

## S O M M A I R E

<b>Salah TOUMI &amp; Abdelouahab DADENE</b>	
The determinants of financial structure in the Algerian enterprises: a comparative study between the Smes and Large companies	5
<b>Wassila TABET-AOUEL LACHACHI</b>	
Le processus entrepreneurial en Algérie une adaptation du modèle de Gartner	29
<b>Ouerdia BELLAHCENE &amp; Mohamed Yassine FERFERA</b>	
Les effets contrastés de l'intervention des laboratoires pharmaceutiques étrangers dans le secteur algérien de l'industrie pharmaceutique	51
<b>Rania FERCHICHI &amp; Saïd SOUAM</b>	
Caractéristiques et évolution des opérations de fusions-acquisitions en Tunisie	75
<b>Walid MEROUANI, Nacer-Eddine HAMMOUDA &amp; Claire EL MOUDDEN</b>	
Le système algérien de protection sociale : entre Bismarckien et Beveridgien	109
<b>Kamel BOUCHERF</b>	
Le travail des enfants en Algérie : entre stigmatisme de la pauvreté et stratégies familiales	149
<b>RÉSUMÉS (ARABE, ANGLAIS, FRANCAIS)</b>	179
<b>NORMES DE PRESENTATION DE LA REVUE</b>	i

**THE DETERMINANTS OF FINANCIAL STRUCTURE IN  
THE ALGERIAN ENTERPRISES:  
A COMPARATIVE STUDY BETWEEN THE SMEs  
AND LARGE COMPANIES**

Salah **TOUMI**\*  
Abdelouahab **DADENE**\*\*

**Abstract:**

The aim of this work is to identify the determinants of the financing structure of the Algerian companies, using the financial statements of 83 large companies and 165 SMEs over the period 2008-2010. This is done through a comparative study between SMEs and large companies in order to verify the existence of a size effect and, subsequently, test the homogeneity of Algerian SMEs in terms of mode of financing. The results of our research indicate that the Algerian SMEs and large companies have almost the same determinants of financial structure, i.e. the debt rate, the rate of sustainable growth and profitability. The undercapitalization of SMEs has negative repercussions on their financial structure and, consequently, on their growth.

**Keywords:** Financial structure, SMEs, Large compagnies, Algeria.

**JEL Code:** G32.

**Introduction:**

The work of Modigliani and Miller is the starting point for a reflection on the abundant issue. According to the thesis of neutrality, these authors showed that the presence of imperfections in the market due to the deductibility of financial expenses taxable income, firms prefer debt to equity. A company through debt will, therefore, seek to

---

\* Professor at Algiers University 3 – Algeria, E-mail: [toumi52@voila.fr](mailto:toumi52@voila.fr)

\*\* Professor at University of Ouargla – Algeria, Director of research laboratory on the role of the university and economic enterprises in local sustainable development, E-mail: [dadene.abdelouahab@univ-ouargla.dz](mailto:dadene.abdelouahab@univ-ouargla.dz) (or) [dadene2004@yahoo.fr](mailto:dadene2004@yahoo.fr)

maximize its value maximum advantage of tax savings. The cost model failure tempers this theory by posing the problem of bankruptcy costs that limit the horizon of indebtedness of the company. This is the point of equalization between tax benefits and costs of failure.

Following the work of Modigliani and Miller (1958, 1963) on the impact of financial structure on firm value, several theoretical and empirical studies have examined the determinants of the financial structure of for-profit organizations (Fama and French, 2000; Hovakimian et al., 2001) small and medium enterprises (SMEs) (Sogorb-Mira, 2005; Lopez-Gracia and Sogorb-Mira, 2008; McBhaird and Lucey, 2010; Degryse et al., 2010; Vanacker and Manigart, 2010) and non-profit organizations (Wedig et al., 1996; Denison, 2009, Smith 2010). According to the theoretical predictions of the two main theories of corporate finance, namely the theory of compromise (DeAngelo and Masulis, 1980; Myers, 1984; Fischer et al., 1989) and the theory of hierarchical financing (Myers, 1984; Myers and Majluf, 1984), the evolution of the financial structure of a company can be explained by its profitability, its size and risk profile. In the field of microfinance, De Sousa-Shield and Frankiewicz (2004), Fernando (2004) and Fehr and Hishigsuren (2006) show from a few case studies, the evolution of the financial structure of MFIs can vary according to their degree of maturity and their institutional life cycle. However, this relationship has not been the subject of empirical investigation.

Unlike Titman and Wessels (1988), Antoniou et al. (2008) and Aggarwal and Kway (2009), who feared the risk respectively by the standard deviation of operating income, the volatility of cash flows and the Altman Z-Score to study its impact on the financial structure. Some recent work see the score at the end of the rating process as an indicator of the risk profile and estimate its influence on the evolution of the financial structure of banks (Ferri et al., 2001; Ferri, 2004) and non-business financial (Kisgen, 2006; 2009). To date, only one study (Hartarska and Nadolnyak, 2008) examined the relationship between notation and the evolution of the financial structure of MFIs.

The emphasis is on the influence of the choice of rating agency on the evolution of the financial structure of MFIs. It appears from this study that the choice of rating agency affects the ability of MFIs to adjust their financial structure. In non-profit organizations, the emphasis is on the role played by the voluntary disclosure of financial

and accounting information on reducing information asymmetries between firms and investors (Parsons, 2003; Buchheit and Parsons, 2006; Parsons, 2007). On a purely empirical basis, most studies on the financing choices of firms and in the present case, SMEs focus on the search for predictors of these choices.

Generally, financial theory identifies several variables that can explain the financing choices of firms. Size, profitability, asset tangibility and growth opportunities are important determinants of the choices that appear in the recurring majority of empirical studies (Bourdieu and Colin Sedillot 1993; Rajan and Zingales, 1995; Kremp, Stoss and Gerdesmeier 1999; Suret and Carpentier, 1999; Gaud and Jani, 2002; Drobetz and Fix, 2003; Croquet and Heldenbergh 2008, etc.). However, other factors also help to understand how companies establish their financing choices. We propose to establish a list by comparing the different views of financial theories about the interactions of these factors on the choice of corporate finance and more specifically SMEs.

Our work aims to identify the determinants of Algerians corporate financing structure between 2008 and 2010. This, by making a comparative study between SMEs and large companies to verify the existence of a size effect and, subsequently, test the homogeneity of Algerian SMEs in terms of mode of financing.

### **Methodology:**

Petty and Bygrave (1991), while recognizing that the size, the sector of activity and profitability may influence the financial characteristics of SMEs, propose to group them into two broad categories in order to better characterize their differences:

- Those which are small and will remain so because the nature of the business and the industry in which they operate favor the size of these companies.
- Those which are small because they are new and have not yet gone through the various stages of their development to bring them to maturity. These have the potential to become large and they are able to be potentially growing SMEs.

Hence, we recognize that not all SMEs evolve at the same rhythm, and that not all that are small become large (in fact, most SMEs remain small).

In this research we are interested in companies belonging to the second group, i.e. growth SMEs (GSMEs) and the effect that growth

may have on financial structures. It seems that growth creates different tensions in companies, which have a significant impact on, among others, the financial indicators related to liquidity and financial structure. The main objective of this research is to analyze the various financial behaviors of SMEs to sustain their financial structures.

After presenting a model for determining the financial structure adapted to the particularities of SMEs, we analyze how these companies have changed the parameters of the financial structure taking into account their financial and economic environment.

Finally, in order to identify whether the measured financing behaviors are specific to SMEs, we compare them with a group of large companies with a similar evolution pattern in their activity level. For this reason, our analysis begins with a discriminant analysis to test the distinction between SMEs and large companies in terms of the parameters defining their financial structures. This is followed by a statistical analysis of multiple linear regressions to build a statistical model determining the relationship between the financial structure (as dependent variable) and its factors (as explanatory variables).

Regarding the significant differences between SMEs and large companies, we refer to the field study “*La croissance soutenable du chiffre d'affaires des entreprises: Stratégies financières et effet de taille*” conducted by Robert B., Josée St, Jaques B. and which was carried out on a sample of 158 industrial SMEs and 104 manufacturing companies.

Also, in this study, a comparative analysis between the two types of companies was conducted in terms of the adopted financial strategies to record growth rates in order to test the extent of the impact of size and discussed the possibility of providing a model to determine the sustainable growth rate that can be compatible and adaptable to the specificities of SMEs.

This study was based on the assumption that growing SMEs will change their financial structure in the short-term, while growing large companies will change their financial structure in the long term. The study found that changing the financial structure in the short term or long term is dependent on the managers’ financial preferences. Other results of the study found that in order to support growth, SMEs adopt financial strategies different from those adopted by large companies; moreover, SMEs will considerably change their initial strategies compared to large companies to face the pressures that are generated

by growth. The authors note that these results remain valid if we also take into account the rhythm of growth in the companies under study. This study also found that SMEs prefer short-term funding resources rather than the long-term funding ones.

### **The study sample and its specifications:**

The study population is represented by the Algerian economic companies operating in various fields (manufacturing, commercial, services...). To reflect the characteristics and specificities of society, we have chosen 300 economic companies divided into large companies and SMEs in different economic sectors. Also, these companies are diverse in terms of geographical areas, legal form and financial behavior. The study was based on the financial and accounting information (financial statements) of these companies during the period 1998/2010, where the foregoing financial variables were calculated. To investigate their significance, these variables were subjected to preliminary statistical tests that showed a significant dispersion due to the unreliability of 52 financial statements of the companies under study, which led to their exclusion from the sample. The final number of observations was reduced to 248 companies divided into 165 SMEs and 83 large companies.

### **The mathematical model and hypotheses:**

Proceeding from the results of previous studies<sup>1</sup>, and to reveal the effect of size on the determinants of the financial structure of the Algerian economic companies, this section will identify the most important factors affecting the financial structure and its relationship to financial leverage. These factors are: the size of the company; profitability; amount of guarantees; growth rate; and the level of previous debt. These factors can be formulated in the following mathematical model:

$$FS_t = C + b1 \times D_{t-1} + b2 \times S_t + b3 \times P_t + b4 \times L_t + b5 \times G_t + b6 \times W_t$$

---

<sup>1</sup> Such as the work of Patrik BAUER, 2004; Jasir Ilyas, 2001; Husni Ali Khrawish & Ali Husni Khraiweh, 2010, Abdelkader Abdalla & Assadik Babker, 2002, Shuetrim, G., P. Lowe et S. Morlings, 1993; Mc Bhaidr, C., Lucey, B., 2010 .

Where:

**FSt:** is the rate of financial structure for the current period, which is measured by dividing the banking and financial debt to the capital equity. This rate represents the dependent variable in the mathematical model proposed. Note that this rate is calculated through the accounting values of the banking and financial debts of all terms.

**Dt-1:** is the rate of the debts for the previous period, which is measured by the rate of debts of the company at the beginning of the year. We expect a negative relationship between the financial structure for the current period (t) as a dependent variable and the debt rate in the previous period (t-1) as an independent variable, since an increase in borrowing leads to an increase in financial risk, which inhibits the willingness of the funding parties in financing the company.<sup>2</sup>

**St:** is the size of the organization in the current year, which can be measured by the logarithm of total assets. For this same purpose also, we can use one of the indicators used in the organizational standard for the classification of companies and which takes the size scale into account, and among these indicators: sales, added value, the number of workers and total assets. We expect the relationship between size and the financial structure to be positive because size is an indicator of the degree of solvency, which is regarded as a contributing factor in borrowing at more favorable terms in large companies compared to SMEs. Many studies have proved that SMEs, which are not managed by their owners, are exposed to high agency costs and bankruptcy, especially when exposed to financial problems and difficulties (Titman and Wessels 1988, Ferri and Jones 1979, Chung 1993).

**Pt:** is the return on assets (ROA) of the company in the current period; and it is considered as an indicator of profitability. It is determined by dividing the Earnings before Interest and Taxes (Operating income) on the employed capital (or the total assets). According to the pecking order theory in the use of funding sources (Myers & Majluf 1984), we expect an inverse relationship between profitability and the financial

---

<sup>2</sup> Another (A. Abdalla & A. Babker, 2002) belief assumes that the relationship can be positive in case there is enough liquidity, in addition, solvency can attract additional funding resources. We prefer however the first belief because there are no rating agencies in the Algerian financial market.

structure because companies that yield low profitability and face investment opportunities will resort to external financing, starting with borrowing before using capital equity, which leads to a high level of debt. On the other hand, companies that generate high-profits and which want to exploit available investment opportunities will resort to self-financing through the reinvestment of gained profits, which in turn leads to a low level of debt.

