

**« La taille des PME Algériennes :  
Une explication par les coûts de transaction »**

**Abdelatif KERZABI  
Mohamed SAIDANI  
Université de Tlemcen**

**Résumé**

*L'Etat algérien s'est engagé à se retirer en partie de la sphère économique, en privatisant progressivement les entreprises d'Etat et à encourager l'investissement privé. La petite et moyenne entreprise est sollicitée par les pouvoirs publics pour stimuler la croissance économique. Cette responsabilisation de la PME tient au fait qu'on lui attache une forte contribution à la production de richesse, la création d'emplois, d'une part ainsi que sa flexibilité et sa capacité d'adaptation aux conditions de l'environnement d'autre part. L'entrepreneuriat en Algérie suscite un engouement mais n'arrive cependant pas à enclencher une véritable dynamique dans la sphère économique dans le sens où le poids des PME dans la croissance économique reste peu important. Dans ce cas peut-on expliquer ce constat par les variables institutionnelles telles que formulées par D. North ou existe-t-il un modèle de comportement propre à l'entrepreneur algérien ? Aussi et au vu de la taille des PME algériennes, nous constatons que la majorité de nos entreprises sont constituées de très petites entreprises d'où la question : est-il possible d'expliquer la taille de ces entreprises à partir des travaux de R.Coase et O. Williamson sur les coûts de transactions ?*

**Introduction :**

Il est indéniable que les PME occupent une place singulière dans les économies, elles génèrent un volume important d'investissement, de production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création. Elles forment un tissu d'entreprise constituant le support de la croissance économique. En Algérie, l'intérêt pour les PME apparaît au début des années 90 à la suite des réformes économiques libérales. Le principe de la liberté d'investir est consacré par la loi. La promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit de 1990 et la levée progressive du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ont permis de réunir les conditions objectives propices au développement de l'investissement et de la PME privée en Algérie. L'orientation en faveur des PME est apparue comme une alternative à la relance des investissements et à l'essoufflement du modèle d'industrialisation de base en Algérie attesté par l'effondrement du secteur public économique.

**I/ Caractéristiques des PME algériennes**

**Tableau N° 1 : Population des PME algériennes**

Nature des PME	Nbre des PME en 2004	Nbre des PME en 2007	Evolution	%
PME privées	225 449	293 946	68497	+30,30
PME publiques	778	666	-112	-14,4
Activités artisanales	86 732	116 347	29615	+34,15
Total	312 959	410 959	98000	+31,31
<i>Sources : à partir des publications du Ministère de la PME et de l'artisanat, (2004, 2007), « Bulletin d'informations économiques »</i>				

Tableau N°2 : Répartition des PME par Branches d'activité (En 2007)

GROUPE DE BRANCHES	Nombre des PME- privées		TAUX		CONTENU
	2004	2007	2004	2007	
Services	102841	135994	45,62	46,26	-Transport, communication et Commerce -Hôtellerie et restauration -Services fournis aux entreprises -Services fournis aux ménages -Etablissements financiers -Affaires immobilières -Services pour collectivités -Services et travaux pétroliers -Eau et énergie
Bâtiment et travaux publics	72 869	100 250	32,32	34,10	-Bâtiment et travaux publics
Industries	46991	54 301	20,84	18,48	-Mines, carrières et ISMME -Matériaux de construction -Chimie, plastique -Industrie agroalimentaire -Industrie du textile -Industrie du cuir -Industrie du bois et papier -Industries diverses
Agriculture et pêche	2748	3 401	1,22	1,16	-Agriculture et pêche
Total	225449	293 946	100	100	

Sources : Calculs effectués à partir Ministère de la PME et de l'artisanat, (2007), « Bulletin d'informations économiques » N°12

La consultation des statistiques publiées par le ministère de la PME et l'artisanat, nous permet d'avoir une vision sur la structure globale des PME algériennes privées. À la fin de l'année 2007, cette population était à peu près de quelque 294 000. Ces PME sont beaucoup plus concentrées dans et autour des grandes agglomérations.

