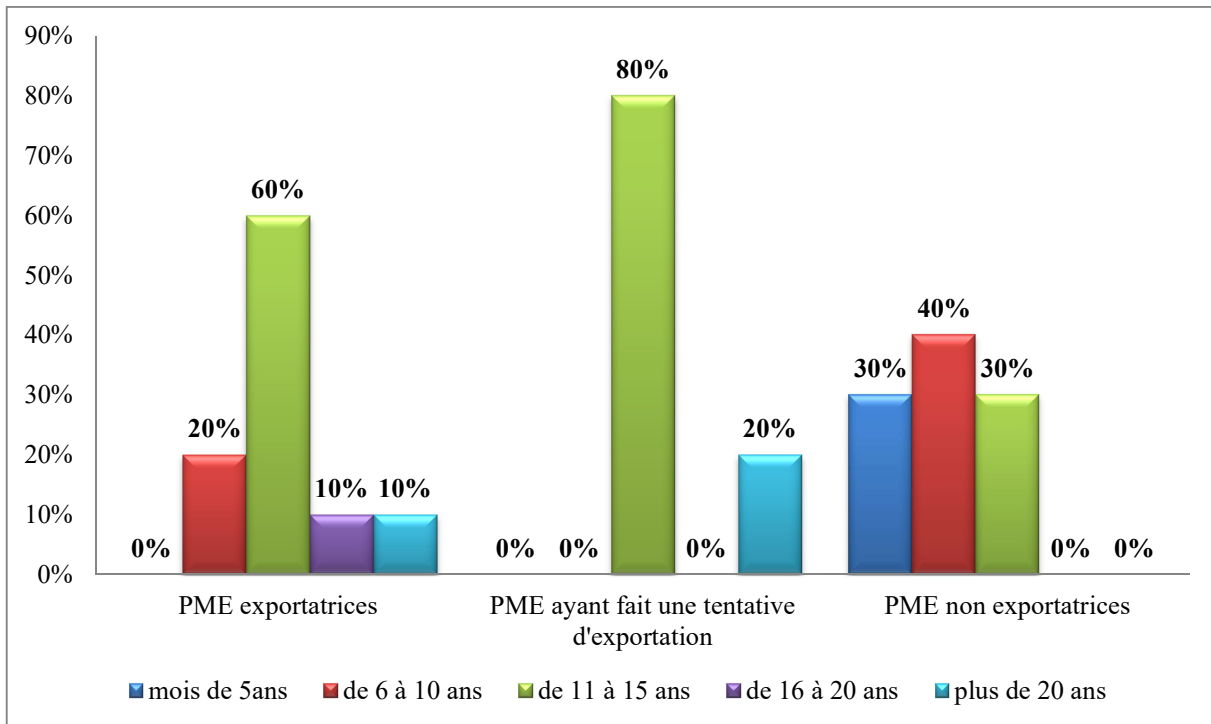


Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

Au niveau du nombre d'employés, la majorité des répondants (40%) entrent dans la catégorie des petites entreprises (entre 10 et 49 employés). Les 60% restantes se divisent les entreprises dont le nombre d'employés est de 1 à 9 (très petite entreprise) et de 50 à 250 employés (moyenne entreprise). On note cependant un pourcentage important (36.67%) de très petites entreprises et 23.33% de moyenne entreprise.

En ce qui concerne l'âge des entreprises enquêtées, la PME exportatrice la plus ancienne date des années 86 (avec plus de 20 ans d'existence), la plus récente quant à elle a moins de 10 ans. 80 % des PME exportatrices ont plus de 10 ans d'existence. La totalité des PME ayant fait une tentative d'exportation ont plus de 10 ans d'existence. Alors que les PME non exportatrices ont moins de 10 ans d'existence, 40% de celles-ci ont de 6 à 10 ans d'existence, 30% ont moins de 5ans et les 30% restant ont de 11 à 15 ans d'existence.

Figure N° 3 : La répartition des entreprises enquêtées selon la taille



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

1.1. Les obstacles à l'exportation :

1.1.1. Les PME exportatrices :

Pour le cas des PME exportatrices, les principales difficultés que ces entreprises rencontrent à l'export sont en premier lieu la lourdeur administrative, car elle a été mentionnée par 70% des répondants. Pour eux, les procédures sont trop compliquées et cela nécessite d'y consacrer beaucoup de temps. Outre les procédures, ils mentionnent également le fait que les services administratifs ne se trouvent pas dans un seul endroit, ce qui rend encore la préparation des papiers administratifs plus difficile. De plus La procédure douanière se trouve largement en tête des procédures les plus compliquées pour ces PME.