**Lt:** indicates the degree of liquidity of the company for the current period and is measured by dividing current assets on short-term liabilities. The latter is an indicator of the balance between assets and liabilities in terms of time period and value. We expect to reach a positive relationship between the degree of liquidity and leverage as increased level of assets' liquidity is an indication of the company's ability to meet its obligations in due time, especially short-term obligations.<sup>3</sup>

**Gt:** is the rate of growth of the company for the current period and is measured in several ways, including the rate of the growth of the assets' accounting value or the sales. We shall, however, rely on the sustainable growth rate, which is the result of multiplying the rate of return on equity (ROE) and the rate of retained profits as follows:  $G = ROE * (1-d)$

Where:

**G:** sustainable growth rate

**ROE:** return on equity

**d:** the rate of dividend distribution

We expect to find a negative relationship between the growth rate and the financial leverage rate as the sustainable growth is the result of

---

<sup>3</sup> According to the pecking order theory and the information asymmetry hypothesis however, a negative relationship between liquidity and financial leverage can be reached, because companies with high liquidity tend to regularly use it in funding their investments which in turn leads to low debt level.



the effectiveness of self-financing, which leads companies not to resort to external resources.<sup>4</sup>

**Wt:** represents the amount of guarantees corresponding to loans which can be measured by the density of real assets in total assets. As assets are often funded by long-term resources, we expect a positive relationship between guarantees, expressed by real assets, and the rate of financial leverage; because these assets are considered guarantees for the creditors' rights in case the company is subject to financial difficulties or bankruptcy.

### **1. The distinction test between large companies and SMEs in terms of the determinants of financial behavior**

To test the existence of a distinction between large companies and SMEs in terms of the determinants of the financial behavior, we use the discriminant analysis method to detect whether there are statistical differences between the two groups and to find the rule that classifies an observation (company) within a group based on its characteristics. Therefore, there are two distinction scores: 1 for large companies and 2 for SMEs.

After checking that the assumptions and the conditions on which the discriminant analysis is based are met, and after testing the distinction between the two groups, the result of the proposed classification is shown in the following table:

**Table N°1: Classification Results <sup>a</sup>**

DS		Predicted Group Membership		Total	
		LC	SMEs		
Original	Count	LC	70	13	83
		SMEs	8	157	165
	%	LC	84,3	15,7	100,0
		SMEs	4,8	95,2	100,0

a. 91, 5% of original grouped cases correctly classified.

<sup>4</sup> In other words, a negative relationship between the two variables can be reached, where retained profits will be exhausted by future investment opportunities leading the company to seeking other external funding resources.

Such that:

LC: Large Companies

SMEs: Small and Medium Enterprises

DS: Discrimination

From this table, it is clear that:

- The classification quality is 91.5%, which is a high percentage indicating that SMEs are characterized by specificities related to the financial behavior that distinguishes them from large companies.
- 84% of large companies and 95.2% of SMEs are correctly classified.
- The overall error percentage is 08%

Therefore, on the basis of the financial variables related to the determinants of financial behavior, there is a statistical difference between SMEs and large companies in Algeria. The question that arises in this regard is: ***Which of the proposed variables in the analysis are really distinctive in the two groups?*** In other words: ***What causes the difference between large companies and SMEs in terms of the determinants of financial behavior?***

To answer this question, we use the Stepwise method (algorithm), which identifies the variables first as they come in and step-by-step.

Table N° 2: **Variables Entered/Removed**<sup>a,b,c,d</sup>

		Wilks' Lambda							
							Exact F		
Step	Entered	Statistic	df1	df2	df3	Statistic	df1	df2	Sig.
1	St	0,501	1	1	246,000	244,545	1	246,000	0,000
2	Lt	0,478	2	1	246,000	133,859	2	245,000	0,000

At each step, the variable that minimizes the overall Wilks' Lambda is entered.

a. Maximum number of steps is 18.

b. Maximum significance of F to enter is .05.

c. Minimum significance of F to remove is .10.

d. F level, tolerance, or VIN insufficient for further computation.

Table N°3: **Variables in the Analysis**

Step	Tolerance	Sig. of F to Remove	Wilks' Lambda
1 St	1,000	0,000	
2 St	0,944	0,000	0,995
Lt	0,944	0,001	0,501

After 18 tests based on the Stepwise method, and also, based on the values of the statistic Wilks' Lambda and Fisher's F statistic, it is clear that the first distinguishable variable in the two groups is the size variable St, followed by the liquidity variable Lt, where the exact value F of the variables included in the model is statistically significant at all known significant levels, which means that these variables differ substantially within the study sample. Therefore, the large companies and SMEs are subjected to the analysis, form two separate groups with distinct characteristics. So, the separation of the groups' hypothesis and its ability to be identified are realized.

After these results it is possible to ask the following basic question: ***Is it possible to find a mathematical formula that expresses the distinction between large companies and SMEs based on the variable of size and liquidity?***

We seek to find a mathematical equation for the most dispersed line in the variables of size and liquidity around it and this is what we call the discriminant function, where the latter expresses the factoring axis is saturated with the largest number of variables (correlation) and the highest amount of variation in the variables correlated with it (Eigenvalue). The following table shows the characteristics of Eigenvalue:

Table N°4: **Eigenvalues**

Function Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	1,093 <sup>a</sup>	100,0	0,723

a: First 1 canonical discriminant functions were used in the analysis.

By using the first discriminant function, we note that the coefficients of correlation between size and liquidity in large companies and SMEs are high and expressive of a strong correlation, reaching 72.3%, as well as a high variation total that expresses this

function. Therefore, the economic and financial meaning of this function can be derived from finding a relationship between size and liquidity.

We used in the analysis the logarithm of real assets as a criterion to measure the size of the companies. We also used the rate of current assets and short-term liabilities to denote the degree of liquidity in companies. Proceeding from the fact that size is an indicator of the degree of solvency, which is an essential criterion in attracting external funding resources (especially long-term), it could be argued that the extracted discriminant function shows *the ability of companies to meet their obligations* (in the case of the continuous or interrupted activity).

The discriminant functions are subject to testing by using, among others, Wilks' Lambda statistic which is an indicator of the amount of unexplained variation in the scores of a distinction, and the more the value of this statistic is small, the better the results of the analysis are. Unlike the Chi-square value in which the higher it is, the more it indicates the function's distinction quality. The following table shows the results of this test:

Table N° 5: **Wilks' Lambda**

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1	0,478	180,925	2	0,000

This test shows that the Chi-square value is significant at the level of 05%, and this confirms the previous result, as the difference between large companies and SMEs is not arbitrary, but rather a fundamental difference based on the value of Chi-square statistic, which reaches 180.925, and is significant at 05%. The extracted discriminant function has the following form:<sup>5</sup>

$$Z = -0.309 L_t + 1,027 S_t$$

<sup>5</sup> Coefficients have been taken from the table of Standardized Canonical Discriminant Function Coefficients.

## 2. Results of statistical analysis

We seek to build a standard model to see whether there is a correlation between the proposed variables and the financial structures of the companies concerned by the present study. Thus, testing the model is on two levels, the economic test (theoretical) and the statistical test (quality features). For this purpose, we use Econometric Views program.

### 2.1 Estimation of the Statistical Model for Large Companies

LS // Dependent Variable is FSt

Sample: 1- 83

Included observations: 83

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.503292	3.996250	-0.626410	0.5329
Dt-1	0.518603	0.074171	6.991997	0.0000
Gt	1.327331	0.303404	4.374801	0.0000
Wt	1.207837	0.434669	0.496099	0.6213
Lt	0.008020	0.039238	0.204404	0.8386
Pt	-0.031529	0.969129	-0.032533	0.9741
St	0.032126	0.149671	0.214644	0.8306
R-squared	0.788319	Mean dependent var	1.650919	
Adjusted R-squared	0.768562	S.D. dependent var	8.633714	
S.E. of regression	4.153506	Akaike info criterion	2.939324	
Sum squared resid	1293.871	Schwarz criterion	3.172465	
Log likelihood	-231.7538	F-statistic	39.90098	
Durbin-Watson stat	2.670468	Prob (F-statistic)	0.000000	

### Statistical validation of the model of Large Companies

The statistical validation model is made on the basis of its coefficients significance analysis and its residual fitness. The p-value of the variables Dt-1 and Gt are less than 5%, so these variables are significant at the 5% level. Regarding the other variables, the p-values are greater than 5%. These variables are not significant at 5% level.

To investigate the significance of the global model, we apply Fisher's test. This test reveals, at least, if one of the explanatory variables explain the financial structure. The Large Companies model is globally significant because the obtained Fisher's probability (0.00000 for Large Companies) is less than 5%.

## 2.2 Estimation of the statistical model for SMEs

LS // Dependent Variable is FSt

Sample: 1-165

Included observations: 165

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.776575	0.187057	-4151554	0.0001
Dt-1	1.000675	0.000695	1440.411	0.0000
Gt	0.030082	0.002582	11.64997	0.0000
Wt	1.012808	0.012875	0.994827	0.3214
Lt	-0.000106	0.000155	-0.683372	0.4954
Pt	0.229980	0.045233	5.084333	0.0000
St	-0.004003	0.010102	-0.396259	0.6925
R-squared	0.999948	Mean dependent var	-0.485851	
Adjusted R-squared	0.999945	S.D. dependent var	31.42433	
S.E. of regression	0.232100	Akaike info criterion	-2.873902	
Sum squared resid	8.457671	Schwarz criterion	-2.723311	
Log likelihood	10.97206	F-statistic	429441.5	
Durbin-Watson stat	1.409937	Prob (F-statistic)	0.000000	

### Regarding the statistical testing:

- The attached statistical probability t-statistic for the three variables: the debt rate in the past period, the rate of growth and profitability is less than the significance level 05%, and this means that these variables are significant at this level, and vice versa for the other variables. The Adjusted R-squared indicates a significance of independent variables included in the model as its value reaches 99.99%.
- The attached statistical probability F, suggests the presence of at least, one significant explained variable, for being less than the 05% significance level. This means that the Adjusted R-squared is actually significant in identifying the dependent variable's behavior, which leads to statistically accepting this model. The following table summarizes the results of the previous statistical analysis:

Table N°6: Relationship and signification of the estimated model

	Relationship		Signification	
	SMEs.	LC.	SMEs.	LC.
Dt-1	P	P	sig.	sig.
Gt	P	P	sig.	sig.

Wt	P	P	not sig.	not sig.
Lt	N	P	not sig.	not sig.
Pt	P	N	sig.	not sig.
St	N	P	not sig.	not sig.

### Econometric model validation

Note that our data are neither a panel data nor a time series, and the main objective of the two built models is not prediction but it is to test the financial theory hypotheses in the Algerian enterprises. To accomplish this study we used mainly two econometric tests, heteroskedasticity test and normality test errors.

#### 1. Heteroskedasticity Test

1- For large enterprises:

$$LM = nR^2 = 83 \times 0,323416 = 26,84351 < \chi_{0,05}^2(23) = 35,17$$

$$F^* = 1,226206 < F_{23;59}^{0,05} = 1,757$$

According to White test, the Lagrange multiplier (LM) is less than  $X^2$  at 5% level. Thus, the calculated Fisher statistic is less than its theoretical statistical value at 5%. Therefore, we accept the null hypothesis; the residuals are homoskedastic at 5% level.

2- For SMEs:

White and Fisher statistics show the absence of heteroskedasticity errors, based on the same previous tests, where:

$$LM = nR^2 = 165 \times 0,203285 = 33,5420 < \chi_{0,05}^2(27) = 40,11$$

$$F^* = 1,672 < F_{27;137}^{0,05} = 5,14119$$

### **The normality test errors**

For both models, the normality test errors of the two equations shows that the Jarque-Bera statistic (JB) is less than  $X^2$  on the threshold of 5%, which confirms the assumption of normally distributed errors.

### **3. Discussion, analysis of the results and test of hypotheses**

To study the determinants of the financial structure, we thus, proceed with the interpretation of the results obtained in the two models (Large Companies and SMEs) for the different variables studied in order to assess the conformity of results with financial theory.

In the case of Large Companies, the results show that the retained explanatory variables, namely the Dt-1 and Gt explain 77% of the behavior of the financial structure in the study period, and this rises to 99% for SMEs. All estimated coefficients of SMEs have not the expected signs except Wt, while the most ones of Large Companies have the expected signs except Dt-1 and Gt.

Taking in an account practical considerations and the contributions of financial theory on the subject of the financial structure, the independent variables included in the model explain - in theory - the financial structure, in addition to other variables not included in the model, as evidenced by the emergence of the constant with a value other than zero, which refers to the rate of the financial structure in the absence of independent variables. According to this model, the financial structure, in the absence of all the independent variables, takes the value -2.50, as it is possible to accept this situation if equity capitals for the company are negative (the case of successive losses) or a negative debt net (the case of Excess). We can justify the presence of other explanatory variables by the absence of dividend rate, as we have assumed the absence of dividends in all companies part of the study, as well as the presence of other factors not included in the model<sup>6</sup>. Most of the independent variables' coefficients were positive. This refers to the existence of a direct correlation, except for the profitability variable which refers to the existence of an inverse

---

<sup>6</sup> That there are other explained variables not included in the model can be explained by the fact that there is no data about them or that they cannot be counted or the belief that their impact on the dependent variable is insignificant.



relationship, and this is acceptable in scientific terms, since companies with high profitability will resort to self-financing if faced with investment opportunities, which results in low debt rate.