Aussi, la répartition de la population des PME selon les secteurs d'activités permet de montrer que les PME Algériennes sont concentrées sur les activités de services et le BTP. La lecture des données du tableau N° montre que sur les 294 000 petites et moyennes entreprises (PME) privées recensées en 2007, 136 000 actives dans le secteur des services soit un taux de 46,26% et 100 250 actives dans le du bâtiment et des travaux publics (BTP), soit un taux de 34,10%. On constate que le secteur du BTP continue à enregistrer une nette augmentation (2%). L'industrie n'occupe que 18,50% des entreprises. Le processus de tertiarisation semble progresser, plus particulièrement, les activités de commerce et de distribution.

- le rythme de création d'entreprises demeure faible (10% en moyenne et par an) comparativement à celui en vigueur dans les pays industrialisés.

- La très petite entreprise (TPE) ou la micro entreprise d'envergure familiale domine la structure globale des PME en Algérie. L'examen de la structure de la population des PME selon le nombre

de salariés déclarés (Voir tableau N°3), met en évidence, la prépondérance de la très petite entreprise (TPE) ou de la micro entreprises en Algérie

**Tableau N°3 : Nombre d'entreprises par structure de l'emploi en 2007**

PME Privées	1995	2000	2007*
de 1 à 9 salariés	213.965	257.850	23 015*
Plus de 10 salariés	22.333	29.684	1125*
Total	236.298	287.534	24140*

\* Création au cours de 2007

Sources : CNES (2004), « Le secteur informel : illusions et réalités », Ministère de la PME et de l'artisanat, (2007), « Bulletin d'informations économiques » N°12

**Tableaux 4 : Valeur ajoutée : TOTAL DES SECTEURS (avec hydrocarbures)**

En Millions de DA		1995	%	2000	%	2007	%
Secteurs	Public	857 116,00	54,6 %	2 000 638,10	58,3%	4 593 009,30	57,5 %
	Privé	711 671,70	45,4 %	1 430 219,10	41,7%	3 399 944,20	42,5 %
	Total	1 568 787,70	100	3 430 857,30	100	7 992 953,50	100
Taux de croissance annuel	Public	27%			18,5%		
	Privé	20%			19,7%		
	TOTAL	23,7%			18,5%		

**Tableaux 5 : Valeur ajoutée : Industrie hors hydrocarbures**

En Millions de DA		1995	%	2000	%	2007	%
Industrie	Public	142 579,7	81,6%	150 285,3	61,7%	174 667,3	46%
	Privé	32 025,4	18,4%	93 195,2	38,3%	204 541,5	54%
	Total	174 605,1	100	243 480,5	100	379208,8	100
Taux de croissance annuel	Public	1%			2%		
	Privé	38%			17%		
	Total	8%			8%		

**Tableaux 6 : Valeur ajoutée : Bâtiment, travaux publics et hydraulique (BTPH)**

En Millions de DA		1995	%	2000	%	2007	%
B.T.P.H	Public	81 079,8	42,4%	93713,2	32%	139 628,90	19%
	Privé	110 080,9	57,6%	198333,2	68%	593 091,80	81%
	Total	191 160,7	100	292046,3	100	732 720,70	100
Taux de croissance annuel	Public	3,2%			7%		
	Privé	16%			28%		
	Total	10,6%			21,6%		

**Tableaux 7 : Valeur ajoutée : Services**

En Millions de DA		1995	%	2000	%	2007	%
services	Public	148042	28,5%	212205,9	22,7%	432 407,2	20,7%
	Privé	372 156,6	71,5%	720 638,4	77,3%	1 655 107,5	79,3%
	Total	520 198,6	100	932 844,3	100	2087514,7	100
Taux de croissance annuel	Public	8,6%			14,7%		
	Privé	18,8%			18,5%		
	Total	11,3%			17,7%		

La contribution des PME privées à la création de la valeur ajoutée a progressé de manière notable depuis le début des années 90 mais leurs activités se caractérisent, dans certains secteurs, par le recul du secteur industriel mais aussi par la prégnance des activités informelles.

La régression du secteur industriel est significative du déclin de l'activité productive notamment le secteur manufacturier. Ce repli dont les causes sont institutionnelles est compensé par le bâtiment et les travaux publics suivis par les services.

