

Pr. Chakib CHERIF & Mustapha CHARIF
Faculté des sciences économiques et de gestion
Université Abou bekr Belkaid-Tlemcen

Partenariat Euro-Méditerranéen et développement de la PME en Algérie

Introduction

En plus des mesures macro-économiques appliquées dans le cadre du plan d'ajustement structurel pour stabiliser son économie et de la réorganisation du cadre institutionnel qui avantage les activités privées à travers des réformes bancaires, fiscales et douanières ; l'Algérie s'est lancée pour la relance de son économie dans un vaste programme de restructuration de son secteur public industriel et surtout de promotion des PME-PMI privées.

A ces mesures, il faut ajouter les efforts réalisés par l'Algérie pour intégrer l'économie mondialisée à travers :

- l'accord d'association Euro-Méditerranéen signé entre l'Algérie et l'U.E qui vise dans un premier temps, la création d'une zone de libre échange avec l'Europe et le développement du partenariat entre les entreprises des pays méditerranéens.
- L'intégration future dans l'O.M.C.

La généralisation des accords d'association, cumulée avec le processus de libéralisation en cours dans le cadre de l'O.M.C et le choc externe auquel va être confronté l'Algérie dans les prochaines années, va poser dès maintenant la problématique **de la survie et du développement de la PME-PMI Algérienne.**

Dans ce contexte plein d'incertitudes, quelles sont les implications de l'accord d'association Euro-méditerranéen, signé en décembre 2001, sur les PME/PMI Algérienne ?

Quelles actions faut-il mener pour réduire au maximum les contraintes imposées ?

1/ Le cadre général et problématique du partenariat Euro-Méditerranéen :

Les accords d'association entre U.E et les pays Tiers-Méditerranéens, s'effectuent dans une nouvelle situation de mondialisation, de globalisation financière et de développement des regroupements économiques régionaux (AFTA, APE, UE).

En signant avec les pays méditerranéens des accords d'association qui s'inscrivent dans une conception partenariale plus large (de paix, de sécurité, d'action conjointes en matière culturelle et sociale), l'U.E a voulu étendre à ses partenaires de méditerranée une démarche qui s'inspire du processus qu'elle-même a suivi pour se rassembler. Celle-ci consiste à libéraliser le système économique en renforçant les marchés, tout en veillant à maintenir la cohésion des sociétés.

Cet accompagnement de la transition et de la libéralisation des marchés par le partenariat, a également des fondements théoriques plus solides dans la mesure où **s'est** en créant les conditions d'environnement moins risquées et rentables que les

pays peuvent drainer des capitaux car on peut même penser qu'aujourd'hui les considérations de risque semblent prendre le pas sur les considérations de rendement.

Globalement, cet accord vise les objectifs suivants :

- L'installation d'une Z.L.E à l'horizon 2010. Le principe est que les pays du pourtour méditerranéen admettent d'éliminer toutes les barrières qui les séparent, tout en gardant les barrières envers des pays non-membres.
- L'ouverture des marchés des produits industriels de façon réciproque.
- La libre circulation des facteurs de production (capitaux, marchandises). Le marché du travail est aujourd'hui à l'écart de ce processus.
- La continuation d'un contrôle rigoureux concernant les flux migratoires en provenance des pays Tiers-Méditerranéens vers le territoire Européen.

Aussi, l'U.E insiste sur divers axes de réformes tels que :

La dimension politique du nouveau partenariat (généralisation de la démocratie à l'ensemble des pays à travers l'implication de nouveaux acteurs tel le secteur privé et la société civile).

- Le nouveau cadre de la coopération (coopération scientifique et technologique).
- Le privilège de la compétitivité et de l'investissement.
- La vocation de l'environnement institutionnel et juridique.

La démarche retenue dans le partenariat Euro-Méditerranéen est un processus qui veut aller vers une zone de libre échange, il s'agit donc d'une modification partielle en direction de la libéralisation des échanges centrés sur les produits industriels.

Les particularités de l'opération de libéralisation des échanges menée avec U.E sont les suivantes :

- Des accords de désarmement tarifaires et non tarifaires verticaux au sens où ils concernent l'U.E et chacun des partenaires méditerranéens.
- Un désarmement douanier unilatéral des produits industriels jusqu'en 2010 qui mettra les partenaires méditerranéens dans la situation des pays de l'U.E qui avaient déjà supprimé leurs barrières douanières sur les produits industriels en provenance de méditerranée.
- La non prise en compte significative des produits agricoles et des services qui font l'objet de négociation particulières.

2/ Les arguments en faveur de la création de la Z.L.E.

Les raisons qui ont conduit l'U.E à partir des années 90 à proposer la création d'une zone de libre-échange (ZLE) à l'horizon 2010 aux pays de la rive sud de la Méditerranée en remplacement des politiques commerciales préférentielles jusque là mises en œuvre reposent sur trois arguments :

1. La recherche d'un nouveau sentier de croissance pour l'ensemble des partenaires sur la base d'une meilleure exploitation des marchés acquis.
2. L'élargissement et la consolidation de l'espace européen afin de créer une dynamique régionale calquée sur celle proposée par les États-Unis dans le cadre de l'ALENA..