The economic interpretation of the model of SMEs matches, to a large extent, the model of large companies, but a third of the coefficients indicate an inverse relationship between its independent variables and the financial structure of SMEs. These variables took the form of liquidity and size. As to the inverse relationship between liquidity and the financial structure, it can be accepted under the hypothesis of information asymmetry and in accordance with the pecking order principle, as companies with high liquidity tend to use it to finance investments, which leads to a decrease of the level of debt. The inverse relationship between size and financial structure is possible to be accepted if we take into account the specificity of SMEs, as the latter tries to inflate its standards size as much as possible for the sake of attracting long-term funding resources. However, they remain insolvent in the banks and financial institutions' regard, which leads to weak financial structures. We have also noted that the financial structure, in the absence of all the independent variables, takes the value -0.78 for the same reason mentioned in the case of the model of large companies.

The financial structure changes directly with the rate of debt for the last period Dt-1 in large companies and SMEs. This relationship is characterized by the statistical significance at the level of 05%. This result is inconsistent with the assumption that increased debt leads to an increase of the level of financial risk which inhibits the willingness of the funding parties in financing companies. This result could mean that the increase in the debt rate of Algerian economic companies may be a positive sign for banks that such companies have the ability to attract funding resources, and then can be considered as an indication of the high solvency. This interpretation could be strengthened by the willingness of companies to reach a targeted financial debt in the hope of an access to funding privileges based on their good credit reputation<sup>7</sup>. This result can, therefore, be accepted if the funding

---

<sup>7</sup> This result concord with a study by Ozkan (2001) about the determinants of the financial structure in British companies. It also concords partially with a result obtained by Abdalla (1994) in his research on the determinants of the financial structure in Kuwaiti manufacturing and services companies.

relationship between banks and economic companies is characterized by normal practices, especially when it comes to the public sector.

The financial structure changes directly with the size for large companies and inversely for SMEs. In both cases, this variable (Size) is insignificant at the level of 05%. Thus, the hypothesis that has been developed in the context of our work is partially accepted. This can be explained by the fact that large companies are often characterized by high solvency, which is the result of large size (the number of workers, the total of real assets, turnover (sales)...), so it is natural that the size of these companies provides better funding opportunities. As for the fabric of SMEs, the inverse proportionality between its financial structure and its size is due to the fact that at the outset these companies have usually a weak initial capitalization and have weak guarantees, which deprives them of possibilities to grow and develop<sup>8</sup>. So, as a counter-reaction, these companies try to inflate their growth and size information as much as possible in the hope of attracting external funding resources (loans), but they nevertheless, remain, due to their small size, characterized by low solvency regarding funding parties(banks, for example). We can add to this interpretation the inverse relationship between the size and bankruptcy costs, noting that the latter are high in SMEs compared to large companies.

The relationship between the financial structure and profitability is direct and significant at the level of 05% for SMEs, and seems to take an inverse direction and not significant at the same level for the large companies. Thus, the hypothesis put forward regarding profitability variable can be realizable in the case of large companies and not so, in the case of SMEs. In fact, according to the pecking order theory (Myers & Majluf 1984), companies resort to internal sources of financing primarily to retain control and financial independence as well seeking reduced costs of funding. Accordingly, companies with high profitability, and seeking to exploit available investment opportunities, will resort to self-financing through the reinvestment of gained profits, which results in low debt rate. On the other hand, companies with low profitability will resort to external financing

---

<sup>8</sup> This result can be explained by *finance gap* problem, which describes a situation where a company has reached a stage in its development where it uses all resources of short-term funding, but has not reached the size enabling it to obtain long term financing, either by financial institutions or by an access to stock market.

starting with borrowing before using their equity capital, which leads to a high level of debt. Therefore, we can explain the difference between large companies and SMEs in terms of the nature of the relationship between financial structure and profitability by the fact that Algerian SMEs, especially those founded recently, are weak in self-financing, in addition to having a high profitability. The reason for this is that their economic profits are high in comparison to the available and owned, and sometimes funded by leasing means and tools. This is what makes the financial structures of these companies greatly sensitive to the achieved level of profitability. Thus, the logic of the pecking order may not be compatible with the specificity of Algerian SMEs.

The relationship between financial structure and liquidity has a direct positive correlation in large companies and is the inverse in SMEs, but this relationship is not significant in both cases. If we accept this inverse relationship, the interpretation that can be put forward is that under the logic of the pecking order, companies resort to self-financing if they have a high liquidity rate which leads to a low debt rate. This is looking closely to the case of SMEs we find that they are usually characterized by low self-financing and low liquidity, which in turn forces them to borrowing as an appropriate resource in this case. As for the direct correlation that characterizes large companies, this can also be accepted from Jensen's (1986) viewpoint, where liquidity is a basic index of the company's ability to meet its payment obligations on due time, making the financial leverage process easier for these companies. However, it must be noted that this relationship, in the case of our study, is not significant at the 05% level.

The relationship between the possibility of growth and the financial structure has a direct positive correlation in large companies and SMEs and is statistically significant at 05% level. This is not compatible with the proposed hypothesis, as it is expected that future investment opportunities would lead to the exhaustion of self-financing (retained earnings), pushing the company to seek external funding resources. On the other hand, the sustainable growth is a result of the effectiveness of self-financing; which lead companies to not decking external resources. Therefore, this result can be justified by the fact that possible high sustainable growth rates in Algerian

economic companies, especially SMEs, is an indicator of their ability to borrow and be indebted.

The relationship between the amount of guarantees and the financial structures is positive for all companies under study; this relationship, however, is not significant at 05% level. This positive relationship is expected because the more there is an increase in the amount of real and tangible assets (an indicator of solvency for banks), the more there are better opportunities for companies to obtain long-term loans. What draws attention, however, is non-significance of this relationship. The appropriate interpretation for this result could be the fact that most Algerian SMEs resort primarily to self-financing as the result of the difficulty they face in obtaining long-term loans (finance gap problem). For large companies, it can be said that they do not need to offer enough guarantees to obtain long-term loans, because they are mostly public companies, i.e. they belong to the public sector.

### **Conclusion:**

The results of our research indicate that the Algerian SMEs and large companies have almost the same determinants of financial structure, i.e. the debt rate, the rate of sustainable growth and profitability. Even though, the discriminant analysis has revealed that SMEs and LC are two separate groups in terms of financial behavior at 91.5% (quality classification), the model presented here indicates that the size and liquidity are two main factors of classification. Moreover, in accordance with the assumptions put forward in the study, it seems that in face of the tensions generated by the financing needs (Expansion and Growth), SMEs will change their financial structures more *significantly* than large companies. These conclusions are also valid if we take into account the pace of business growth. The pace of growth, however, affects the choice of factors to be modified, since the high-growth companies do not vary the same parameters as those with a low growth rate. SMEs seem to prefer short-term funding resources rather than long-term ones. These findings may be explained by the financing problems of SMEs in Algeria, which essentially take the form of initial under-capitalization. For this reason, these companies remain insolvent regarding the banks. The undercapitalization of SMEs has negative repercussions on financial structures and, consequently, the growth of the companies concerned.

The results obtained are consistent with those of a survey on the obstacles on the development of the private sector in Algeria, made by Ecotechnics (1999) on a sample of 314 companies. This survey indicates that 80% of SMEs are self-financed, while the financial structures of the rest are divided between equity capital and debt, and only 07% of the latter had the possibility of financing themselves through a loan at its inception.

### **Bibliographies References**

**Abdulla J, (1994).** «An empirical investigation of the pecking order hypothesis; the case of Kuwait ». *Arab Journal of Administrative*. Vol. 1, No.2, pp407-423.

**Achy L & Rigar S-M,(2005).** «What Determines Financial Structure in the Moroccan Manufacturing Sector? A Firm Level Analysis» *12th Annual Conference, Economic Research Forum: Grand Hyatt, Cairo, Egypt*. pp. 1-17.

**Adams M, Burton B & Hardwick P, (2003).** «The determinants of credit ratings in the United Kingdom» *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 30, No. 3-4, p. 539-572

**Bruett T, (2005).** «Measuring performance of microfinance institutions: A framework for reporting analysis, and monitoring». SEEP Network.

**Calof J, (1985).** «Analysis of Small Business Owners Financial Preferences» *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 3 (3): pp. 39-44.

**Colot O & Croquet M, (2007).** «L'endettement des moyennes entreprises familiales est-il différent de celui des moyennes entreprises non familiales ? Le cas de la Belgique», *Management & Avenir* 1 : pp. 167-185.

**De Miguel A & Pintado J, (2001).** «Determinants of Capital Structure: New Evidence from Spanish Panel Data». *Journal of Corporate Finance* 7: pp.77-99.

**Degryse H, De Goeij P & Kappert P, (2010).** « The impact of firm and industry characteristics on small firms' capital structure ». *Small Business Economics*, DOI 10.1007/s11187-010-9281-8.

**Delcours N, (2007).** «The Determinants of Capital Structure in Transitional Economies», *International Review of Economics & Finance* 16: pp. 400-415.

- Denison D-V, (2009).** « Which nonprofit organizations borrow? », *Public Budgeting and Finance* 9 (3): 110-123.
- Drobtetz W & R Fix, (2003).** «What Are the Determinants of the Capital Structure? Some Evidence for Switzerland». *Working Paper* 04: pp.1-35.
- Ecotechnics (1999).** « Enquête sur les obstacles du développement du secteur privé en Algérie ».
- Fehr D & Hishigsuren G, (2006).** «Raising capital for microfinance: sources of funding and opportunities for equity financing ». *Journal of Developmental Entrepreneurship* 11 (2), pp. 133-143.
- Gaud P & Jani E, (2002).** «Déterminants et dynamique de la structure du capital des entreprises suisses: une étude empirique». *Cahiers de recherche - HEC Geneve* 12 : pp. 1-32.
- Harris M & Raviv A, (1991).** «The theory of capital structure». *Journal of Finance* 46 (1): 297-355.
- Harrise M & Raviv A, (1990).** «Capital structure & the information role of debt». *Journal of Finance* (vol. 43): pp321-349.
- Homaifar G, Zietz J & Benkato O. (1994).** «An Empirical Model of Capital Structure: Some New Evidence». *Journal of Business Finance and Accounting* 21: pp. 1-14.
- Huang G & F-M Song, (2006).** «The Determinants of Capital Structure: Evidence from China». *China Economic Review* 17: pp. 14-36.
- Hubert Tchakouté Tchuigoua (2011).** «Les déterminants de la structure financière des institutions de micro-finance», Manuscrit auteur, publié dans Comptabilités, économie et société, Montpellier, BEM – Bordeaux Management School, France. PP1-21.
- Husni Ali Khrawish & Ali Husni Khraiwesh, (2010).** «The determinants of capital structure: Evidence from Jordanian Industrial Companies», *JKAU: Econ. & Adm*, Vol. 24 No. 1, PP179-196.
- Jasir II (2001).** «The determinants of capital structure: Analysis of Non-Financial Firms Listed in Karachi Stock Exchange in Pakistan». *Journal of Management Sciences*, Vol. 2, No.°2, PP279-307.
- Jensen M-C & Meckling, W-H (1976).** «Theory of the firm, managerial behaviour, agency cost and ownership structure ». *Journal of Financial Economics*. 3 (4): 305-360.
- Kremp E & Stoss E, (2001).** «L'endettement des entreprises industrielles françaises et allemandes: des évolutions distinctes malgré des déterminants proches», [en ligne]. *Economie et Statistique* 341-342. Disponible sur World Wide Web : <http://www.insee.fr>

- Latrous I, (2007).** «Structure de propriété et structure du capital: approche par la méthode des équations simultanées», *Congres international de l’AFFI, Ethique & gouvernance*, Bordeaux, 27, 28 et 29 juin. pp. 1-40.
- Lopez-Gracia J & Sogorb-Mira F, (2008).** «Testing trade-off and pecking order theories financing SMEs ». *Small Business Economics* 31:117–136.
- Mc Bhaidr C & Lucey B, (2010).** «Determinants of capital structure in Irish SMEs». *Small Business Economics* 35 (3): 357-375.
- Modigliani F, Miller & M.H, (1963).** «Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction ». *American Economic Review.* 53(3): 433-443.
- Modigliani F, Miller M.H, (1958).** «The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment ». *The American Economic Review.* 48(3): 261-297.
- Myers, S.C. (2001).** «Capital Structure ». *Journal of Economic Perspectives.* 15(2): 81-102.
- Myers S-C, (1977).** «Determinants of Corporate Borrowing ». *Journal of Financial Economic.* 5: 147-175.
- Norton E, (1991).** «Factors Affecting Capital Structure Decisions. *Financial Review* 26 (3): pp. 431-446.
- Omet G-M & Nobanee H-J, (2001).** «The capital structure of listed industrial companies ». *Jordan Arab Journal of administrative sciences* (vol 8). No. 2. Pp273-289.
- Oskan A. (2001).** «Determinants of capital structure & Adjustment to long run target: evidence from UK company panal data», *Journal ofbusiness financial & accounting* (vol 28) No. 1&2 (Jan/March). pp 175-198.
- Bauer P, (2004).** «Determinants of Capital Structure Empirical Evidence from the czech Republic», *Czech Journal of Economics and Finance*, 54, PP 2-21.
- Prowse S, (1990).** «Institutional Investment Patterns and Corporate Financial Behavior in the US and Japan», *Journal of Financial Economics* 27: pp. 43-66.
- Rajan G-R & Zingales L, (1995).** «What Do We Know About Capital Structure? Some Evidence From International Data». *Journal of Finance* 50 (6): pp. 1421-1460.
- Robert B, Josée S & Jacques B, (1997).** «La croissance soutenable du chiffre d'affaires des entreprises: Stratégies financières et effet de

taille», Etude disponible sur World Wide Web: <http://web.hec.ca/airepme/images/File/1996/W%20Beaudoin.pdf>

**Scott J, (1977).** «Bankruptcy, Secured Debt and Optimal Capital Structure». *Journal of Finance* 32: pp. 1-19.

**Sheel A, (1994).** «Determinants of Capital Structure Choice and Empirics on Leverage Behavior: A Comparative Analysis of Hotel and Manufacturing Firms», *Hospitality Research Journal* 17 (3): pp. 3-16.