## II/ Mesures d'accompagnement des PME

Pour la promotion et le développement de la PME en Algérie, les pouvoirs publics ont mis en place un vaste programme de soutien en faveur de ce secteur. Ce programme vise le renforcement du développement du secteur de la PME et de l'artisanat qui doit s'inscrire dans le cadre de l'insertion de l'économie dans la configuration économique internationale. L'Etat s'engage à assurer le renforcement et l'épanouissement de ces entreprises pour améliorer leur compétitivité et la qualité de leurs produits. Les lignes directrices de ce programme telles qu'elles sont annoncées par la loi d'orientation pour la promotion des PME (n° 01-18 du 12 décembre 2001) visent :

- La diversification et la densification du tissu économique dans ses différentes composantes (industrielles, de services, artisanales) en privilégiant les activités à forte valeur ajoutée et à fort potentiel d'exportation.
- Le renforcement et la préservation du potentiel des PME existantes par des mesures de soutien appropriées.
- La mise en place d'une organisation locale du Ministère déconcentrée et adaptée au nouvel environnement économique.
- L'émergence de nouvelles entreprises dans une dynamique d'évolution et d'adaptation technologique (promotion de PME de la nouvelle économie par des mesures incitatives).
- Le rapprochement et la concertation avec le mouvement associatif et les organisations patronales liées au monde de l'entreprise.
- L'enracinement d'une «culture d'entreprise» au sein de la société civile et des institutions éducatives.
- La réhabilitation et la sauvegarde du patrimoine artisanale.
- La mise en œuvre de ce programme s'appuie sur des actions que l'Etat engage par :
- La création d'organes constituant des structures d'information, d'orientation, et d'accompagnement des PME au niveau local et couvrent l'ensemble du territoire national.
- La Création de Pépinières d'entreprises à travers le territoire national pour l'accompagnement et le suivi des jeunes entrepreneurs.
- La Création de Sociétés financières spécialisées (SFS) permettant de répondre aux besoins spécifiques des opérateurs et artisans entreprises en matière de financement. (factoring, capital-risque, leasing...).
- La mise en place de multiples instruments fiscaux, financiers et monétaires qui viendraient soutenir la PME et l'artisanat:

- Le fonds de garantie qui constitue un Instrument d'appui indispensable compte tenu la réticence des banques à octroyer les crédits aux PME/PMI ne disposant pas suffisamment de sûretés réelles, d'une part, et encourager les banques à financer les projets rentables mais dépourvus de garanties classiques, d'autre part.
- Les fonds d'appuis complétant le précédent fonds mais destinés à la promotion des instruments nouveaux de reprise, de reconversion et de création d'entreprises. Ainsi, il sera créé un fonds de crédit, un fonds d'essaiage, un fonds de capital risque et un fonds d'études.
- Le fonds de développement régional et local: ce fonds permettra la motivation des promoteurs et des investisseurs à se diriger vers les régions déshéritées et où les PME sont moins concentrées. De même, il permettra d'aider les communes à conserver et à fortifier un tissu commercial et artisanal déjà existant.
- La création d'une Banque de développement spécialisée pour la PME et l'artisanat. La création de Sociétés Financières Spécialisées (SFS).
- L'allégement des charges fiscales de la PME et l'introduction d'un régime dérogatoire en faveur des PME activants dans des Zones à promouvoir est une mesure incitative qui participe à la promotion du secteur.
- L'assainissement de la gestion des zones d'activités et zones industrielles et touristiques et création de nouveaux espaces d'investissement (technopoles, pépinières...) en harmonie avec schéma national d'aménagement du territoire, instrument indispensable à toute création des nouvelles zones d'activités.
- L'amélioration des modalités d'accès au foncier industriel
- L'élaboration d'un programme national de mise à niveau des PME, dont l'objectif essentiel est l'amélioration de la compétitivité des entreprises, est devenue de plus en plus pressante.
- La densification du tissu des PME par la création d'entités socio-économiques exerçant dans les métiers de service et dans l'industrie de proximité notamment par la promotion de sous-traitance.
- Application et extension des mesures de sûreté interne d'établissement «SIE», aux secteurs de la PME, et de l'Artisanat en matière d'organisation, de protection du Patrimoine et la sécurité des personnes qui lui sont liés conformément aux lois et instructions en la matière.
- Le renforcement de l'espace intermédiaire (Chambres de l'Artisanat et des Métiers «CAM»), nécessaire aux actions de proximité.
- En matière de coopération internationale, de partenariat et de la promotion des exportations hors hydrocarbures :
  - la densification des relations de coopération internationale et de partenariat en vue de renforcer la mise en oeuvre des actions du programme de développement du secteur.
  - Le renforcement des capacités nationales de consultance et le transfert de savoir faire en matière d'appui à la PME et en matière d'adaptation des produits de l'Artisanat aux normes du marché extérieur par la mobilisation de l'expertise internationale.
  - Le recours aux financements extérieurs pour pallier au déficit actuel en matière de financement des entreprises.
- La promotion des exportations hors hydrocarbures et l'établissement d'un fichier des exportateurs du secteur.
- L'élaboration des études économiques de prospective concernant les filières et les branches d'activités des PME. Ces études réalisent aussi bien dans le cadre de la politique nationale que comme instruments d'orientation dans les choix stratégiques des pouvoirs publics.
- Etablissement d'une Carte d'implantation des PME qui s'intégrera dans la politique nationale d'aménagement du territoire. Cet outil permet d'identifier les opportunités d'investissement au niveau local et l'instauration d'un équilibre régional sur le plan économique et social.
- L'élaboration et la mise en oeuvre d'un programme de promotion a même d'assurer aux produits et aux activités de l'artisanat l'impact économique attendu.