3. La prise en compte des particularités socio-culturelles de manière à accorder une attention particulière aux flux migratoires.

Les raisons pour lesquelles les pays sud méditerranéen ont eut intérêt à conclure des accords de libre-échange avec l'U.E sont multiples et relativement aisées à comprendre. Trois d'entre elles doivent être rappelées :

1. L'opportunité d'intégrer le bloc régional le plus important et le plus ouvert sur l'extérieur.
2. La Z.L.E constitue une alternative aux Politiques d'Ajustement Structurel (PAS) parce qu'elle permet de faire « disparaître » les entreprises peu compétitives et renforce en revanche les entreprises exportatrices.
3. L'existence d'effets de taille dès lors que le marché interne d'un pays comme la Tunisie est relativement faible alors que l'espace économique de la Z.L.E devait permettre aux investisseurs de récupérer plus facilement les coûts fixes d'entrée sur un tel marché.

3/ Les effets macro et micro-économique de la ZLE

Deux types d'effets sont attendus de la Z.L.E. D'une part, des effets macro-économiques statiques à court terme et des effets sectoriels et micro-économiques de nature dynamiques à long terme.

3.1/ Les effets macro-économique de la ZLE

Les premiers concernent les effets négatif directs sur l'emploi, la croissance économique générés par la diversion des échanges dans la région, la perte des revenus issus des droits de douanes et la liquidation des entreprises suite à la disparition de la protection. Ces effets ont été au centre de nombreuses publications et de recherches. Les simulations effectuées à l'aide de modèles d'équilibre généraux calculables, à court et moyen terme, conduisent à mettre en évidence des résultats peu encourageants.

Pour la Tunisie, il faut préciser que les experts prévoient la disparition de 30% d'entreprises et que le manque à gagner inhérent au processus du désarmement tarifaire a été évalué à 180 Millions de Dollars U.S durant les cinq premières années consécutives au début de l'application de l'accord (mars 1998) et à 450 Millions de Dollars au delà de cette période sans compter la « mises à niveau » qui a coûté au budget de l'Etat tunisien, environ 1 Milliard de Dollars U.S.

Cet écart s'explique par l'application effective à partir de 2003 du programme de démantèlement tarifaire prévu par l'accord. Les pertes fiscales cumulées sur 13 ans pour le budget Tunisiens s'élèveront à la fin de la période 2010 à près de 3,3109D.T.

Pour le cas du Maroc, on note une augmentation du déficit budgétaire, de la balance des paiements et des pertes des droits de douane annuel estimés à 120 million de \$ us/an.

En effet, la mise en place graduelle de la ZLE occasionnera, selon l'économiste Bachir HAMDOUCH, une perte de 6% des recettes budgétaires à la fin de la première phase de cinq ans. Selon lui, cette perte dépassera les $\frac{2}{3}$ des recettes douanières (soit plus de 13% des recettes budgétaires) à l'issue de la phase

transitoire de douze ans. Cet effet négatif pourrait être atténué, à moyen terme, par l'augmentation des recettes fiscales intérieures générées par une éventuelle stimulation de la croissance, un accroissement des taxes indirectes, un accroissement de l'aide, des investissements directs ou une dévaluation de l'ordre de 1% par an. Mais en attendant, environ 40% des entreprises marocaines disparaîtraient du fait de ces programmes de mise à niveau.

L'Algérie qui possède une économie peu diversifiée (95% des exportations sont des produits énergétique) tirera certainement moins d'avantage de l'instauration d'une Z.L.E par rapport à ces voisins du nord. En effet, la suppression des obstacles tarifaires entraînera un manque à gagner en termes de recettes douanières estimé à 1,2 Milliards de Dollars par an. C'est précisément l'une des questions sur lesquelles a longtemps achoppé le processus de négociation entre l'Algérie et l'U.E avant de parvenir à un accord d'association similaire à ceux conclus antérieurement avec le Maroc et la Tunisie.

A long terme, cette situation ne peut être modifiée de manière significative que si le taux de croissance des pays TM devient comparable à celui des pays asiatiques (+6% sur une longue période), une aide massive sera accordée et/ou un effort en matière d'investissement sera réalisé par les entreprises Européennes dans les pays du Maghreb.

Plus récemment P.Augier et M.Gasiorek (2000) ont montré à l'aide de nombreuses simulations que l'impact de la ZLE sur le court terme sur les pays du pourtour Méditerranéen sera faible. Pour certains pays, on constate une perte de bien-être.

Ainsi, la majorité des études menées en termes macro-économiques convergent vers la délicatesse de l'opération d'ouverture opérée par les pays du Sud. Ces résultats peuvent être compris aisément puisque la ZLE proposée par l'U.E n'apportent rien de nouveau pour les pays du sud en termes commercial. Ces derniers bénéficiaient d'un traitement de faveur et d'une facilité d'accès au marché européen. Elle instaure en revanche le principe de réciprocité et donc l'accès libre des marchés du sud aux firmes du nord.