**Shuetrim G, Lowe P & Morlings S, (1993).** «The Determinants of Corporate Leverage: A Panel Data Analysis», [en ligne]. *Research Discussion Paper, 9313, Reserve Bank of Australia*. Disponible sur World Wide Web: <http://www.rba.gov.au>, pp. 1-52.

**Sogorb-Mira F, (2005).** «How SME uniqueness affects capital structure: Evidence from a 1994-1998 Spanish data panel ». *Small Business Economics* 25 (5): 447-457.

**St-Pierre J & Allepot N, (1998).** «Le crédit bancaire aux PME : les banques discriminent-elles selon la taille ou selon le risque des entreprises emprunteuses ?», [en ligne]. *Actes du 4ieme CIFPME, Metz-Nancy*, pp. 1-17. Disponible sur World Wide Web : <http://web.hec.ca/airepme>

**Titman & Wessels R, (1988).** «The determinants of capital structure choice». *Journal of finance* (March): pp1-19.

**Van Caillie D, (1998).** «Etude longitudinale de la structure financière des Petites ou Moyennes Entreprises belges issues de 9 secteurs industriels». *Congres International Francophone de la PME, Metz*, pp. 1-21.

**Vanacker T-R & Manigart S (2010).** «Pecking order and debt capacity considerations for high-growth companies seeking financing ». *Small Business Economics* 35 (1): 53-69.

سليمان شلاش، علي البقوم وسالم العون (2008)، "العوامل المحددة للهيكل المالي في شركات الأعمال حالة تطبيقية في الشركات المساهمة العامة الأردنية المدرجة في سوق عمان المالي للفترة (1997 - 2001)", مجلة المنارة، المجلد 14، العدد 1، الأردن، ص.ص 45-81.



- عبد الله عبد القادر، الصديق بابكر (2002)، "محددات الهيكل التمويلي للشركات الصناعية المساهمة في المملكة العربية السعودية"، مجلة الإدارة العامة، معهد الإدارة العامة، الرياض، المجلد 42، العدد الرابع، ص.ص 723-745.
- عبد الوهاب دادن (2009)، "نمذجة السلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية- دراسة قياسية مقارنة بين القطاعين: الخاص والعام خلال 1990-2006"، في مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 2009/9، جامعة سطيف، الجزائر. ص.ص 103-122.
- (2008)، "دراسة تحليلية للمنطق المالي لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية نحو بناء نموذج لترشيد القرارات المالية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3.
- (2010)، "الجدل القائم حول هياكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، في مجلة الباحث، العدد 2010/7، جامعة ورقلة، الجزائر. ص.ص 315-330.
- (2006)، "تحليل المقاربات النظرية حول أمثلية الهيكل المالي - الإسهامات النظرية الأساسية"، في مجلة الباحث، العدد 2006/4، جامعة ورقلة، الجزائر. ص.ص 107-114.
- (2010)، "خصوصيات القرار المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، في مجلة المحاسبة والمراجعة والمالية، العدد 2010/01، المركز الجامعي بغليزان، الجزائر.
- عماد زياد رمضان و صالح خليل العقدة (2011)، "محددات هيكل رأس المال في الشركات المساهمة العامة الأردنية دراسة من واقع سوق الأوراق المالية الأردني للفترة 2000-2006"، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 7، العدد 2، ص.ص 228-245.

# **LE PROCESSUS ENTREPRENEURIAL EN ALGERIE UNE ADAPTATION DU MODELE DE GARTNER**

Wassila **TABET-AOUEL LACHACHI\***

## **Résumé :**

La dimension processuelle reste une approche incontournable car multidisciplinaire pour étudier le phénomène entrepreneurial (Messaghem et Sammut 2011), en effet Gartner en 1985, proposait des notions d'ordre sociologique, et culturel mais aussi des dimensions environnementales dans la réflexion entrepreneuriale.

De ce fait, notre ambition, à travers cette recherche est, d'étudier le processus entrepreneurial en Algérie inspire du modèle de Gartner qui permet une meilleure analyse à travers une démarche qualitative (les entretiens semi directifs) sur un échantillon de 30 entrepreneurs de Tlemcen qui répondront aux questionnements suivants :

1. Dans le système macro-économique, quelles conditions d'appel sont pour l'entrepreneur algérien, suffisamment opportunistes pour enclencher un processus favorable à l'initiative et au développement
2. Dans ces fonctions managériales, quelles prédispositions ou aptitudes doivent être valorisées ?
3. Dans son milieu culturel l'entrepreneur algérien, a-t-il les capacités de séculariser certaines valeurs indispensables à ses initiatives pour apparaître comme un modèle d'action ?

**Mots clés :** Processus entrepreneurial, PME, Entrepreneuriat familial, Climat des affaires en Algérie, Stratégies entrepreneuriales,

**Classification JEL :** P26.

---

\* Professeure en sciences économiques. Université de TLEMCEM (ALGERIE),  
[tabet\\_wassila@yahoo.fr](mailto:tabet_wassila@yahoo.fr)

## **Introduction**

Les nombreux programmes de création et de promotion des entreprises en Algérie ont en effet réussi à constituer un tissu de PME, mais qui sont loin de refléter les grandes ambitions politiques puisque le secteur des hydrocarbures reste encore le seul qui génère 98% des richesses du pays.

Une enquête réalisée par la banque mondiale et l'office national des statistiques en 2005 puis en 2011, sur un échantillon de 536 PME a recensé les principaux obstacles à l'investissement, dont les difficultés d'accès au financement bancaire, des barrières administratives très contraignantes, un accès limité à l'information, un marché du travail rigide, une infrastructure inadéquate, un système juridique et judiciaire inefficace. Ajoutons à ces obstacles, les propres valeurs de l'entrepreneur à l'égard de son indépendance et l'indépendance financière de sa PME, sa conception de la croissance de son entreprise et enfin la perception du risque et sa relation avec la tradition familiale.

En l'occurrence, la gestion des PME en Algérie selon plusieurs études reste sous l'emprise des facteurs sociaux et culturels et notamment religieux (R. Gendarme, 1959, Madoui, 2004, Gillet, 2004, Tabet, 2006).

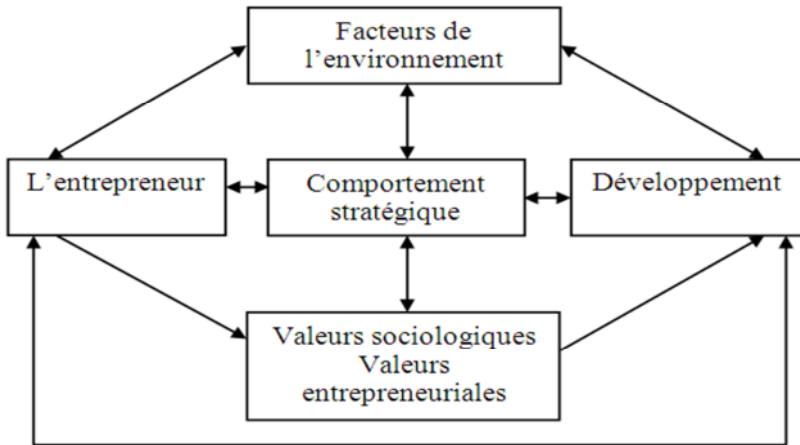
L'entreprise ne serait pas distante des intérêts et des pressions de son environnement familial et social. Entrepreneurs et PME algériennes s'influencent mutuellement cela aboutit à un type spécifique du processus entrepreneurial.

Aussi, nous nous proposons dans cette recherche de nous baser sur des éléments théoriques de la problématique de l'Entrepreneuriat notamment ce qui a attiré au processus entrepreneurial dans un premier temps afin de comprendre d'abord la nature des relations s'établissant entre des éléments « déterminants » rentrant dans le modèle d'approche de l'Entrepreneuriat de Gartner. Ensuite, mettre en évidence le degré d'influence des éléments étudiés sur les actions de l'entrepreneur algérien à travers des entretiens réalisés avec 30 entrepreneurs de la région de Tlemcen.

Pour ce faire, notre démarche est exclusivement qualitative car elle implique d'intégrer quatre complexes de variables (construits théoriques) jugées susceptibles de rendre compte de la manière avec laquelle le processus entrepreneurial est mis en exergue.

- Valeurs et attitudes des entrepreneurs
- Contexte et environnement de l'entrepreneur
- Objectifs et comportements des entrepreneurs
- Orientation stratégique de l'entrepreneur

Voir schéma : Cadre général de l'étude



Pris ensemble, ces éléments sont susceptibles de nous fournir des interprétations sur le processus entrepreneurial en Algérie engendrées par la représentation que l'entrepreneur se fait de son environnement (Verstraete, 1999, Fayolle, 2004). Dès lors, les choix stratégiques sont étroitement subordonnés à la capacité que manifeste ce dernier à structurer d'abord, à légitimer ensuite sa propre vision du monde. Ce qui pose le problème de savoir si les facteurs de contingence exercent un impact direct sur l'entrepreneur ou à travers leurs perceptions (Mintzberg 1992, 2004).

Dans cette perspective, il est légitime de supposer que le succès aussi bien que l'échec d'une PME, peuvent sinon globalement ou du moins en partie être imputable à son noyau stratégique, l'entrepreneur.

Manifestement, les réponses à ces questions vont nous orienter vers, les objectifs, les valeurs et les attitudes de nos entrepreneurs susceptibles de nous éclairer sur le développement du processus entrepreneurial en Algérie.

## **1. Le processus entrepreneurial**

Le processus entrepreneurial est considéré comme élément essentiel de la démarche entrepreneuriale. De nombreux auteurs se sont intéressés à ce concept. Van de Ven en 2000, insiste sur la relation causale entre variables dépendantes et indépendantes à travers le temps. Fayolle en 2004, insiste sur l'influence dialogique individu – projet. Une autre vision proposée par Lorino et Tarondeau, en 2006 intègre les compétences de l'entrepreneur dans le processus entrepreneurial. Une approche très récente de (Messaghem et Sammut, 2011) basée sur les travaux de Gartner en 1988, considère que « le processus entrepreneurial se fonde sur la dialogique individu-projet qui est elle-même en interaction perpétuelle avec l'environnement ». Dans cette optique, l'environnement est une source d'opportunités et de menaces pour l'Entrepreneuriat.

En effet, l'environnement agit sur l'entrepreneur et son entreprise dans le temps à travers des relations proactives, caractérisées par des comportements issus non seulement de conditions internes mais aussi par d'autres externes fortement complexes et dynamiques.

C'est pourquoi la survie des deux (entrepreneur-PME), doit être considérée comme un sous-produit de diverses influences qui ne pourraient être saisies raisonnablement qu'en intégrant et acceptant la multi dimensionnalité du phénomène (action-réaction).

L'analyse de Greiner reprise par Vargas en 1984, repose sur le fait que l'évolution du processus entrepreneurial se fait rarement de façon linéaire ou cumulative, et que chaque situation à laquelle doit faire face l'entrepreneur reste unique. C'est pour cela que les solutions restent en étroite relation avec les aptitudes, les valeurs personnelles et les objectifs de l'entrepreneur.