Environ 500 PME vont pouvoir bénéficier des mécanismes spéciaux instaurés par le gouvernement pour redynamiser l'appareil productif de ces entreprises, aussi, 2 % du produit intérieur brut seront consacrés à l'aide des PME.

### III/ Résultats et contraintes :

Le développement de la PME a connu un essor remarquable favorisé par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau. Même si le dispositif institutionnel a évolué de manière favorable, depuis le début des années 2000 et notamment, depuis le lancement du Programme National pour la Promotion de la PME doté d'un budget de 4 milliard de DA pour la période 2005-2009, les PME demeurent fragiles, vulnérables et tributaires de l'assistance des institutions officielles. La PME jouit des avantages liés aux coûts du travail favorables certes, mais elles sont confrontées à des carences importantes dans le domaine des technologies, de la qualité des produits, de la formation des ressources humaines, du management et des coûts de transaction qui limitent leur compétitivité. En dépit de ces efforts, les petites et moyennes entreprises algériennes demeurent fragiles et vulnérables. Elles n'arrivent pas à se hisser à un niveau de concurrence et de compétitivité international.

En 2009, la contrainte principale rencontrée par les PME algériennes réside dans l'incapacité de trouver des sources de financement durables et diversifiées d'où les difficultés pour atteindre un niveau de productivité et de compétitivité appréciables. L'entrée de l'Algérie dans les zones de libre-échange (arabe, association avec l'Union européenne et l'accord d'association européenne de libre-échange) accentue la vulnérabilité des PME algériennes dans le sens où il reste difficile de se mesurer à la compétitivité des produits des entreprises étrangères, mieux placées pour conquérir le marché algérien.

Le programme de mise à niveau reste dérisoire. Beaucoup d'entrepreneurs affichent leur insatisfaction vis-à-vis des moyens mis en œuvre qu'ils qualifient d'insignifiants dans la mesure où ils se confinent seulement à fournir des aides immatérielles et quelques micro ordinateurs attribués à des entreprises.

Cette situation traduit un état de malaise et de découragement venant ternir les attentes nées, en son temps, de l'application de l'économie de marché et de l'ouverture. Dans le lot, certains secteurs (matériaux de construction, bâtiment, hydraulique, grands travaux) bénéficient des programmes initiés par l'Etat tel que le Programme de Soutien à la Relance Economique, tandis que d'autres périssent. C'est le cas des entreprises du textile, de la chaussure, des cosmétiques et des plastiques. Un constat sévère du FCE,<sup>227</sup> qui note des pertes de parts de marché, une absence de concertation avec les autorités locales, inflation des matières premières, concurrence déloyale venant du secteur informel, d'importants freins pour mobiliser des crédits, foncier coûteux et entravé par des processus complexes et lourds, ressources humaines difficiles à trouver pour le middle management, pas de visibilité sur le moyen terme.