3.2/ Les effets micro-économique de la ZLE.

Ce constat est relativisé dès lors que l'on considère les effets dynamiques censés accompagner la ZLE sur le long terme. Une stimulation des IDE accompagné de gains de productivité et d'une amélioration de la compétitivité des économies du pourtour de la Méditerranée devraient en théorie accompagner la ZLE. Aussi des alliances industrielles nord-sud permettent de renforcer ces effets dynamiques et donc de contrebalancer les effets statiques.

3.2 .1/ Le décollage des Investissements Directs à l'étranger

L'instauration de la ZLE est en général perçue comme un signe fort de la part des pays du pourtour méditerranéen dans la poursuite de politiques structurelles et de stabilité macro-économique. L'avantage des coûts de production et la proximité du marché européen couplé à stabilité macro-économique devraient amener un

renforcement de l'attractivité de la région. De nombreux auteurs attribuaient aux accords de libre-échange un rôle de catalyseur et de stimulant potentiel des IDE (Galal et Hoeckman 1997, Bellon et Gouia 1997). Ce processus théorique à la base de la signature des accords tarde malheureusement dans la réalité à se mettre en place. Alors même que les IDE ont progressé de manière notable dans les pays émergents ces dernières années, le processus de Barcelone n'a pas été accompagné par une véritable augmentation des IDE dans les pays Maghrébins et surtout en Algérie

A titre d'illustration, avec un flux global d'IDE vers les pays en voie de développement (PVD) estimé à 180 milliards de Dollars en 1998, la part du Maroc et de la Tunisie, réunis, était de 0,54%. Ces pays ont nourri de grands espoirs sur les accords d'association avec l'U.E, tablant sur un taux de croissance de 8% par an généré par les IDE. Mais l'étroitesse des marchés domestiques en termes de pouvoir d'achat comme en termes de taille, l'insécurité et la violence, les risques de déstabilisation politique, les lourdeurs administratives, la faiblesse des infrastructures sont autant d'obstacles à la promotion des IDE.

3.2.2/ La ZLE et la croissance de la productivité dans les pays du Sud

Les nouvelles théories de la croissance (G.Grossman et E.Helpman 1991 et 1994), D.Coe et E.Helpman 1995 et S.Kortum (1999) ont montré le rôle du commerce international dans la diffusion des technologies et donc sur la croissance des pays. Ainsi, la dynamique de libre-échange, conformément à ce raisonnement, devrait amener les pays signataires (notamment du Sud) à mieux intégrer les technologies de pointe. Le processus n'est toutefois pas détaillé de sorte que peu d'études montrent réellement la manière dont ces technologies sont créées, partagées et mises en place.

Mais alors que le schéma généralement évoqué consiste à supposer que les pays hôtes sont des pays récepteurs de technologies créées dans le Nord, de nouveaux travaux montrent que les pays du Sud en général présentent de réelles opportunités pour développer certaines technologies et les enrichir. De plus, les coûts de R&D ou encore l'existence de savoirs-faire locaux peuvent inciter les multinationales à développer leurs projets dans les pays émergents.

A titre d'exemple, IBM a investi 33 millions de dollars dans une joint-venture avec le groupe indien Tata pour fabriquer des ordinateurs personnels. Nestlé a localisé trois grands centres de recherche à Singapour, Hong-Kong et en Côte d'Ivoire. B.Navaretti et C.Carraro (1999) montrent que lors de partenariat entre les entreprises du Sud et des entreprises du Nord, les premières passent par une période d'apprentissage et donc d'un statut de « récepteur » de technologies à un statut de partenaire dans le développement de ces mêmes technologies.

3.2.3/ La ZLE comme rayon d'accroissement de la compétitivité et la restructuration du tissu industriel.

Les pays du sud, notamment l'Algérie, voient dans la ZLE un moyen de rendre compétitif leurs tissus industriels. Dans les PVD, on constate la forte présence

de PME/PMI, voire des micro-entreprises informelles. celles-ci n'opèrent pas avec une taille optimale et donc sont inefficaces. Aussi, elles exploitent faiblement les économies d'échelle. L'ouverture des marchés pourrait amener ces firmes domestiques à éliminer les gaspillages, adopter de meilleures technologies, et à exploiter les économies d'échelle afin d'atteindre une taille optimale. De nombreuses études montrent que la libéralisation commerciale conduit à augmenter le niveau d'efficacité des firmes (M.Haddad et A.Harrison 1993, J.Tybout et D.Westbrook 1995, A.Harrison 1996). Cette hypothèse mérite d'être testée dans le cadre de la ZLE Euro-Med.