La réussite de l'Entrepreneuriat dans un pays, est approchée donc dans une perspective plurielle faisant des valeurs des entrepreneurs dirigeants, des choix stratégiques et des influences de l'environnement les principaux déterminants.

### **1.1. Le modèle de Gartner, un cadre de référence**

Bien que la réalité de l'Entrepreneuriat ne puisse être saisi dans sa totalité par un seul modèle mais la connaissance du processus entrepreneurial exige une compréhension à travers une synthétisation des phénomènes mis en relation à ce propos, deux modèles ont

marqué la recherche en Entrepreneuriat. Le premier met en avant l'émergence organisationnelle, (Gartner en 1985, ou encore le phénomène entrepreneurial de Verstraete en 2002. Le second, plus axé sur la notion d'opportunité entrepreneuriale Shane en 2003, et Messaghem en 2006).

Dans le cas de notre étude, le modèle de Gartner semble le plus approprié, car il permet une meilleure compréhension de l'émergence entrepreneuriale dans ces quatre dimensions regroupées en un ensemble de variables au nombre de 53, elles sont en perpétuelle interaction de façon indépendantes d'abord, ensemble ensuite, ce qui constitue l'originalité de ce modèle.

**Variables Individuelles (8)** : besoin de réussite, lieu de contrôle, tendance à la prise de risques, satisfaction au travail, expérience professionnelle antérieure, parents entrepreneurs, âge, éducation.

**Variables Environnementales (22)** : disponibilité du capital risque, présence d'entrepreneurs expérimentés, main d'œuvre qualifiée, présence de fournisseurs, présence de clients ou de

nouveaux marchés, influence gouvernementale, proximité d'université, disponibilité de terrain et d'équipement, présence de moyen de transport, attitude de la population environnante, disponibilité de services de soutien, condition de vie, grande diversité de l'emploi et de l'industrie, pourcentage élevé d'immigrants récents dans la population, importante base industrielle, zone urbaine plus importante, disponibilité de ressources financières, barrières à l'entrée, rivalité entre les concurrents existants, pression des produits de substitution, pouvoir de négociation des acheteurs, pouvoir de négociation des fournisseurs.

**Variables Organisationnelles (17)** : domination par les coûts, différenciation, focalisation, le nouveau produit ou service, concurrence parallèle, entrée sur le marché par la franchise, transferts géographiques, manque d'approvisionnement, exploitation des ressources inutilisées, contrats clients, devenir une source de recours, associations, licences, abandon d'un marché, vente d'une division, achat favorisé par le gouvernement, changement des règles administratives.

**Variables Processuelles (6)** : l'entrepreneur identifie une possibilité d'affaire, accumule des ressources, propose au marché des produits et

des services, produit le produit, construit une organisation, et il répond au gouvernement et à la société.

Selon cette approche qui s'inscrit dans le courant de la contingence, toute action d'un individu est susceptible d'agir sur sa trajectoire existentielle et de le conduire à vivre de nouvelles expériences. Celles-ci donnent lieu à de nouvelles interprétations (Moliner, 1988) permettant de modifier l'image qu'il se fait d'un objet dans son ensemble.

La position qu'occupe l'individu agit de façon à modifier sa position, d'autres informations lui parviennent relatives aux registres conventionnels et aux représentations en vigueur dans l'environnement dans lequel il se positionne.

S'il les intègre, alors les représentations qu'il a des objets sont susceptibles de changer. Il convient donc d'intégrer ces deux dimensions qui sont la position de l'acteur et ses actions pour un cadre d'action dans le réel.

L'entrepreneur par cette action façonne son organisation selon la perception qu'il a afin de réduire l'incertitude, en se dotant de repères et de modèles accessibles à l'entreprise.

Dans cette optique, la notion de l'entrepreneur est envisagée dans sa globalité c'est-à-dire au sein de l'action et de la réaction.

## **2. Le processus entrepreneurial en Algérie**

### **2.1. Variables processuelles**

L'Entrepreneuriat apparaît simultanément comme le produit et le producteur d'une culture (Assala et Tounes, 2007). L'entrepreneur est, non seulement extrêmement productif par ses fonctions économiques, mais aussi porteur d'un mode de codification des conduites, par la façon dont il parvient à faire accepter son rôle social comme une valeur reconnue, en concordance avec le système social traditionnel (Haddad BK, 1992).

C'est lui qui entraînera, avec succès ou non, cette relecture du système de valeurs qui permet cette transmutation du sacré dans la sphère économique.

En l'occurrence, le comportement de l'entrepreneur ne peut se couper de la structure sociale. En effet, l'action économique est encadrée dans les relations sociales (Ould Sadegh, 1997), des éléments comme l'environnement, la famille, la religion jouent un grand rôle dans la compréhension de la figure de l'entrepreneur (Gillet

et Madoui, 2004). Certains auteurs<sup>1</sup> contemporains en s'inspirant des idées de Max Weber, considèrent que les pays en voie de développement et plus particulièrement le monde musulman sont dans cette situation à cause de la religion ou de la culture qui ne favorise pas le développement économique.

A son instar, Jacques Austruy<sup>2</sup> bien qu'il émette des doutes à propos de la thèse « Webernienne » quand il s'agit de l'occident, la considère au contraire pleinement valable pour l'islam, car ici « l'efficacité ne doit pas naître à côté du domaine spirituel (ou contre lui), mais plutôt en s'inspirant de la puissance même de la révélation ».

### **2.1.1. Culture, religion, et Entrepreneuriat**

L'entrepreneur algérien, évolue dans un environnement arabomusulman, et se retrouve nécessairement influencé par les principes de la religion musulmane, concernant d'abord, la perception du travail, le partage des biens, le taux d'intérêt, et l'intérêt de la communauté.

La PME privée en Algérie, se caractérise par la détention du capital par une ou plusieurs personnes, le propriétaire donc occupe plusieurs fonctions puisqu'il est à la fois, le dirigeant, et le détenteur du capital. En effet, le rôle économique de l'entreprise est perçu d'abord dans le rôle social de cette dernière dans le sens où, le travail se fait dans le réseau familial. En effet dans de nombreuses sphères de la gestion de leurs entreprises, organisation interne, gestion des salariés, partage des biens et des richesses, les entrepreneurs algériens se situent plus dans une dynamique sociale appartenant à la société, ce qui aboutit à un type spécifique de processus entrepreneurial.

La plupart des études effectuées dans ce sens<sup>3</sup> ont montré que les différentes figures de l'entrepreneur Algérien partagent une même réalité, le réseau social et familial dans la création d'abord et le fonctionnement de l'entreprise ensuite. En effet, la création et le développement d'entreprises en Algérie, sont souvent corrélés à l'objectif de créer une cohésion au sein de la famille, du clan, et la

---

<sup>1</sup> André Marchal « Systèmes et structures économiques » Paris 1959, cité par R. Hilam.

<sup>2</sup> Austruy « L'islam face au développement économique » Paris 1961, P19

<sup>3</sup> Bouyacoub2004, Menguelti 2006, Tabet, 2006, Belmihoub 2006.



prégnance de la préservation des relations familiales et des réseaux sociaux (Anne Gillet et Madoui, 2003).

Selon les préceptes de la religion musulmane, l'entreprise doit profiter à la communauté et pas seulement au chef d'entreprise. En effet, la réussite d'un entrepreneur est réelle si à travers, son entreprise, et ses activités il aide les familles ou la communauté.

En Algérie, à l'instar des autres pays musulmans, c'est une honte si un entrepreneur avait de l'argent, et n'en faisait pas profiter un proche dans le besoin. Aussi, le recrutement se fait plus sur des bases relationnelles, loin de la logique de compétences et de qualifications<sup>4</sup>. D'un autre côté, beaucoup d'entrepreneurs recrutent des anciens cadres d'entreprises publiques qui ont été dissoutes, et gagner ainsi du temps et de l'argent pour leur formation. Retenir il faut également la conception qu'a l'entrepreneur algérien vis-à-vis du travail. Le travail dans la religion musulmane est assimilé à la prière. Il ne se résume pas seulement à la création de richesse mais au partage des mêmes objectifs et valeurs, l'esprit d'équipe et d'aide sociale (Madoui, 2004).

L'éthique islamique du travail caractérise la société traditionnelle, où le travail dans sa finalité économique est un investissement effectif et affectif total, lorsqu'il est exécuté au plus près des normes islamiques.

Pour les entrepreneurs algériens, le travail est un combat contre la pauvreté, le chômage, à travers la création d'emplois et de richesse Il procure une fierté. Aussi l'Entreprenariat apporte des valeurs d'ordre social, ce qui instaure une logique de don. Selon Anne Gillet, l'entrepreneur n'a pas besoin de syndicat pour revendiquer les droits des travailleurs au sein de l'entreprise car il existe un pacte moral entre lui et ses ouvriers. C'est un pacte implicite : offre de travail contre paix et respect de la hiérarchie.

D'ailleurs, pour les anciens entrepreneurs gérer leur entreprise est aussi comparable à la gestion de la famille, les ouvriers se réfèrent totalement au patron. En effet, l'entreprise dans un sens est une institution clanique et familiale. A. Henni en 1982 puis Bouyacoub en 1998, ont souligné le caractère patriarcal du monde de gestion des petites entreprises en Algérie. Aucune religion n'incite à l'inaction. En

---

<sup>4</sup> Etude en 2010 effectuée par Tabet Aoul Wassila sur la pratique de GRH en TPE Algérienne, qui montre que le recrutement se fait exclusivement à travers des réseaux clientélistes.

islam, le célèbre verset coranique dit : « Œuvrez, dieu et les croyants verront votre œuvre ». Ainsi, le calife Omar a dit : « travaillez pour votre vie terrestre comme si vous viviez à jamais et pour votre futur comme si vous mourriez demain ».

L'activité économique, la quête du profit, le commerce et par conséquent la production pour le marché est regardée avec autant de faveur par la tradition que par le Coran.

On rapportait avec attendrissement le goût des affaires qui avait caractérisé le prophète et les Saints Califes, et ses premiers successeurs.

G. Destanne de Bernis, en s'appuyant sur une connaissance directe de la vie rurale tunisienne a montré que : « Si les paysans des pays de l'islam sont effectivement fatalistes, il n'y a là nullement une attitude irrationnelle, mais une juste estimation de l'importance énorme (et décourageante) des facteurs aléatoires qui conditionnent la réussite de leurs efforts ». Il ajoute que « toute civilisation rurale traditionnelle, si l'on entend par là celle qui n'a pas été informée par le progrès technique, baigne dans le fatalisme », Bernis montre bien que le Moyen Age chrétien avait connu la même mentalité pour les mêmes raisons.

Ainsi, les réalités laissent à penser que des phénomènes communs provenant des conditions économiques, politiques et technologiques, sont à l'origine du retard industriel des pays en développement. Ce retard ne serait pas principalement causé par des défauts inhérents aux valeurs et traditions héritées du passé, mais par des défauts résidant dans des réalités vécues et qui empêchent par-là, les individus ayant un esprit d'entreprise de se manifester en passant aux actions créatrices et productrices.

Et c'est peut-être, la raison pour laquelle les entrepreneurs algériens, manifestent leur esprit d'entreprise dans des secteurs où le risque est faible, car menacés à l'intérieur par l'instabilité institutionnelle d'un côté, et par la conjoncture économique souvent défavorable d' autre.

## **2.2. Variables environnementales**

Pour tous les pays concernés par la transition économique, la rupture avec un système façonné par des années d'idéologie politique est très difficile (Ferrier ,2002) et l'Algérie ne manque pas à cette réalité puisque l'Etat se démène entre politiques libérales et

restrictions, cette situation a favorisé l'apparition du secteur informel lequel empêche, l'Entreprenariat à prendre son envol. Ce secteur ne fait que démontrer l'incapacité de l'Etat à instaurer de véritables mécanismes de régulation et de contrôle de l'économie.

Le secteur privé, assure la déconnexion de la rationalité économique et du volontarisme politique. Seul le mode d'organisation et régulation (Mebtoul, 2006)<sup>5</sup> aide ou au contraire entrave l'efficacité de l'entreprise privée. Car elle suppose la vérité des prix, la démonopolisation et la concurrence et surtout l'efficacité, des institutions en charge des règles du jeu, de la surveillance de leur application et de leur respect par l'ensemble des acteurs économiques. Le rôle de l'Etat est primordial, Autant de marché que possible, autant d'Etat que nécessaire.

Seulement lorsqu'on s'interroge sur le fonctionnement des marchés domestiques algériens, marqués par l'absence de véritables investisseurs (Boumendjel, 2005) pour relancer la machine économique, on s'aperçoit que la sphère commerciale (Bounoua, 2005) reste plus dynamique que la sphère productive.