Au-delà de ce constat nous affirmons que la PME algérienne se singularise (Bouyacoub, 1997 et Melbouci, 2004) par :

- Sa concentration dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui lui a donné des positions confortables de monopole. Elles sont de ce fait, rentières et peu génératrices d'innovation jusque là.
- Son caractère plutôt familiale, et peu favorable à l'ouverture du capital aux étrangers.
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation et approvisionnement).
- Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international.

<sup>227</sup> Forum des chefs d'entreprises Algériens, lettre N° 77, février 2008. La plus célèbre organisation, qui regroupe plus d'une centaine d'entreprises, et qui réussit à être la voix du patronat algérien aussi bien au niveau national qu'international.

- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement ...) sont non maîtrisées et non utilisées.

- Des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.

Cependant, ces contraintes nous semblent relever de l'environnement institutionnel qui reste marqué par les pratiques héritées de l'économie administrée qui entravent fortement le développement de la PME et donc de l'importance des coûts de transaction sur le marché local qui incitent à la formation des PME (firmes) d'autres part.

Nous empruntons à O. Williamson la nouvelle économie institutionnelle qui « travaille principalement à deux niveaux: l'environnement institutionnel, qui inclut à la fois les règles du jeu formelles (le droit, le gouvernement, le système judiciaire) et informelles (les habitudes, les normes) et les institutions de la gouvernance (marchés, firmes, bureaux) ... l'approche économique en terme de coûts de transaction concerne principalement cette dernière, avec une insistance spéciale sur la gouvernance des relations contractuelles »<sup>228</sup>

- La collaboration entre entrepreneurs et les autorités publiques n'est pas assez développée. - Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement ...) sont non maîtrisées et non utilisées.

- Des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.

Cependant, ces contraintes nous semblent relever de l'environnement institutionnel qui reste marqué par les pratiques héritées de l'économie administrée qui entravent fortement le développement de la PME et donc de l'importance des coûts de transaction sur le marché local qui incitent à la formation des PME (firmes) d'autres part.

Nous empruntons à O. Williamson la nouvelle économie institutionnelle qui « travaille principalement à deux niveaux: l'environnement institutionnel, qui inclut à la fois les règles du jeu formelles (le droit, le gouvernement, le système judiciaire) et informelles (les habitudes, les normes) et les institutions de la gouvernance (marchés, firmes, bureaux) ... l'approche économique en terme de coûts de transaction concerne principalement cette dernière, avec une insistance spéciale sur la gouvernance des relations contractuelles »<sup>229</sup>

#### **A- Les contraintes liées à l'environnement institutionnel**

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<sup>230</sup>.

Les gouvernements ont pour priorité de trouver les moyens de faciliter la construction d'une société plus « entrepreneuriale ». La création d'un « vivier » plus vaste d'entrepreneurs présuppose l'existence d'un contexte propice à l'activité entrepreneuriale, lui-même tributaire de la stabilité du cadre macroéconomique et de l'adéquation des conditions-cadres générales. Ces fonctions influent de différentes façons sur le climat des affaires, qu'il s'agisse du poids de la réglementation et des formalités administratives, de la législation régissant le marché du travail, du cadre juridique, de la politique de la concurrence, etc. Si la réglementation et le droit constituent des cadres offrant des avantages intrinsèques pour les entreprises, ils peuvent aussi constituer des obstacles à leur entrée sur le marché. De récents travaux de l'OCDE ont montré

<sup>228</sup> O. Williamson, Contract and economic organisation, Revue d'économie industrielle, N°2/3, 2000.

<sup>229</sup> O. Williamson, Contract and economic organisation, Revue d'économie industrielle, N°2/3, 2000.

<sup>230</sup> Ménard C., « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », Cahiers d'économie politique 2003/1, n° 44, p. 103-118.

que la rigueur excessive de la législation en matière de marché du travail ou des produits peut être néfaste à l'entrée d'entreprises sur le marché et à la productivité<sup>231</sup>.