Par ailleurs, un auteur comme J.Rauch (1991) signale que la libéralisation commerciale permet d'opérer un processus de sélection parmi les entreprises. Alors que les entrepreneurs les plus talentueux seront capables d'augmenter leur échelle de production et de faire face au processus de modernisation de leurs entreprises afin d'exploiter les économies d'échelle, les entrepreneurs les moins talentueux, longtemps épargnés par la concurrence, se voient contraints d'abandonner.

Cette situation sur le long terme permet une restructuration du tissu industriel.

Aussi, l'ouverture des marchés impose un certain nombre de contraintes aux firmes Euro-méditerranéennes. Les firmes du Nord de la Méditerranée cherchent au Sud des coûts faibles, des débouchés, une capacité commerciale et financière accumulée depuis une trentaine d'années par des individus et des familles du Sud. Quant aux firmes du Sud, leurs contraintes sont particulièrement fortes. La compétitivité de ces firmes repose sur la capacité à produire sous des standards (tels que ISO 9000,9001), d'adapter leur production et leur processus ainsi que d'innover. Si ces firmes disposent d'un certain nombre d'atouts tels que leur capacité commerciale, une grande flexibilité et une capacité d'adaptation aux changements externes, elles souffrent également d'un certain nombre de faiblesses telles qu'un manque de capacités organisationnelles, technologiques et managériales.

La première contrainte des firmes du Sud est, par conséquent d'acquérir ces compétences organisationnelles, technologiques et managériales qui leur permettront de profiter de l'ouverture des marchés et de s'intégrer au commerce international.

C'est donc toute la problématique d'acquisition des compétences organisationnelles, technologiques et managériales qui doit prendre le pas sur la volonté d'augmenter à court terme les profits.

La question essentielle qui se pose donc à ce niveau est la suivante :

Les accords Euro-méditerranéennes permettent-ils un transférer des compétences tant technologiques que managériales, condition essentielle du développement des PME et d'un rattrapage économique ?

4/ Alliances (Partenariat) inter-firmes comme mode d'acquisition de compétence technologiques et managériales

La thèse selon laquelle, la dynamique institutionnelle enclenchée par les accords de libre-échange devrait s'accompagner d'une dynamique d'alliances industrielles inter-firmes entre les deux rives de la Méditerranée a été au centre de nombreux débats. Ces alliances industrielles devraient ainsi consolider

l'interdépendance économique régionale, à travers un réaménagement de la carte des spécialisations, mais surtout permettre un véritable développement économique et un décollage pour les pays méditerranéens. Le rôle des alliances industrielles dans la consolidation des effets dynamiques a été particulièrement souligné au moment de la signature des accords.

En effet, le montant global des IDE dépendra, en partie, de l'ampleur et de la réussite des alliances industrielles, considérées comme des formes coopératives d'investissement et à l'évidence, même la réussite des alliances en cours peut conditionner les alliances futures et renforcer l'attrait qu'exercera la région aux yeux des investisseurs internationaux.

L'hypothèse la plus admise est que les relations (alliances) inter-firmes peuvent constituer le moyen pour ces firmes d'accéder à ces compétences et de s'intégrer dans l'économie mondiale.

Les relations inter-firmes entre le Nord et le Sud constituent un moyen pour les firmes du Sud de s'intégrer dans l'économie mondiale. La désintégration des chaînes de production a conduit les firmes multinationales à externaliser bon nombre d'activités auprès d'entreprises indépendantes. Ces réseaux ont conduit à la multiplication des relations inter-entreprises (Borras et Zysman, 1997). Ces relations inter-entreprises comprennent des relations à long terme, hiérarchiques ou non entre des firmes où l'une d'elle achète des sous-ensembles, des composants ou des matériaux produits par une firme indépendante localisée dans un autre pays. Il peut s'agir de relation de sous-traitance ou non, de joint-venture, ou de prises de participation unilatérales ou bilatérales par l'intermédiaire des IDE, ou encore des accords de licence, etc. Ce qui importe vraiment, de notre point de vue, c'est le fait que ces relations inter-entreprises peuvent constituer les supports de transferts de technologies et de flux de savoir-faire. Plus précisément, ce qui importe dans la relation c'est le type et l'ampleur des flux de connaissances qui vont du Nord vers le Sud.

Car l'acquisition de nouveaux savoirs et savoir-faire de même que la modernisation des équipements et des méthodes de gestion ne peuvent se réaliser efficacement qu'à travers des processus d'apprentissage inter-firmes.

B.Navaretti et C.Carraro (1999) montrent que lors de partenariat entre les entreprises du Sud et des entreprises du Nord, les premières passent par une période d'apprentissage et donc d'un statut de « récepteur » de technologies à un statut de partenaire dans le développement de ces mêmes technologies. Les auteurs ont testé cette hypothèse sur 632 accords de coopération entre firmes du Nord et firmes du Sud et confirment l'existence d'effets d'apprentissage. **Ainsi donc, le partenariat est privilégié par son double apport managérial et technologique.**

Dans la région Euro-méditerranéenne, des études menées sur les relations inter-firmes (Euro-Tunisienne et Euro-Egyptienne) ont montré des impacts positifs liés aux transferts de technologies et aux modes d'acquisition des compétences managériales.