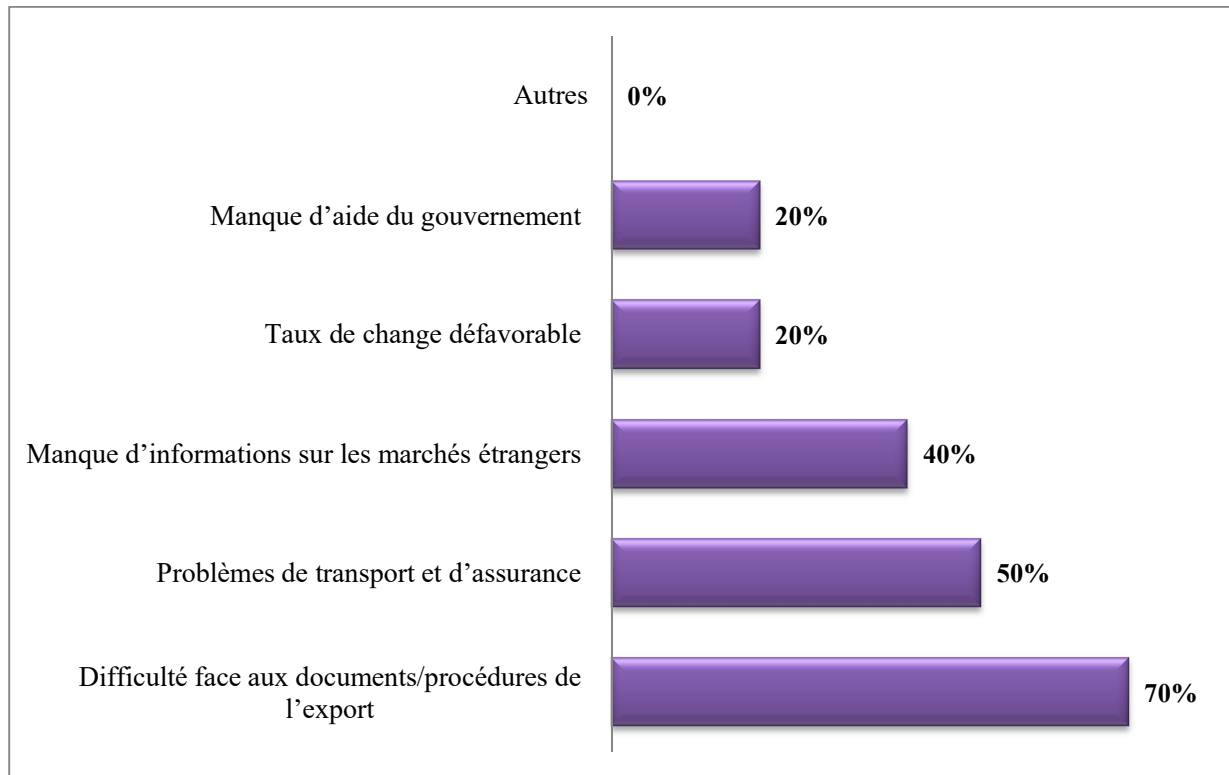
Un autre obstacle soulevé par la moitié des répondants (50%), est le coût de transport et d'assurance élevé pour les exportations. Ces coûts élevés ont rendu le prix non compétitif par rapport aux prix des autres entreprises concurrents.

40% des PME exportatrices ont mentionnés aussi le manque d'information sur les marchés étrangers comme obstacle à l'exportation. En fait, les PME ont de la difficulté à accéder aux informations sur les marchés internationaux. C'est surtout la recherche de la source d'information ainsi que les moyens à y accéder qui présentent un problème pour elles.

Pour 20% seulement des interrogés le risque de change dû à la faible valeur de la monnaie nationale est souvent évoqué pour expliquer la faiblesse de l'activité.

20% des répondants ont estimé que les dispositifs d'appui mis par le gouvernement algérien ne répondent pas convenablement à leurs attentes telles l'accès aux informations sur les marchés extérieurs, services de conseil et les facilitations financières.