Le changement positif dans la politique gouvernementale à l'égard du secteur privé ne s'est pas encore traduit par un changement significatif dans l'attitude de l'administration publique. Les entrepreneurs sont toujours confrontés à des comportements bureaucratiques arrogants, à la paperasserie, aux réglementations fastidieuses et opaques et à des retards interminables pour obtenir approbations et autorisations. Quoique difficile à prouver, la corruption, selon les entreprises enquêtées, serait également répandue, vraisemblablement incitée par les barrières administratives et les procédures complexes qui ralentissent et réduisent la qualité des prestations de services fournies par le secteur public. Les barrières sont omniprésentes dans toutes les branches d'activité. Celles qui sont le plus fréquemment citées sont les procédures pour: dédouaner les marchandises, en particulier au port d'Alger; obtenir un permis de bâtir; immatriculer une entreprise; les entreprises enquêtées font aussi fréquemment état de certaines formes de 'harcèlement' fiscal. Ces difficultés sont aggravées par les difficultés d'accès à l'information, notamment aux législations, réglementations et procédures, statistiques, et information de marché, entre autres. A cela s'ajoute un système complexe d'incitations fiscales qui ne fait qu'accroître la complexité et les pouvoirs discrétionnaires des agents du fisc. Les charges sociales sur l'emploi sont très lourdes, ce qui n'incite pas à la création d'emplois à un moment où les taux de chômage sont très élevés.

Les études relatives au développement du secteur privé en Algérie et au climat des investissements ainsi que les analyses du système juridique et judiciaire algérien, en ce

qu'il touche au monde des affaires et de l'entreprise, ont mis en évidence que le cadre juridique est encore caractérisé par des inadéquations partielles des normes et règles applicables au monde des affaires, notamment celles relatives :

- à la constitution et au fonctionnement des sociétés commerciales,
- au régime de la concurrence et de la transparence dans les transactions commerciales,
- des sûretés,
- au statut de la propriété privée, et
- au régime de la faillite et du règlement judiciaire.

De même, ces études ont montré que le rôle de la justice Algérienne au service du bon fonctionnement de l'économie n'est pas encore bien défini. Les hésitations qui marquent l'application des réformes de fonds, notamment la mise en place d'une justice commerciale séparée, à travers des tribunaux de commerce, ou de renforcer les fonctions de gestion de contentieux commercial des tribunaux à vocation générale actuellement en place, mérite une action rapide pour les mettre au niveau requis pour le bon fonctionnement d'une économie de marché. Ce choix doit s'accompagner d'un effort systématique d'aide au système d'arbitrage mis en place par les opérateurs économiques au sein de la Chambre Algérienne du Commerce et de l'Industrie (CACI), notamment à travers le renforcement de la capacité de la juridiction arbitrale et la réforme de certaines règles du code de procédure civile. Le renforcement du système arbitral algérien, actuellement en gestation, doit être considéré comme une addition au système

L'Algérie se trouve dès lors toujours confrontée à des défis importants pour consolider et renforcer la stabilité macro-économique et achever sa transition vers une économie s'appuyant sur les forces du marché et bénéficiant d'un climat d'affaires favorisant la croissance de la productivité. Dans l'ensemble, on constate une évolution récente intéressante: aux contraintes liées à une économie de pénurie se sont substituées des contraintes liées à la croissance, ce qui

<sup>231</sup> OCDE, « Encourager l'entrepreneuriat en tant que moteur de la croissance dans une économie mondialisée », in 2<sup>ème</sup> conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME, « Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale : Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée », Istanbul, Turquie 3-5 juin 2004.

traduit probablement un regain d'optimisme parmi les investisseurs mais reflète aussi le besoin de réformes structurelles urgentes et profondes afin de les réduire. Les principales contraintes au développement d'un climat propre aux affaires peuvent être résumées comme suit :

- Un secteur informel non négligeable
- Un accès difficile au foncier industriel
- Des difficultés de financement
- Des barrières administratives fortes
- Un accès limité à l'information
- Une insuffisance de la réglementation du travail et manque de travailleurs qualifiés
- Une infrastructure inadéquate
- Un système juridique et judiciaire peu efficace

Des améliorations ont été enregistrées, apportées au climat des affaires en Algérie et ont contribué à accroître la part du secteur privé dans l'économie; cependant, beaucoup reste encore à faire pour atténuer les contraintes sur l'activité économique, en particulier dans le secteur hors hydrocarbures, et libérer pleinement les initiatives privées. La qualité de la gouvernance est relativement faible. A cette situation s'ajoutent les retards dans la mise en oeuvre des réformes structurelles permettant de lever les principales contraintes au développement du secteur privé, qui sont identifiées ci-dessous et qui ont frustré les investisseurs depuis des années. La lenteur de l'évolution est due à la résistance au changement, qui se nourrit dans des causes multiples, allant de la crainte de perdre des avantages acquis à des considérations purement idéologiques, et qui demeure un frein important aux réformes. Des prix pétroliers élevés ont aussi contribué à remettre à plus tard les décisions difficiles.