Avant de présenter ses relations, nous commencerons par donner d'abord, une définition générale des alliances et ensuite, la forme de ses accords Nord-Sud

4.1/ Définition générale des alliances

La coopération inter-firmes peut se définir comme une modalité de rapprochement de deux ou plusieurs entreprises, juridiquement indépendantes, ayant pour objet la mise en commun de ressources financières, humaines et de savoir-faire dans le but de réaliser conjointement des activités telles que la production, la commercialisation ou la recherche et développement (R&D). Les firmes passent, ainsi, des accords, c'est-à-dire qu'elles s'entendent sur un objet et des moyens selon des modalités plus ou moins formelles. Elles peuvent signer des contrats qui régissent les aspects juridiques et économiques de leur alliance, de même que la durée de l'accord. Le plus souvent, dans les accords Nord- Sud, elles choisissent des arrangements plus formels, telles que des filiales communes, des joint-ventures pour mettre en œuvre leur dessein commun. En terme de terminologie habituellement employée, la coopération est également qualifiée d'accord, de collaboration, d'alliance, de forme hybride ou encore de partenariat.

4.2/ Les formes des accords Nord-Sud

Pour compenser leurs retards, les firmes des pays TM ont recours à des entreprises étrangères en participant à différentes formes de partenariats (IDE, joint-venture, sous-traitance).

Il y a une importante variété de relations inter-firmes qui lient les entreprises du Nord et du Sud. Ce qui compte dans ces relations, ce n'est pas tant le type de l'accord, mais c'est le type et l'étendue des transferts de connaissances entre les firmes. En ce sens, ces relations constituent un moyen pour les firmes du sud de passer d'une technologie simple à des processus et des positions technologiques plus complexes sources de valeur ajoutée. Or cette dynamique ne peut se faire que par l'intermédiaire de processus d'apprentissage tant technologiques que managériaux (organisation et marketing).

- Les IDE et les joint-ventures représentent les supports de transferts les plus courants. Pour bon nombre d'entreprise du Sud, l'entrée dans le réseau d'une entreprise transnationale du Nord est une source importante de restructuration et de croissance. Selon les cas, l'entreprise du Sud doit prendre en charge les coûts de développement technologique ou de marketing et surtout, elle dispose d'un réseau organisationnel et de compétences qui lui permet un apprentissage rapide.

- Les IDE se traduisent par des ensembles d'actifs et de produits intermédiaires tels que du capital, de la technologie, des capacités managériales, et un accès au marché. Les IDE dont l'objet est de réduire les coûts représentent des firmes offshore utilisées pour leurs faibles coûts de main-d'œuvre ou de matières pour produire des composants ou assembler des produits pour la firme mère. Les IDE orientés vers les marchés permettent généralement aux firmes du Nord de trouver de nouveaux débouchés en contournant les frais de douanes, en supprimant les coûts de transports, tout en produisant sur la base de la réglementation locale qui est généralement moins exigeante que les législations du Nord notamment européennes. Ainsi, la production répond avant tout aux caractéristiques de la demande locale.

- Concernant la joint-venture, dans bon nombre de cas, elle peut s'assimiler à

une filiale détenue pour partie par l'entreprise du Nord. Ces joint-ventures ont pour objet de produire des ensembles de composants pour l'exportation ou des produits finis pour le marché local. Il s'agit généralement pour la firme du Nord de réduire les coûts

- Enfin, la sous-traitance représente un mécanisme **complet** de transfert de technologie. En terme organisationnel, la sous-traitance peut s'assimiler à de la quasi-intégration, ce qui signifie que le sous-traitant est intégré dans une relation beaucoup plus spécifique que celle d'une simple relation de marché (Aoki, 1988).

La sous-traitance permet à la firme du sud de compenser non seulement des retards en matière de développement de production et de processus de production, mais elle permet aussi de compenser des faiblesses en matière de débouchés et de marketing puisque c'est la firme du Nord qui apporte le marché

La caractéristique la plus courante de la sous-traitance est qu'elle associe l'exportation et la technologie. Elle représente le moyen d'accéder à de la connaissance et des savoir-faire à travers les spécifications de la production et les exigences de la firme du nord.

Le recours à la sous-traitance pour la firme du Nord peut s'expliquer par des raisons :

- économique : la baisse des coûts et le contournement des barrières à l'entrée.
- managériale : la dispersion des risques, la protection contre les fluctuations ;
- technologique : les bénéfices technologiques qui proviennent de fournisseurs technologiquement hautement spécialisés.

Ces facteurs fonctionnent souvent de manière combinée.