Figure N°4 : Classement des obstacles à l'exportation perçus par les PME exportatrices



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

En dernier lieu, nous pouvons toutefois noter que les autres obstacles évoqués dans la revue de littérature, telle que la différence culturelle et le risque politique ne semblent pas contraignants pour ces entreprises. En effet pour éviter ces obstacles, les PME choisissent des pays politiquement et financièrement stables, et s'adaptent à la culture du pays. La barrière linguistique ne représente pas non plus un obstacle, elles adaptent et forment leur personnel en fonction du pays visé.

Les PME ayant fait une tentative d'exportation :

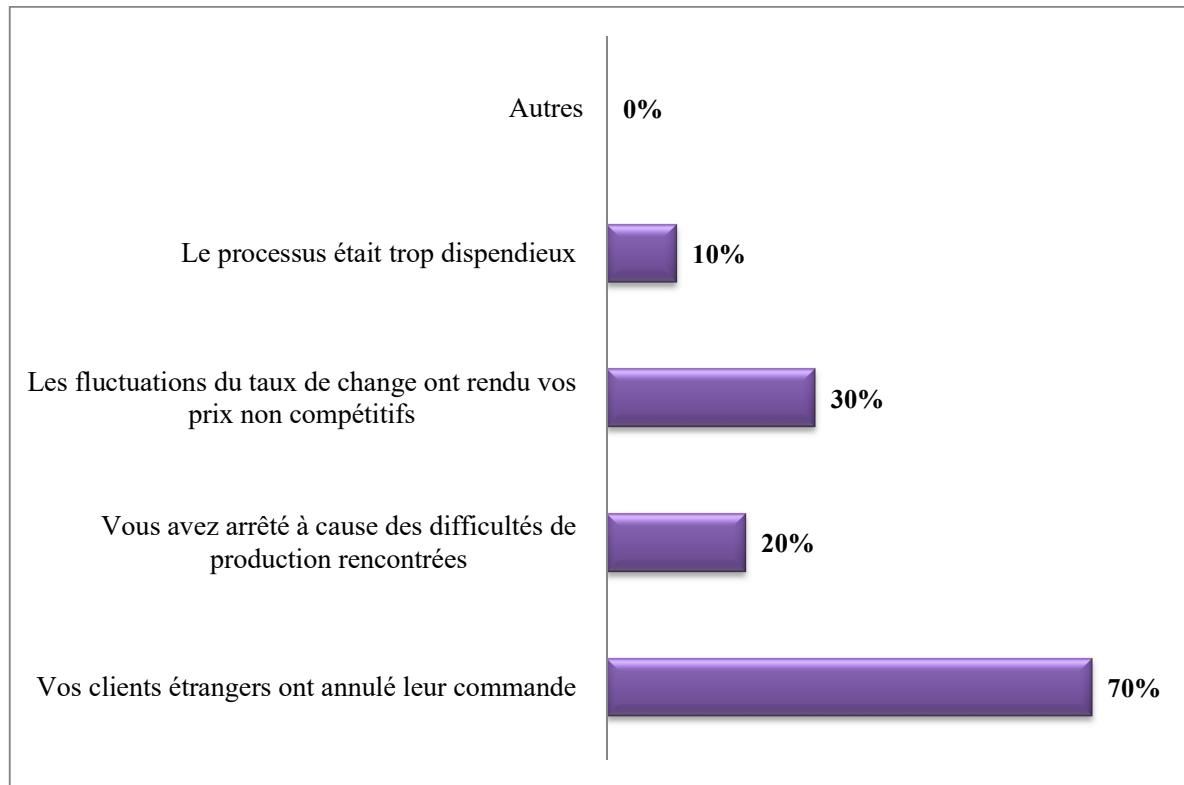
Interrogées sur les raisons pour lesquelles PME ayant fait une tentative d'exportation ont décidé de mettre fin aux activités d'exportation, la majeure partie des entreprises a cité en premier lieu que les clients étrangers ont annulé leur commande (70%).

Il a été cité ensuite que les fluctuations du taux de change ont rendu les prix non compétitifs (30%).

20% d'entre elles confirment que le processus d'exportation était trop dispendieux, et une seule entreprise à décidé de mettre fin aux activités d'exportation a cause des difficultés de production rencontrées, pour pouvoir étendre leur activité, il leur faut investir dans les équipements de production. Mais elle ne dispose ni de ressources

matérielles pour réaliser les produits ni de ressources financières pour un nouvel investissement donc ne peut pas faire face à une commande de grande quantité.