#### **B- La PME comme institution qui réduit les coûts de transaction :**

La théorie économique classique postule que les coûts liés à l'information sur le marché sont nuls et donc ne sont pas pris en compte. La concurrence étant pure et parfaite, les agents économiques agissent en conformément à une rationalité parfaite. Les coûts de transaction sont les coûts liés à la recherche de l'information, notamment au temps passé à découvrir les bons prix, les coûts qui sont propres au contrat (coûts de négociation et de conclusion d'un contrat pour chaque transaction, de recherche de partenaires ou de modalités pour résoudre les conflits) et les coûts liés à l'incertitude, notamment dans le cas des transactions internationales ou des transactions difficiles à spécifier.

La focalisation sur les coûts de transaction comme le fait R. Coase, est de montrer que le recours au marché n'est pas gratuit (remise en cause de la théorie économique classique). Dans l'esprit de Coase, il s'agit de se demander pourquoi les firmes existent-elles ? et comment expliquer qu'il existe des firmes qui s'organisent en interne pour ne pas avoir à recourir au marché?

La réponse de Coase est qu'il existe un coût lié au marché et qu'il s'agit là d'un mode de coordination comme un autre. Par conséquent, pour limiter les coûts de transaction, les firmes ont intérêt à internaliser une partie de leur activité. Ainsi Coase affirme que si la firme existe, c'est justement parce qu'elle permet d'économiser les coûts de transaction nécessaire sur un marché. Toutefois, le choix de la coordination sur le mode de l'internalisation des coûts au sein de la firme a aussi un coût. Une firme ne peut donc pas croître de manière illimitée. Il existe un moment critique où sa taille rend plus profitable le recours au marché malgré les coûts de transaction. Coase oppose donc le marché et la firme comme modalités alternatives de coordination des activités économiques et démontre l'existence d'une taille optimale de la firme : celle correspondant au point d'équilibre entre le coût interne de la transaction marginale et le coût externe du recours au marché. Dans ce cas, plus les coûts de transaction sont importants et plus les agents auront tendance à se regrouper pour former une firme. La taille de la firme va dépendre de l'importance de ces coûts de transaction.

L'entreprise familiale se caractérise par coûts de transaction faibles dans le sens où la confiance et la tradition permettent de faire l'économie d'un contrat. Elle poursuit à la fois des objectifs économiques et non économiques : Ces derniers regroupent, le bien être de la famille, la pérennité, la sauvegarde-transmission du patrimoine et l'emploi des membres de la famille. Ce recours à la famille permet de réduire les coûts de transaction ex post qui correspondent à aux coûts d'administration de surveillance et de contrôle mis en place pour assurer le respect des clauses contractuelles, couvrir les différents aléas survenant dans l'exécution des contrats et éventuellement leur renégociation. La parenté modère l'intérêt personnel et les conflits qu'il peut causer car elle se traduit par la loyauté et l'engagement vis-à-vis de la famille et l'entreprise<sup>232</sup>.

**Nature de l'entreprise familiale par rapport à l'entreprise non familiale**

	Entreprise non familiale	Entreprise familiale
Dimension dominante	Dimension rationnelle	Dimension affective
Processus de décision	Circuit hiérarchique	Centralisé par le fondateur
La décision repose sur..	L'argumentation rationnelle, la justification	La conviction intime du fondateur, l'intuition, l'arbitraire
<b>Source :</b> à partir Basly S. (2007), « La prise de décision dans l'entreprise familiale », Intervention au colloque « Entreprise familiale : vivier du tissu économique et unité d'affaires » - organisé par la FATIAD et groupe sénatorial d'amitié France - Turquie, 1er décembre 2007, Palais du Luxembourg, Paris		

Sur un autre plan, l'entreprise familiale préfère l'investissement direct aux alliances stratégiques capitalistiques (joint-ventures) car cette forme d'internationalisation permet de préserver l'indépendance de l'entreprise et d'internaliser le savoir-faire et la connaissance du marché grâce notamment aux acquisitions d'unités déjà établies. Au total, la littérature existante nourrit l'idée que l'entreprise familiale réagit lentement aux changements de son environnement et qu'elle est moins encline à la croissance d'une manière générale et à l'internationalisation, en particulier<sup>233</sup>.