L'Algérie ne réussit toujours pas à se défaire des dysfonctionnements hérités du système socialiste. Ace dysfonctionnement s'ajouter à, ceux générés par une pléthore de textes législatifs aussi complexes et contradictoires de la transition (N. Grim, 2009). 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. Un constat sévère du FCE,<sup>6</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, pas de visibilité sur le moyen terme.

---

<sup>5</sup> A. Mebtoul un expert international, insiste dans de nombreux articles sur la déconnexion entre le conjoncturel et le structurel.

<sup>6</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 derniers rapports<sup>7</sup> internationaux semblent mitigés concernant la pratique des affaires en Algérie. Selon le nouveau rapport Doing Business 2010 de la Banque mondiale concernant les réformes menées en 2008/2009, l'Algérie est classée à la 112<sup>ème</sup> place en matière de facilitation du commerce extérieur sur une liste comportant 121 pays, avec une très mauvaise note de 2.8/7 pour le marché financier. Ce rapport montre que l'Algérie hérite des dernières places en ce qui concerne la sophistication des affaires, le développement technologique, et l'efficacité du marché du travail, ce que confirme aussi le Financial Times LTD, puisque son rapport concernant le climat des affaires en 2009 note que l'Etat algérien émet des signaux négatifs et contradictoires pour ce qui est de la promotion de l'investissement privé national et étranger. L'horizon semble bien sombre pour l'Entrepreneuriat en Algérie, les barrières aux affaires (l'accès au financement, la bureaucratie de l'Etat, la corruption, l'inadéquation de la main d'œuvre) sont si importantes qu'elles risquent d'étouffer le peu de PME qui opèrent dans la sphère réelle en les poussant à aller dans les sphères informelles.

En première conclusion, il ressort que l'Algérie n'a pas su encore instaurer une vraie économie de marché, étant donné que la gestion et la coordination de l'activité économique, ne se réalisent pas selon les principes de la liberté et de la concurrence, ce qui a altéré l'initiative et le processus entrepreneurial.

### **2.2.1. Les institutions un obstacle majeur**

L'ordonnance de 1995 consacre le principe de la liberté des prix en Algérie, définit aussi les règles de la concurrence et interdit les positions dominantes et monopolistes. Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur fut aussi supprimé à partir de 1991, par l'unification des règles d'accès au commerce extérieur pour tous les opérateurs économiques et l'introduction du change partiel pour tous les opérateurs économiques. La loi sur la monnaie et le crédit en 1990 donnait une grande indépendance à la politique monétaire par rapport à la politique budgétaire. De simple élément d'un système financier complètement dominé par le trésor public durant la période

---

<sup>7</sup> A.Mebtoul, (Octobre,2009) retrace la situation du secteur financier algérien, et montre les dangers dont regorge cette transition qui dure, une période bien difficile, car elle entrave l'émergence d'un climat des affaires transparent.

de l'économie administrée, la Banque d'Algérie est propulsé au sommet des institutions de l'économie sans qu'aucun mécanisme de transition ne soit mis en place amortissant le choc pour la sphère productive.

Ces différentes réformes qui ont marqué l'espace économique algérien ces vingt dernières années, ne se sont pas répercutées sur la sphère économique. L'interprétation de ce phénomène est liée à la relation entre la politique algérienne et ses institutions. La transformation du régime économique au profit d'un régime productif se fait par rapport au captage de la rente et de sa redistribution. Ce qui a renforcé le caractère archaïque du secteur financier dans lequel les banques publiques ont accumulé des créances douteuses. L'appareil économique algérien demeure coupé en deux grands ensembles. Le premier se réduit à la branche des hydrocarbures et le second regroupe toutes les autres branches de l'économie. Celles-ci sont quasi exclusivement tournées vers le monde intérieur mais dépendent pour une large part de l'extérieur pour leur approvisionnement.

Ceci conforte l'idée, de la domination du capital marchand au sein de la formation sociale algérienne et un sous-développement des forces productives locales. Cependant, le capital marchand dans son essence est d'abord et avant tout la matérialisation de la rente en tant que rapport social (Dahmani, 2004) par conséquent les couches rentières ne peuvent que s'opposer à cette dynamique qui aboutirait à terme la disparition des forces productives locale.

Selon le Doing business (2010), l'Algérie est classée la 150<sup>ème</sup> place en matière de création d'entreprises, et occupe la 138<sup>ème</sup> position pour l'obtention d'un crédit sur 183<sup>ème</sup> pays. Les institutions de l'Etat sont montrées du doigt, pour cause d'inefficacité, matérialisée par des lenteurs bureaucratiques. La création d'entreprises reste souvent otage d'un nombre de procédures, ce qui ouvre la voie à la malversation, la corruption et les pratiques informelles. Parce que les pratiques de corruption à tous les niveaux ont connu une très nette explosion (Doing Business ,2011) par rapport à 2008, l'Algérie chute de 3,2 à 2,8 sur 10 et de la 92ème place en 2008 à la 111ème en 2009. Tous les analystes du risque corruption et les experts du climat des affaires considèrent qu'un score inférieur à 3 sur 10 signifie un haut niveau de corruption au sein des institutions de l'Etat.

### **2.3. Variables individuelles et, organisationnelles**

Les PME récemment créés, s'activent dans le secteur tertiaire, commerce et service et se caractérisent par leurs aspects communautaires, où l'unité de production se confond largement avec la cellule familiale, et la dimension humaine devient indissociable de la logique économique. L'Entrepreneuriat algérien alors s'exprime par des formes de solidarité familiales, culturelles et religieuses<sup>8</sup>. Cette réalité est souvent une contrainte pour l'entrepreneur, car elle l'enferme dans un sorte de conservatisme et d'indépendance vis à vis de l'extérieur, ce qui peut remettre en cause la croissance de son entreprise (Bouyacoub, 2004, Tabet et Kerzabi, 2009). Plusieurs études sur la PME privée (Tablet, 2006,2010)<sup>9</sup> algérienne confirment certaines réalités :

Le mode de management des entrepreneurs est basé sur un style autoritaire caractérisé par une forte autorité et une activité soutenue, associée à l'exercice du pouvoir et à la volonté de contrôler au maximum.

La volonté de l'entrepreneur algérien à rester indépendant prime par rapport à tout projet de croissance de son entreprise (Ceci peut s'expliquer par une mauvaise maîtrise de son marché étant donné que les produits ne franchissent pas le local).

Les PME productives, sont entièrement intégrées, n'ont aucun contrat de sous-traitance, fonctionnent, plus sur stocks que sur des commandes, c'est-à-dire une méconnaissance de la demande réelle.

Concernant, le financement à court terme, la plupart des entreprises sont quotidiennement confrontées à d'énormes besoins en fonds de roulement du fait de l'insuffisance des fonds propres.

Ces nombreuses difficultés constituent un véritable goulot d'étranglement pour nos entrepreneurs, puisqu'ils ont d'une part déjà un pied trop embourbé dans l'informel<sup>10</sup>, (Bounoua, 2003) et sont d'autre part, entravées par le statut juridique de ces entreprises. Le

---

<sup>8</sup> Le patron de l'entreprise est vite confondu avec le cheikh de la tribu, selon plusieurs études, Henni (1982), Bouyacoub (2004).

<sup>9</sup> Plusieurs enquêtes dans le cadre de recherches doctorales, ont été menées au niveau de la Wilaya de Tlemcen, sur une trentaine d'entrepreneurs dont l'objectif était de comprendre leurs orientations stratégiques.

<sup>10</sup> Il consiste en la sous-déclaration concernant les ressources, les ventes et achats sans facturation, la sous-évaluation de l'activité de l'entreprise et la non déclaration de certains éléments.

CNRC<sup>11</sup> a recensé que les SARL (société à responsabilité limitée) dominent le paysage des entreprises à hauteur de 50% suivies des EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) avec 31% du total. Le reste (19%) est ainsi reparti entre les autres formes juridiques dont la SPA<sup>12</sup> (Société par actions). Ces statistiques sont d'une importance certaine du fait qu'elles décrivent suffisamment bien le visage de notre appareil de production hors secteur pétrolier. Pourtant des programmes de mises à niveau instaurés par le gouvernement visaient justement à dynamiser l'Entrepreneuriat, en l'initiant aux nouvelles bases de la gestion moderne. Toutefois ces efforts n'ont pas tellement prospéré, parce qu'ils ont occulté les vrais problèmes de l'entreprise algérienne, un construit d'une société économique et sociale.

### **3. Cadre d'étude et choix des variables**

#### **3.1. Méthodologie d'approche**

Dans le but de rapprocher le modèle étudié de Gartner à la réalité du terrain, nous avons choisi d'effectuer une enquête sur 30 entrepreneurs de la région de Tlemcen en employant une méthode quantitative dans un premier temps. Tous les items sont mesurés sur une échelle à 5 niveaux allant de « 1 = Pas du tout d'accord » à « 5 = Complètement d'accord ». Les réponses aux différents items sont recodés selon une échelle bipolaire allant de (-2) à 2 ; et la moyenne des réponses à chacun des items est ensuite calculée. La valeur (-2) correspond à l'influence la moins effective et 2 à la plus effective.

Nous avons construit le questionnaire de manière à refléter les quatre groupes de variables qui expliquent le processus entrepreneurial. Notre objectif était tout simplement de déterminer dans quelle mesure, les entrepreneurs que nous avons questionnés intégraient et réagissaient aux variables dans leurs processus entrepreneurial

Le questionnaire se divise en deux parties distinctes :

La première partie recense les caractéristiques sociodémographiques des entrepreneurs (genre, âge, niveau d'instruction, expérience professionnelle précédente) ainsi que les

---

<sup>11</sup> Centre national des registres de commerce

<sup>12</sup> Le marché financier est inopérant avec seulement 5 entreprises, ce qui représente 0.11% du PIB

caractéristiques reliées à l'entreprise elle-même (ancienneté, secteur, nombre d'employés...).

Les calculs de fréquence et des pourcentages sont effectués pour ces variables. Les croisements simples et des tests de ces deux déterminant les relations entre deux variables qualitatives sont effectuées. Les niveaux de  $p < 0.1$  sont considérés statistiquement significatives puisque l'échantillon est de petite taille.

Dans un second temps, et dans l'objectif de recouper les données fournies par les entrepreneurs interrogés des entretiens semi directifs ont été nécessaires pour révéler les facteurs ayant contribué positivement ou négativement au processus entrepreneurial notamment,

- Les caractéristiques liées à l'entrepreneur (objectifs, valeurs)
- Les caractéristiques liées à l'entreprise (exercice du pouvoir, prise de décision)
- Les caractéristiques qui ont favorisé la création (famille, opportunité)
- Les caractéristiques se rapportant à la perception de l'environnement (relations avec les institutions)

### **3.2. Présentation des résultats**

Pour une meilleure analyse et pour être le plus proche dans sa multi dimensionnalité du modèle de Gartner, nous avons choisi de présenter nos résultats sous forme de croisement de toutes les variables étudiées. A notre sens, ceci donnera plus de poids à chacune des variables, mais aussi cela nous permettra de comprendre les logiques d'action de l'entrepreneur ce qui nous conduit à déterminer le processus entrepreneurial.

L'âge moyen des entrepreneurs varie de 38 ans à 68 ans. Et la création s'est effectuée entre 1980 et 2000, l'ancienneté moyenne des entreprises est une donnée importante pour évaluer les politiques fonctionnelles, puisqu'elles se situent en phase de consolidation sur leurs marchés. La taille des PME reste majoritairement petite, puisque 70% ne dépassent pas 20 employés. Et ceci conforte la réalité puisque, 97% des PME en Algérie ne dépassent guère le seuil des 9 salariées. Pour ce qui est du niveau d'instruction, 20% des entrepreneurs interrogés, ont un niveau de formation moyenne,



seulement 6% un niveau universitaire, 58% sans niveau, sont autodidactes, ayant appris sur le tas et cela ne constitue en aucun cas un handicap. 56% de ces dirigeants ont eu leur premier emploi au sein de l'entreprise il s'agit des héritiers ex-salariés. Ce détail est important car dans certains cas, bien que la gestion soit désormais assurée par les descendants, le père fondateur est encore très présent dans les décisions de l'entreprise. 20% étaient des commerçants et seulement 3% des fonctionnaires. 37% des chefs d'entreprises interrogés ont suivi une formation technique alors que 43% ont suivi une formation commerciale, 10% seulement ont suivi des cours de management, leurs connaissances linguistiques sont intéressantes puisque 70% des chefs interrogés maîtrisent la langue française et 30% la langue anglaise.

Les PME sont pour la plupart locales et appartiennent à différents secteurs d'activité, seulement on notera une prédominance du secteur du BTP<sup>13</sup> un secteur qui a connu une forte expansion avec les différents plans de relance de la croissance. Dirigées par leurs créateurs propriétaires ou leurs enfants, ces PME sont d'origine familiale, puisque 84% s'approprient les dividendes et les avantages matériels, comme revenu, alors que 10% s'octroient seulement un salaire. Ceci s'explique d'une part par la propriété du capital soit du dirigeant ou de la famille et d'autre part par le fait que l'entrepreneur privé algérien emprunte relativement peu, par souci d'une plus grande autonomie d'action et aussi par conviction religieuse.