Il existe au moins trois types de sous-traitance (Nishiguchi, 1994) : l'assemblage et le sous-assemblage, la production de composants, la production ponctuelle. Le premier type est celui pour lequel la spécificité des actifs est la plus forte. Ils requièrent une combinaison de technologies spécifiques et d'une expertise spécifique des clients. L'assemblage total requiert l'intégration la plus forte avec des équipements hautement spécifiques. L'exemple de l'Asie du Sud-Est a montré l'importance de la sous-traitance dans le développement et le rattrapage économique de pays tels que la Corée du Sud par exemple (Kim, 1999). Bon nombre de grandes entreprises telles que Hyundai par exemple, sont passés de la sous-traitance simple, à la conception des produits et des procédés, pour aboutir à la production de biens sous leur propre marque.

Les transferts de technologie entre firme principale et sous-traitants peuvent se réaliser au niveau de :

- la conception et l'adaptation des produits
- les processus de production et la gestion organisationnelle de l'entreprise.

Ces transferts peuvent se réaliser à travers :

- les licences ou les brevets
- les transferts de savoir-faire
- le transfert ou vente d'équipements d'occasion
- l'assistance technique
- le contrôle de la qualité

- la formation
- l'accès à des informations techniques.

4.2/ L'expérience des accords inter-entreprise Euro-Egyptiennes et Euro-Tunisiennes

Après cette brève présentation de la littérature concernant, les formes du partenariat entre les firmes des pays du nord et du sud, voyons maintenant l'expérience de deux pays tiers Méditerranéen dans le cadre des alliances et leurs impacts sur le développement de leurs firmes tant sur le plan technologique que managérial.

En effet, La plupart des accords signés entre les entreprises Euro-Egyptiennes et Euro-Tunisiennes sont des accords de sous traitance, de licence ou de joint venture et dans bon nombre de cas des combinaisons divers de ces formes.

Une étude menée conjointement par L'ADIS, CEDEJ, GREP en 2001 pour le compte de la Femise, a montré que la majorité des alliances des firmes Européennes avec les firmes de ces deux pays concernent des secteurs industriels non traditionnels à forte intensité en capital, contrairement à l'hypothèse générale sur la tendance naturelle des accords nord-sud à se constituer dans les industries traditionnelles (textile, alimentation, électronique...) à forte intensité en main d'œuvre.

Cette constatation n'est pas contradictoire avec l'hypothèse selon laquelle les firmes du nord délocalisent leurs technologies ; matures et externalisent leurs activités les moins rentables au sein d'une même branche, voire pour un même produit.

Les industries Européennes les plus anciennes et plus intensives en main d'œuvre ont opéré leur délocalisation dès les années 70 (renforcée par la substitution aux importations au sud) et réorganisé leur activité dans les pays du nord autour de la recherche et de l'innovation.

Les industries de deuxième génération (métallurgie, mécanique, électronique, chimie, équipements informatiques et technologies de l'information) n'ont pas épuisé leurs possibilités de délocalisation dans les marchés émergents d'Asie ou d'Amérique latine. Elles s'implantent depuis les années quatre-vingt dix dans les pays du sud méditerranéen (Maroc, Tunisie, Egypte) à la recherche d'un marché local protégé et/ou d'une production compétitive pour la réexportation.

Dans le cas Tunisien, quelque soit les formes de partenariat (IDE, joint-venture, sous-traitance), l'exportation vers l'Europe est les cas les plus fréquents compte tenu de la petite taille de son marché.

Pour l'Egypte, les alliances sur les produits intermédiaires destinés aux infrastructures donc au marché local dominant (Equipement électriques de traitement des eaux et agricoles, véhicule de transports, transformations des métaux et minéraux, ect.....).

L'objectif principal des alliances de la majorité des firmes dans le cas Egyptien est la production orientée vers le marché local compte tenu de sa grande taille et aussi l'expertise de leurs productions et la conceptions de produits alors que l'exportation constitue un objectif prioritaire pour une faible proportion d'alliance.

Dans les deux cas pour les firmes du nord, il s'agit d'une délocalisation de produits finis ou semi-finis dont la production du sud est plus compétitive grâce aux coûts de main d'œuvre (pour l'exportation) ou aux barrières douanières (pour le marché local) et dont la technologie est arrivée à maturité.

En Algérie le but recherché sera avant tout le renforcement de la compétitivité des PMI sur le marché local vue l'importance de la demande local et la menace des flux des importations avec le démantèlement progressive des droits douaniers dans le cadre du libre échange.

Concernant le volet managérial, L'étude a montré que celui-ci semble être relégué au second plan dans la première phase dans la mesure où les relations établies entre les partenaires sont davantage des relations de marché que de véritables relations de coopération.

Mais, il ressort que dans les deux cas, à fur et à mesure que l'accord s'inscrit dans la durée, les firmes du nord deviennent plus exigeantes en matière :

- d'organisation du travail, de la gestion de la qualité, des délais de fabrication et de livraison.
- La formation et l'encadrement du personnel : Dans plusieurs cas l'encadrement a été pris en charge directement par les firmes du nord.
- Les méthodes de gestion. Dans la majorité des cas, les firmes Européenne appliquent leurs modes de gestion et leurs procédures de décisions.
- Les méthodes de marketing : Dans plusieurs cas, les firmes Européenne ont fait bénéficier les firmes des deux pays de leur savoir faire en matière commerciale et des supports publicitaires tels que des annonces de publicité, des catalogues, des informations sur les nouveautés du domaine, des jeux publicitaires, ect).