Figure N°5 : Les raisons qui justifient le fait que certaines PME ont décidé de mettre fin aux activités d'exportation



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

1.1.1. Les PME non exportatrices :

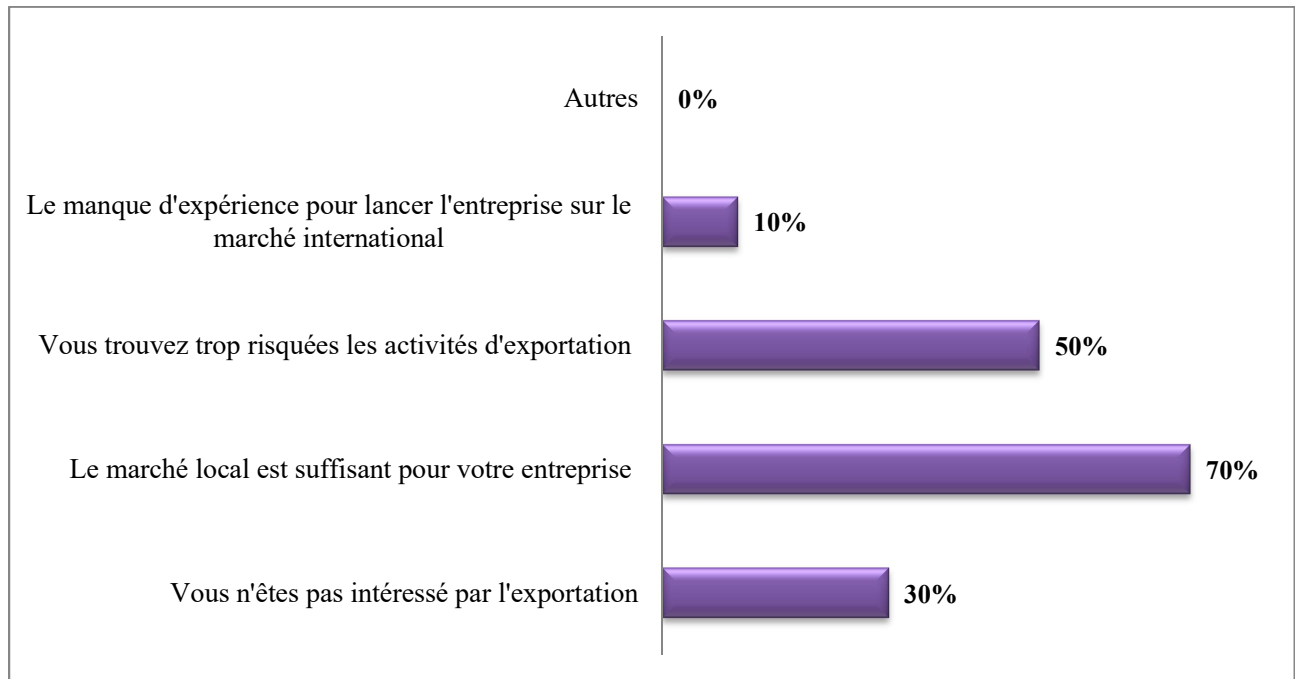
Questionnées sur les principaux obstacles pour les quelles les PME non exportatrices ne fait pas d'exportation, la majorité des PME (70%) ont confirmé que le marché local est largement suffisant pour l'entreprise, qui demeure encore beaucoup plus rémunérateur que les exportations.

Pour 50% des répondants, l'exportation est une activité trop risquée qui demande des ressources et des compétences supplémentaires par rapport au marché local.

30% d'entre elles n'ont pas intéressé par l'exportation, Ces derniers soulèvent qu'une activité d'exportation requiert trop de temps de leur part que ce soit pour la recherche d'information, la recherche de marché, la réalisation de l'activité, etc.

Finalement, 10% ont un manque d'expérience pour lancer l'entreprise sur le marché international.

Figure N°6 : Classement des obstacles à l'exportation perçus PME non exportatrices



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

Conclusion :

La présente contribution avait pour objectif d'identifier les obstacles à l'exportation perçus par les PME exportatrices et non exportatrices oranaises. À cette fin, et après avoir passé en revue les principaux obstacles qui freinent ou allongent le processus d'internationalisation des entreprises, une étude a été menée sur un échantillon des PME de la wilaya d'Oran. Les résultats qui ressortent de cette étude, nous permettent de conclure que les obstacles énoncés par les répondants ne sont pas les mêmes pour les trois groupes de notre étude à savoir les PME exportatrices, les PME ayant fait une tentative d'exportation et PME non exportatrices sauf.