En effet, nous avons voulu comprendre l'impact de la religion sur sa pratique des affaires. La religion est très présente dans la vie des entrepreneurs même les plus jeunes d'entre eux. Elle est perceptible à travers le regard porté sur le travail qu'ils exécutent, c'est un acte religieux avant tout. 64%. 43,34% déclarent ne pas avoir recours à l'emprunt car c'est interdit par la religion, l'autofinancement grâce à l'apport de la famille ou des amis semble être la meilleure solution. 70% s'acquittent de la zakat<sup>14</sup> et du partage du bénéfice au profit de leurs ouvriers et 65% autorisent la pratique de la prière au sein de

---

<sup>13</sup> L'Etat s'est retiré, et a laissé place aux entrepreneurs privés, avec des marchés très alléchants, ce qui a engendré de véritables dysfonctionnements.

<sup>14</sup> 4eme principe de l'islam qui consiste à donner, une fois par an, une part déterminée du bénéfice ou d'un patrimoine.

l'entreprise (à condition de ne pas perturber les processus de production).

En ce qui concerne les décisions importantes concernant l'investissement, l'emprunt, le partenariat ou autre, les entrepreneurs interrogés agissent seuls, (60%) sur seulement une appréciation des faits, contre seulement (20%) sur la base d'études approfondies.

Pour 88% des chefs d'entreprise la recherche des financements est une préoccupation permanente, car la production dépend largement des produits de base importés.

Quant aux pratiques fonctionnelles des PME, la petite taille de l'entreprise favorise le manque de formalisme car soucieux de rester indépendants, les dirigeants repoussent toute intrusion externe et préfèrent travailler seuls. Seulement, imputer cet état de fait au seul critère de la taille serait faire preuve de myopie, puisque d'autres facteurs de contingence, selon Garand 1993 sont décisifs, comme le type d'activité, l'environnement social et culturel. Ce qui résume l'activité de la PME à la seule production. Les autres fonctions sont délaissées, et peut se justifier dans le sens où les financements sont rares, ce qui réduit les marges de manœuvre de l'entreprise, le marché déstructuré ne répondant à aucune norme ou règle, pousse à des pratiques quelque peu douteuses, des secteurs quelque peu dépassés ne nécessitant aucune compétence ,d'où une GRH embryonnaire, car par leur ancrage familial, les dirigeants instaurent des relations de travail basées essentiellement sur la confiance et le respect. La croissance est carrément écartée, entravée par la volonté de rester indépendant, en prenant le moins de risque possible, mais aussi, par une absence de vision sur le couple (produit, marché).

La perception des entrepreneurs des éléments qui constituent l'environnement algérien, à savoir, la notion de la concurrence ou la liberté d'initiative ou encore, les rôles des institutions, demeure très intéressante, car beaucoup décèlent des opportunités de création et d'extension, et affirment que la transition a effectivement favorisé et facilité la création d'entreprises, à travers des structures d'appui comme l'ANDI<sup>15</sup>, ou l'ANSEJ, seulement, le rôle des institutions reste très flou, en raison d'entraves bureaucratiques à tous les niveaux.

---

<sup>15</sup> ANDI, agence national pour le développement de l'investissement, ANSEJ, agence nationale pour le soutien des jeunes.

### **3.3. Emergence entrepreneuriale ou opportunisme vers quel processus entrepreneurial ?**

L'interprétation des informations fournies par les entrepreneurs interrogés nous laisse très perplexes quant au processus entrepreneurial. A vrai dire ce qui ressort des propos des entrepreneurs qui ont créés leurs PME dans les années 2000, l'opportunisme l'emporte de loin sur l'émergence entrepreneuriale au premier abord. En l'occurrence le processus entrepreneurial reste très fortement dépendant d'un nombre d'éléments émanant des signaux captés par les entrepreneurs. La perception de ces signaux dépend d'abord de l'encastrement de l'entrepreneur dans sa société.

L'objectif de réalisation de soi à travers sa PME est largement imprégné par des valeurs sociologiques ce qui rend les stratégies de développement très fragiles ce qui a induit un tissu des PME très peu développé et pas du tout intégré à l'économie nationale. Les entrepreneurs agissent seuls et sur des marchés très réduits, ce qui a empêché l'émergence d'une culture entrepreneuriale et qui a inhibé par conséquent, la capacité de prise de risques.

Beaucoup de pratiques continuent à brider l'initiative avec un capital privé familial trop conservateur et peu transparent La PME n'arrive pas à acquérir la taille nécessaire afin d'améliorer ses performances commerciales et techniques qui puissent la conduire vers des actions stratégiques.

Les rôles des propriétaires et des dirigeants ne sont pas clairement définis ce qui peut nuire au bon fonctionnement des relations humaines, surtout lorsque les pouvoirs relevant de la famille interfèrent sur la gestion directe de l'entreprise. Justement, la ressource humaine est aussi l'obstacle auquel se heurte en permanence les PME. Le système de formation algérien perturbé par toutes les réformes qu'il a subis n'est pas en mesure de fournir les ressources humaines de qualité requises pour un bon fonctionnement.

Eu égard aux difficultés de tous ordres qu'ils doivent surmonter au quotidien, le souci des entrepreneurs est de maintenir leurs PME en vie, et c'est pour cela qu'elles restent au stade de TPE. Leurs sorts dépendent largement d'actions à caractère législatif et réglementaire que seul l'Etat est habilité à prendre en leur faveur. Dans cette ambiance peu favorable, seules les PME bien capitalisées à leurs créations peuvent résister à toutes ces défaillances qui engendrent des

coûts faramineux que les PME sans envergure financière et managériale sont incapables d'assumer.

## **Conclusion**

L'observation de l'entrepreneur algérien dans l'exercice de ces fonctions ne peut se détacher de la structure sociale et économique à laquelle il est rattaché. La théorie de contingence illustrée par le modèle de Gartner nous a semblé appropriée dans la compréhension du processus entrepreneurial en Algérie. Car nous avons constaté que le rôle économique de l'entrepreneur est perçu d'abord dans son rôle social dans le sens où tout est organisé autour du réseau familial. Dans de nombreuses sphères de la gestion de leurs entreprises, organisation interne, gestion des salariés, partage des biens et des richesses, les entrepreneurs algériens se situent plus dans une dynamique sociale appartenant à la société. Néanmoins l'environnement économique en Algérie, a aussi contribué à façonner un Entrepreneuriat quelque peu spécifique dans le sens, où il reste à la merci de textes législatifs et des actions de l'Etat en sa faveur. C'est ainsi que, l'interaction dans le temps de toutes les dimensions proposées par le modèle de Gartner a contribué à mieux cerner l'entrepreneur algérien. Les résultats de notre enquête, confortés par des études précédentes, ont permis de conclure que l'entrepreneur est soumis à une double dynamique interne et externe en fonction de ses objectifs, de ses valeurs et compétences personnelles et organisationnelles, il oriente sa PME. Plus l'environnement devient menaçant, moins l'entrepreneur, est en mesure d'assurer une cohérence organisationnelle, au profit d'une cohérence sociale sûre.

### Référence bibliographique

- Addi L, (2004).** «Réformes économiques et obstacles politiques» In El Watan, Juin.
- Bender A-F, (2004).** «La gestion des ressources humaines dans les PME», In Cahier du Griot, p. 96-104.
- Boukhari M, (2009).** «Rôle de l'Etat vis-à-vis des TPE/PME dans un pays nouvellement adhérent à l'économie de marché : Cas de l'Algérie», Actes de 11 journées scientifiques du réseau entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, Trois rivières, Mai.
- Bounoua Ch, (2005).** «Inefficacités institutionnelles et Entrepreneuriat : le cas des petites et micro entreprises en Algérie», ouvrage collectif Entrepreneuriat, développement durable et mondialisation, sous la direction de Bacali.L et dzakat, Cluj-Napuca, les Presses de l'Université technique, Roumanie, pp125-140
- Bounoua Ch, (2003).** «Une approche institutionnelle du processus d'informalisation de l'économie algérienne». Colloque international, Privatisations et dynamiques institutionnelles en Algérie, Université de Picardie dans le cadre de l'année de l'Algérie en France, Amiens, 16-17 octobre, France.
- Boutillier S & Uzunidis D, (1999).** «La légende de l'entrepreneur», Syros, Paris.
- Bulletin (2008 ,2010),**du ministère Algérien de la PME et de l'artisanat.
- Bouyacoub A, (2004).** «Entrepreneurs et PME approches algéro-françaises», l'Harmattan, Paris.
- Charpentier P, (2004).** «Existe-il un seuil pertinent pour caractériser les très petites entreprises ?», in *Cahier du Griot*, p141-153.
- Fayolle A, (2004).** «Entrepreneuriat», Ed Dunod .
- Gartner W-B, (1985).** «A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation », *Academy of management review*, Vol.10, N° 4 ,PP,696,706
- Ferrier O, (2002).** «Les très petites entreprises», de bæck, Bruxelles.
- Gillet A & Madoui M,( 2004).** «Les entrepreneurs algériens : un groupe hétérogène entre logique familiale et logique économique», Cahier du Griot, p 125-140.
- Grim N, (2009).** «L'économie Algérienne toujours dépendante des recettes pétrolières », Mai, El Watan Economie

- Grim N, (2009).** «Sale temps pour les PME Algériennes», El Watan Economie, Novembre.
- Haddad BK, (1992).** «Entreprendre, Edition de l'agence de promotion de l'industrie», Tunis.
- Hernandez EM, (1999).** «Le processus entrepreneurial, Vers un modèle stratégique d'Entrepreneuriat». L'harmattan. Paris
- Julien P-A, ( 2008).** «Vingt ans de recherche francophone en PME et entrepreneuriat», revue internationale de PME, vol 21 n 2.
- Julien P.A & Marchesnay M, (1988).** «La petite entreprise, Vuibert» Gestion, Paris.
- Koenig C, (1998).** «Les théories de la firme», Ed. Economica .
- Marchal A, (1959).** «Systèmes et structures économiques», Paris cité par R. Hilar
- Mebtoul A, (2005).** «Le pourquoi du paradoxe baisse du pouvoir d'achat et augmentation du PIB» , El Watan économie, Juillet.
- Messeghe K & Sammut S, (2011).** «L'Entrepreneuriat», EMS éditions
- Mintzberg H, (2004).** «Structures et dynamique des organisations», Ed. D'organisation.
- Mouliner, (1988).** «La représentation sociale comme grille de lecture» , Thèse de doctorat de l'université de Provence.
- Ougherbi, (1992).** «Un modèle d'approche des déterminants de la performance des PME». Thèse de doctorat de l'université de Nancy, P. 84-85-89.
- Ould Sadegh, (1997).** «Influence du dirigeant et de l'environnement sur le développement des PME». Thèse de doctorat, Nancy2,
- Schmitt, C. (2008),** «Université et Entrepreneuriat une relation en quête de sens», Ed l'harmattan, Paris.
- Tabet aoul Lachachi W, (2006).** «L'influence des valeurs et de l'environnement sur la stratégie de l'entrepreneur privé Algérien : étude exploratoire». Thèse de doctorat en Gestion, faculté des sciences économiques de Tlemcen, Juin.
- Tabet aoul Lachachi W & Kerzabi A, (2009).** «L'entreprise familiale en Algérie de l'indépendance au conservatisme», Actes de des 11 journées scientifiques du réseau entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME.Tois rivières, Canada, Mai.
- Tabet aoul Lachachi W & Charif M, (2010).** «Contingences et limites de la GRH dans la PME algérienne». *Actes du xxieme congrès*

de GRH, « *GRH EN PME : DE LA THEORIE A LA PRATIQUE* »  
Rennes, Saint Malo, Novembre, (2010).

**Tounès A & Assala K, (2007).** «Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs algériens», 5e Congrès international de l'Académie de l'entrepreneuriat, Sherbrooke, 4 au 7 octobre.

**Rapport de la Banque mondiale (2008),** Doing Business Middle East & North Africa, World Bank, p. 4-37.

**Rapport de l'Organisation internationale du travail, (2003),** Marché du travail et emploi en Algérie, Édition Bureau de l'OIT à Alger, p. 39-43.

**Rapport no 07/61 du Fond monétaire international (2007),** Algérie : Questions choisies, Édition FMI, p. 18-20

**Verstrate T, (2000).** «Réflexions sur l'enseignement de l'Entrepreneuriat dans les composantes en sciences de gestion des universités françaises», Gestion 2000, n 3, mi-juin, pp.97-121.

**Verstrate T, (1999).** «Entrepreneuriat, connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes», L'harmattan, Paris.