Pour revenir à la taille des PME algériennes, il paraît évident que l'importance des contraintes liées à aux institutions se traduit par des coûts de transaction élevés. De ce fait, l'économie algérienne devrait se caractériser par des entreprises de grande taille. L'observation de nos PME comme nous l'avons souligné plus haut contredit la théorie que nous soutenons (coûts de transaction).

La liaison entre les coûts de transaction du marché national et la taille des PME n'est qu'une illusion. Nous insistons sur ce caractère illusoire de cette liaison parce qu'il est trompeur de considérer que l'économie algérienne est une économie de marché. Une économie de marché ne peut exister sans institutions qui lui sont propres (Voir plus haut). Le véritable marché se situe à l'extérieur de l'économie nationale, c'est le marché mondial. Les entreprises pour évaluer les coûts de transaction tiennent compte du marché mondial. Ces coûts restent peu importants du fait de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication. Il est plus facile pour un individu situé en Algérie d'avoir des informations sur des fournisseurs étrangers. Par conséquent, cette faiblesse des coûts de transaction sur le marché mondial en absence d'une économie de marché locale fait que les entreprises n'augmentent pas leur taille.

<sup>232</sup> S. Basly (2006), « Propriété, décision et stratégie de l'entreprise familiale : une analyse théorique », Article présenté au congrès international de l'AFFI (Association Française de Finance), 26/27 juin 2006, Poitiers.

<sup>233</sup> S. Basly (2007), « L'internationalisation de la PME familiale : La décision et ses facteurs d'émergence », Article présenté au colloque de l'ESCI « Décider à l'international », 16 mars, Grégy-sur-Yerres, 2007.

**Références bibliographiques :**

- K. Assala (2006), « PME en Algérie : de la création à la mondialisation » in « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales » Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse les 25, 26, 27 octobre, site Internet ([www.airepme.org](http://www.airepme.org)).
- Banque Mondiale (2005), « Le Droit des Affaires et le Développement du Secteur Privé en Algérie », Rapport No 32945-DZ, Algérie
- S. Basly (2006), « Propriété, décision et stratégie de l'entreprise familiale : une analyse théorique », Article présenté au congrès international de l'AFFI (Association Française de Finance), 26/27 juin 2006, Poitiers.
- S. Basly (2007), « L'internationalisation de la PME familiale : La décision et ses facteurs d'émergence », Article présenté au colloque de l'ESCI « Décider à l'international », 16 mars, Grégy-sur-Yerres, 2007
- A. Bouyacoub, (1991), « Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : La dimension transnationale ». Revue du CREAD, N° 40, 1997, PP 105-119.
- A. Bouyacoub (1997), « les caractéristiques de la gestion des ressources humaines dans les PME en Algérie à l'heure de la transition vers l'économie de marché », numéro spécial de la revue CREAD, octobre, O.P.U, pages 71-79.
- CNES, (2001), « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », Rapport du Conseil National Economique et Social
- L. Melbouci (2006), « De l'économie administrée à l'économie de marché : quelles stratégies pour l'entrepreneur algérien face à la concurrence mondiale ? » 8ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, 25,26 et 27 octobre, Site Internet ([www.airepme.org](http://www.airepme.org)).
- C. Ménard (2003), « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », Cahiers d'économie politique n° 44, p. 103-118.
- OCDE (2004), « Encourager l'entrepreneuriat en tant que moteur de la croissance dans une économie mondialisée », in 2<sup>ème</sup> conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME, « Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale : Vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée », Istanbul, Turquie 3-5 juin
- O. Torres (1997), « pour une approche contingente de la spécificité de la PME », revue internationale PME, vol.10, n°2,.
- O. Williamson (2000) , « Contract and economic organisation », Revue d'économie industrielle, N°2/3.