Toutefois, l'étude a montré que ces transferts ne sont possibles que si les entreprises du Sud dispose de capacités d'absorption à travers essentiellement deux dimensions.

La première renvoie à la capacité d'assimiler les technologies transférées (qualité de l'équipement, normes et standards de production, ect).

La deuxième dimension correspond à la capacité d'assimiler les compétences managériales et organisationnelles véhiculées par l'entreprise du nord (qualification de la main-d'œuvre, taux d'encadrement, aspects culturels tels que la discipline, la langue, etc).

Les alliances entre les entreprises des deux rives sont perçues par les partenaires comme bénéfique :

Du point de vue des entreprises Européennes, l'alliance stabilise ou accroît la part du marché local et offre des possibilités de délocalisation.

Du point de vue des entreprises du sud, l'alliance permet d'accroître l'activité, de gagner des niches de compétitivités et d'acquérir de nouvelles compétences.

Ainsi donc, quelque soit les relations inter-entreprise, les alliances avec des firmes extérieures constituent la meilleure solution pour accéder à la technologies, au méthode managériale moderne et pour accéder à leurs marchés internationaux.

Les alliances inter-firme Européennes et PME Algérienne à l'image de

l'expérience des pays cités constituent la meilleure solution pour la PME-PMI Algérienne d'accéder à la technologies, au méthode managériale moderne, au renforcement de la compétitivité sur le marché local vue l'importance de la demande local et la menace des flux des importations avec le démantèlement progressive des droits douaniers dans le cadre du libre échange et à leurs marchés internationaux.

Conclusion

La signature des accords de libre échange entre l'UE et Algérie en avril 2002 impose au PME-PMI Algérienne le défi de la compétitivité. Dans ces conditions le recours aux différents types de partenariats et d'alliances (sous traitance, joint venture licence ou IDE) constitue un impératif voir un moyen incontournable de rattrapage.

Les perspectives de développement et de croissance de ces entreprises dépendent énormément de leur capacité d'intégration dans ce nouveau espace Euro-Méditerranéen, c'est-à-dire de leur capacité à faire face à une concurrence extérieur, en réduisant leurs coûts en renforçant leur position dans le marché local, en diversifiant et en réorientant leurs production vers l'exportation. C'est dire que la meilleure solution d'accéder les marchés européens serait à travers le renforcement des alliances avec les entreprises occidentales. Dans ce cas il est fréquemment recommandé d'assurer :

- Un appui au développement des PME/PMI en Algérie ; c'est-à-dire la généralisation du programme de mise à niveau global des PME du sud tant sur le plan technique que managérial en incitant les PME à mettre en place des programmes de normalisation au niveau des produits et des procédures de travail qui doivent être certifiés.

Un programme d'un montant de 66,445 millions d'euros soit environ 4,65 milliards de DA est mis en place par la Commission européenne et le MAE algérien au profit du ministère de la PME. Les Résultats attendus sont :

- Amélioration des capacités de 3000 PME privées pour leur permettre de s'adapter aux exigences de l'économie de marché à travers 80 projets pilotes et 75 projets conjoints ou institutionnels de formation et d'expertises conseils.
- Amélioration de l'accès à l'information professionnelle des chefs d'entreprise et des opérateurs économiques publics et privés à travers 25 projets
- Meilleure satisfaction des besoins financiers des PME par l'appui à la création de 14 SFS, l'assistance au démarrage de 8 SFS, l'accompagnement de 5 SFS et l'assistance au portefeuille de 3 SFS
- Amélioration de l'environnement entrepreneurial (appui aux institutions et organismes directement concerné par le secteur de la PME)
- Renforcer la gestion opérationnelle des PME (formation, expertise conseil, accès à l'information destinée aux PME)
- Appuyer la création et le développement de sociétés financières spécialisées (assistance pour la conception, la création et l'accompagnement)
- Appuyer l'environnement entrepreneurial (soutien aux ministères et l'accompagnement)

- Appuyer l'environnement entrepreneurial (soutien aux ministères et organismes publics concernés par le développement de la PME)
- L'harmonisation des réglementations de la concurrence et les tarifs douaniers pour aider à la mise en place et le développement d'un marché méditerranéenne.
- De respecter les normes de qualité, d'hygiène, et de sécurité avec ceux en vigueur dans les pays de l'union européenne.
- Développer la formation du personnel et des stages de formation au niveau des cadres supérieurs (ingénieurs) et intermédiaires (techniciens) pour améliorer la capacité d'absorption et réduire les obstacles au transfert technologique et organisationnel des PME.
- Développer en interne la R& D en partenariat avec des laboratoires de recherche et universités qui constitue une des conditions de l'acquisition de technologies avancées et de l'innovation technique.