Cependant, pour les PME exportatrices les principaux obstacles à l'export sont la lourdeur administrative, le coût de transport et d'assurance élevé pour les exportations, le manque d'information sur les marchés étrangers, le risque de change dû à la faible valeur de la monnaie nationale. Enfin et selon les PME les dispositifs d'appui mis par le gouvernement algérien ne répondent pas convenablement à leurs attentes telles l'accès aux informations sur les marchés extérieurs, services de conseil et les facilitations financières.

Pour les PME ayant fait une tentative d'exportation, les obstacles se trouvent dans la faible demande sur le marché extérieur. Il se trouve aussi dans les fluctuations du taux de change qui ont rendu leurs prix non compétitifs. On les rencontre aussi dans des coûts de transactions élevés. Enfin des difficultés de production pour faire face à une commande de grande quantité est également présente.

En ce qui concerne les principaux obstacles et freins à l'exportation perçus par les PME non exportatrices, notons que ce fait peut avoir deux sources différentes, soit les PME n'ont jamais envisagé de développer hors de

son marché local, soit elles souhaitent exporter mais elles ne parviennent pas à dépasser les obstacles ou les difficultés qui lui font face.

Parmi les obstacles les plus importants, ces entreprises ont mentionné en premier lieu que le marché local est largement suffisant pour l'entreprise, qui demeure encore beaucoup plus rémunérateur que les exportations. De plus, beaucoup de chefs d'entreprise voient dans l'exportation une activité trop risquée qui demande des ressources et des compétences supplémentaires par rapport au marché local. Et Finalement, certaines entreprises ont un manque d'expérience pour lancer l'entreprise sur le marché international.

6. Références :

- ¹. ST-PIERRE J et al, « Mondialisation et internationalisation des PME : Le comportement des PME manufacturières québécoises », rapport de recherche présenté au CIRANO, 2011, [disponible sur internet], URL : <http://www.cirano.qc.ca/pdf/publication/2012RP-12.pdf>
- ². LEONIDOU L-C, « An analysis of the barriers hindering small business export development », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 42, N° 3, 2004, PP 279-302.
- ³. JESUS ARTEAGA-ORTIZ et RUBEN FERNANDEZ-ORTIZ, « Des obstacles à l'exportation chez les petites et moyennes entreprises : une proposition intégrative », *Revue internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 21, N° 2, 2008, PP 9-42.
- ⁴. LE QUAN et LUONG MINH HUAN, « Barrière et stimuli à l'exportation perçus par les entrepreneurs d'un pays en transition : le cas des PME du Vietnam », 11eme Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27, 28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.
- ⁵. ARTEAGA-ORTIZ J et FERNANDEZ-ORTIZ R, « Des obstacles à l'exportation chez les petites et moyennes entreprises : une proposition intégrative », *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol 21, N° 2, 2008, PP 9-42.
- ⁶. BUIGUES P-A. et LACOSTE D, « Stratégies d'internationalisation des entreprises : Menaces et opportunités », De Boeck, 2011, P 273.
- ⁷. LEONIDOU L-C, Op.cit, P 285.
- ⁸. BUIGUES P-A. et LACOSTE D, Op.cit, P 274.
- ⁹. Idem, P 273.
- ¹⁰. ARTEAGA-ORTIZ J et FERNANDEZ-ORTIZ R, « Des obstacles à l'exportation chez les petites et moyennes entreprises : une proposition intégrative », *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol 21, N° 2, 2008, P18.
- ¹¹. LEONIDOU L-C, Op.cit, P 288.
- ¹². BUIGUES P-A. et LACOSTE D, Op.cit, P 275.
- ¹³. Idem, P 275.
- ¹⁴. LECERF M, « Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation », L'Harmattan, 2006, P 141
- ¹⁵. Idem, P 141.
- ¹⁶. LEONIDOU L-C, Op.cit, P 293.
- ¹⁷. LECERF M, Op.cit, P 146.
- ¹⁸. BUIGUES P-A. et LACOSTE D, Op.cit, P 276.