Bibliographie

- Abdelatif Benachenhou ,1999 « Bilan d'une réforme inachevée en méditerranée », CREAD, Algérie.), D.Coe et E.Helpman 1995 et S.Kortum
- Adam Mekaoui, Partenariat économique euro-marocain : une intégration régionale stratégique, éditions l'Harmattan, Paris, 2000, p.36.
- Omar BAGHZOUZ : « Les incidences des Accords euro-maghrébin sur le développement et l'intégration régionale du Maghreb » Colloque de TLEMCEM (2003) ; « Les Accords d'association euroméditerranéens et la zone de libre échange : expériences et perspectives »
- Bichara (K) : le partenariat euro-méditerranéen après la Conférence de Barcelone » ; éditions l'Harmattan, Paris 1997, p.155.
- BEN EI HASSAN ALAOUI.M. ; « La coopération entre l'Union européenne et les pays du Maghreb », *Nathan*, 1994.
- BENLAHCEN TLEMCANI. M., MAIRET.P., « Globalisation et régionalisation de l'économie mondiale : quelle stratégie d'insertion internationale pour les pays du Maghreb ? », in revue *Les Annales Marocaines d'Economie*, n°21, automne 1997, p.63 à 82.
- BENLAHCEN TLEMCANI.M., (sous la direction), « Le Maghreb, quel développement industriel ? », *Les Annales Marocaines d'Economie*, n°8, printemps 1994.
- CHAUFFOUR. J.P., STEMITSIOTIS, « The impact of tehe euro on Mediterranean partners countries », *Draft paper presented at the ECI/FMI, seminar on the Mediterranean*, april, 1998.
- Chevalier, Bendissoum, 1996, « L'Europe et la méditerranée ; le pari de l'ouverture », ed ; Economica, Paris.
- CHEVALLIER.A., « Les échanges CEE-Maghreb en rétrospective » ; *GEMEDEV-CERCA, La création d'une zone de libre-échange entre la CEE et le Maghreb : repères et perspectives*, 1994 .
- CHERIF CHAKIB « L'inévitable rééchelonnement de la dette en Algérie ». *Annales marocaines d'économie*, 1995.

- CHERIF CHAKIB « La restructuration industrielle. 1997. CREAD »
- -CHERIF CHAKIB « plan d'Ajustement Structurel et résultats socio-économique en Algérie » Revue des sciences humaines de constantine N°(2002).
- CHERIF CHAKIB : « PME-PMI et croissance économique : Cas de l'Algérie » Projet CNEPRU ; 2003.
- Commissariat général du plan (2000), « Le partenariat euro-med, la dynamique de l'intégration régionale », la documentation française.
- DJEFLAT.A., ZGHAL.R., « Science, technologie et croissance au Maghreb », *réseau Maghtech*, 1995.
- Dessus, Delvin, Safadi, 2001, « Vers une intégration régionale arabe et euro-méditerranéenne, OCDE.
- KEBADJIAN.G., « La création d'une zone de libre-échange entre l'Union européenne et le Maghreb », *Journée d'études GEMEDEV*, CERCA, 1994.
- MOUHOUD. E.M.; « Régionalisation, globalisation et polarisation de l'économie mondiale : quelle place pour les pays en développement? », communication au colloque international, « *Région et développement économique* », Rabat, 19-20 octobre 1995.
- SID AHMED .A., « Les économies maghrébines face aux défis de la zone de libre-échange euro-méditerranéen », *Economies du Maghreb, l'impératif de Barcelone*, CNRS Editions, 1998.
- Heba Handoussa, Jean Luis, « Le processus de transition économique et la mise en œuvre du partenariat », FEMISE, Sep 2001.
- Reddhi Meddeb. Forum international des réalités économiques. « Les relations Europe Maghreb : bilan et perspectives », 19-20 Avril 2000
- rapport de synthèse sur la PME/PMI : journée d'étude sur la PME. 1998. Alger.
- Partenariat UE-Maghreb : REMFOC. Mars 1998. Rabat.
- P.Augier et M.Gasiorek (2000) : Première conférence de la FEMISE ,Marseille (2000)

- M,Aoki, 1988, information, incentives and bargaining in the japeese Economy. Cambridge University Press.
- Bellon ,B et R ; Gouia 1997 « Investissements directes et avantages construits » Monde Arabe Maghreb-Machrek.
- Galal et Hoeckman 1997, « Regional partners in global markets : ECES,Cairo and CEPR, London.
- G.Grossman et E.Helpman 1991 et 1994) et S.Kortum 1999. « innovation and growth in the worrd economy » Cambridge, MA, MIT press.
- J.Tybout et D.Westbrook 1995, A.Harrison 1996) J.Rauch (1991A.Harrison 1996). (Borris et Zysman, 1997)
- B.Navaretti et C.Carraro (1999) « From Learning to partnership » Economics Innovations and New Technologies ;
- L, Kim. 1999. Learning and Innovation in Economic Development. Edward Elgar. (Nishiguchi, 19994) :