**LES EFFETS CONTRASTÉS DE L'INTERVENTION DES  
LABORATOIRES PHARMACEUTIQUES ETRANGERS DANS  
LE SECTEUR ALGERIEN DE L'INDUSTRIE  
PHARMACEUTIQUE**

Ouerdia **BELLAHCENE\***

Mohamed Yassine **FERFERA\*\***

**Résumé :**

Cet article aborde la problématique liée à l'intervention des laboratoires étrangers dans le secteur pharmaceutique algérien. L'actualité plutôt que la nouveauté de ce débat témoigne de la dimension stratégique accordée par les pouvoirs publics à cette intervention dans le cadre d'une politique de l'Etat algérien orientée vers l'édification d'une industrie pharmaceutique locale. Mais, la présence des laboratoires, annoncée comme une opportunité de développement des capacités nationales, aboutit à des résultats mitigés. En nous basant sur un corpus théorique relatif aux modalités d'internationalisation et des accords interentreprises, nous avons tenté d'identifier les modes d'intervention de ces laboratoires (investissement direct ou mode hybride) et leurs effets sur le secteur de l'industrie pharmaceutique algérien et sur le groupe industriel Sidal.

**Mots clés:** Filiales, Joint-ventures, Façonnage pharmaceutique, Contrats de licence.

**Classification JEL:** L24.

---

\* Maître-assistante, Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et de Gestion, Université Mouloud MAMMERRI, Tizi-Ouzou.

\*\* Professeur, ENSSEA/CREAD.



## Introduction

L'actualité plutôt que la nouveauté du débat sur l'intervention des laboratoires pharmaceutiques étrangers dans le secteur pharmaceutique algérien témoigne de la dimension stratégique accordée par les pouvoirs publics à la fois à cette intervention et à ses modalités comme point central de la politique industrielle nationale.

En effet, depuis la libéralisation du secteur en 1990, les pouvoirs publics ont affiché la ferme volonté de développer une industrie pharmaceutique algérienne. Cette volonté a déterminé l'ensemble des actions mises en œuvre: la libéralisation du secteur, le désengagement

de l'Etat des fonctions stratégiques de production, d'importation et de distribution de gros des produits pharmaceutiques et l'ouverture du marché aux privés nationaux et étrangers. Toutes ces actions sous-tendent une logique commune: créer une dynamique et développer une industrie pharmaceutique algérienne. Pour ce faire, l'un des axes majeurs sur lequel se base la stratégie des pouvoirs publics est l'intervention des laboratoires étrangers. Cette intervention est incontournable pour créer « *un avantage de stratégie industrielle à long terme* » (Urban, 2005). Les pouvoirs publics ont accordé depuis, une attention soutenue à cette intervention. Cependant, L'intervention des laboratoires étrangers, annoncée comme une opportunité de développement de l'industrie pharmaceutique nationale, a-t-elle eu les effets escomptés ? Telle est la question à laquelle cet article se propose de répondre.

Cet article comprend trois parties. La première traite de la Problématique de la course à l'implantation des laboratoires pharmaceutiques et la réorganisation du secteur pharmaceutique algérien. La seconde présente la méthodologie de la recherche. La troisième développe les résultats de la recherche et leur interprétation.

### 1. Les fondements de l'étude

Le secteur de l'industrie pharmaceutique est le secteur qui englobe les activités de recherche, de développement, de production et de commercialisation des produits pharmaceutiques. C'est un secteur fortement réglementé et les médicaments sont des biens dont les modalités de tarification et de commercialisation sont encadrées par des procédures réglementaires strictes (Hamdouch et Perrochon, 200).

Dans un premier temps, nous analyserons les mutations opérées

dans les secteurs mondial et national. Dans un second temps, nous présenterons le cadre conceptuel dans lequel s'insèrent les formes d'intervention des laboratoires étrangers en Algérie.

### **1.1. Le contexte sectoriel**

Les enjeux de l'industrie pharmaceutique dans les pays développés et les pays en développement sont différents. Si la stratégie de développement des laboratoires mondiaux est axée sur le renforcement de la capacité d'innovation et la recherche d'une taille critique à l'échelle de la planète, pour les pays en voie de développement (l'Algérie en l'occurrence), les enjeux convergent vers la nécessité de développer une industrie pharmaceutique nationale par substitution de la production locale aux importations, la satisfaction des besoins de santé en expansion et la rationalisation des dépenses de la sécurité sociale.

#### **1.1.1. L'industrie pharmaceutique mondiale**

L'industrie pharmaceutique est l'un des secteurs les plus dynamiques grâce à un marché mondial aux perspectives de forte croissance. Plusieurs facteurs, en effet, augurent une dynamique soutenue grâce aux nouvelles technologies de recherche, à la demande de soins non encore satisfaits, aux coûts des nouveaux traitements et bien sûr au dynamisme des pays émergents<sup>1</sup> qui apportent de nouveaux relais de croissance prometteurs. Cependant, le contexte actuel fait apparaître plusieurs facteurs qui rendent le marché plus incertain.

Le premier de ces facteurs est lié à la crise d'innovation et la baisse de la productivité de la recherche et de développement. En effet, les activités de recherche et développement représentent un levier stratégique de l'industrie pharmaceutique. Or, ces processus deviennent de plus en plus longs (12 à 15 ans pour la mise sur le marché d'une molécule) et de plus en plus coûteux (800 millions et 1,2 milliard<sup>2</sup> de dollars) (Allary et Ozdowski, 2008).

Le second est la concurrence des médicaments génériques. La plus part des laboratoires font face à la tombée dans le domaine public d'un

---

<sup>1</sup> Les pays émergents : Brésil, Chine, Inde, Indonésie, Mexique, Russie et Turquie.

<sup>2</sup> D'après ces auteurs, le coût deux fois supérieur est une moyenne et inclut le coût de l'échec.

nombre important de brevets de leurs blockbusters<sup>3</sup> et à la montée en puissance des génériques<sup>4</sup>.

Le dernier a trait aux politiques prônées pour la réduction des déficits des systèmes de santé. Ces politiques de rationalisation se traduisent par une pression à la baisse sur le prix des médicaments de prescription et par de fortes incitations à l'accroissement de la part des génériques dans la consommation pharmaceutique (Hamdouche et Perrochon, 2000).

Alors, pour préserver leurs revenus et restaurer la pleine capacité d'innovation, les laboratoires sont contraints d'adapter leur stratégie et leur organisation. L'objectif visé est de combler les piplines<sup>5</sup> par des molécules véritablement innovantes.

Les aspects de la stratégie adoptée sont nombreux. Trois sont essentiels. Le premier est la focalisation sur les produits de spécialité à fort potentiel de croissance et promus vers l'hôpital ou les médecins spécialistes. Ce sont « *les blockbusters de niche*<sup>6</sup> ». Ces produits de spécialité ont contribué à 62% de la croissance du marché en 2006 (Allary et Ozdowski, 2008). Ce sont pour la plus part des médicaments issus de biotechnologies.

Le deuxième concerne les choix organisationnels auxquels les laboratoires sont contraints. Le consensus établi depuis quelques années, est le large mouvement de concentration que connaît cette industrie (Mauvertuis, 1999); le recentrage sur les activités stratégiques et le transfert d'usines de production à des façonniers (sous-traitants); l'ouverture de plusieurs centres de recherche et d'essais cliniques en Chine, en Inde, à Singapour et dans les pays de l'Europe de l'Est et la conclusion de plusieurs alliances et/ou d'accords de partenariats soit entre les laboratoires soit avec les sociétés de biotechnologies.

Enfin, le troisième aspect réside dans l'expansion géographique sur de nouveaux marchés opérée par les laboratoires pour préserver et augmenter le chiffre d'affaire de l'industrie pharmaceutique.

Dans ce contexte en pleine mutation, le secteur pharmaceutique algérien garde un caractère essentiel par les changements opérés dans

---

<sup>3</sup> Blockbusters : molécules dont le chiffre d'affaires dépasse 1 milliard de dollars.

<sup>4</sup> Les génériques: Sociétés spécialistes dans la production des médicaments génériques

<sup>5</sup> Piplines : nombre de molécules en développement.

<sup>6</sup> Les bolckbusters de niche sont «une molécule complexe souvent d'origine biotechnologique ciblant une pathologie rare ou complexe pour laquelle il existe d'importants besoins non satisfaits » (Allary et Ozdowski, 2008).

sa structure et dans sa dynamique concurrentielle après sa libéralisation et son ouverture à la concurrence à partir de 1990.

### **1.1.2. Le secteur pharmaceutique algérien dans ce contexte en pleine mutation**

Pour mieux appréhender la situation actuelle et les mutations en cours dans le secteur pharmaceutique algérien, il est important de distinguer deux périodes: la première (1969-1990) correspondant au monopole public et la seconde (après 1990) correspondant à celle de sa libéralisation qui a conduit à un certain nombre de ruptures radicales par rapport au fonctionnement antérieur.

Durant la première période, le secteur a été fondé presque exclusivement sur les attributs de la puissance publique. De 1969 à 1982, l'Etat a accordé le monopole public à la Pharmacie Centrale Algérienne afin de commercialiser, de produire et de distribuer auprès des structures de santé publique et à travers les réseaux de détail représentés par les officines d'Etat et les pharmacies privées (CNES, 2003).

En 1982, et dans le cadre de la restructuration des entreprises publiques, la Pharmacie Centrale a été restructurée pour donner naissance aux trois pharms à vocation régionale chargées de l'approvisionnement des établissements hospitaliers et de l'ensemble du secteur officinal public et privé (Kaddar et Touat, 1997) et à l'entreprise nationale de production pharmaceutique (ENPP) créée par le décret 82/61 promulgué en avril 1982. C'est cette entreprise qui a été transformée par la suite en entreprise publique économique, société par actions, entreprise de production pharmaceutique «EPE/SPA SAIDAL» créée en 1989.

A cette période, le secteur pharmaceutique était «*un secteur vital réservé à l'Etat et à ses démembrements* » malgré l'existence avant 1990, de deux codes des investissements de 1963 (institué par la loi n°63-77 du 23 Juillet 1963) et de 1966<sup>7</sup> (institué par l'ordonnance n°66-284 du 15 septembre 1966<sup>8</sup>) et de deux textes de lois sur les

---

<sup>7</sup> L'investissement étranger était sollicité pour la création de « *sociétés d'économie mixtes* » dans les secteurs productifs. La politique officielle face à l'investissement est caractérisée par l'obligation de création d'économie mixte où le contrôle des nationaux est majoritaire.

<sup>8</sup> Journal officiel du 17 septembre 1966.

« sociétés d'économie mixte » de 1982<sup>9</sup> et de 1986<sup>10</sup>).

Le secteur était régi par le dispositif réglementaire relatif aux produits pharmaceutiques et se référait à titre principal à la loi n°85-05 du 16 février 1985 relative à la protection et à la promotion de la santé.

Ainsi, à l'ouverture du marché, l'entreprise publique Sidal était la seule entreprise qui possédait à la fois l'outil de production, l'expérience, les ressources humaines et un savoir-faire dans certaines formes galéniques. La politique d'importation reposait sur un contrôle central de l'approvisionnement du marché, s'appuyant sur un monopole étatique à l'importation et à la distribution de gros des produits pharmaceutiques (Oufriha, 1992).

Cette situation allait connaître une mutation à la promulgation de la loi 90-10 du 14 avril 1990<sup>11</sup> sur la monnaie et le crédit qui consacre la liberté d'investir et la loi 90-16 du 07 août 1990 qui autorise l'installation en Algérie de grossistes concessionnaires habilités par agrément à effectuer des importations des marchandises destinées à la revente.

Quatre aspects de cette mutation semblent être importants car ils ont affecté la structure du secteur et sa dynamique concurrentielle de manière profonde.

Le premier aspect est l'évolution du contexte réglementaire global.

En effet, l'Etat (puissance publique) a élaboré à partir de 1990 plusieurs textes de lois. L'objectif ciblé est l'attrait des investissements directs étrangers et nationaux (décret législatif n°93-12 du 05 octobre 1993, relatif à la promotion de l'investissement, l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001, relative au développement de l'investissement et l'ordonnance n°06-08 qui modifie et complète l'ordonnance de 2001). Cependant, la politique de laisser-faire a connu un revirement en 2009, par les mesures de la loi de finance complémentaire relatives à l'investissement (ordonnance N°9-01 du 22 juillet 2009) qui stipulent que les capitaux étrangers ne peuvent être investis que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident est majoritaire (51% au moins du capital social).

Dans ce contexte réglementaire général, plusieurs textes juridiques et législatifs régissant le secteur pharmaceutique ont été promulgués.

---

<sup>9</sup> La loi 82-13 du 28 août 1982

<sup>10</sup> La loi 86-13 du 19 août 1986

<sup>11</sup> Journal officiel de la république algérienne n° 16, Mercredi 18 avril 1990

L'obligation d'investir dans la production exigée (arrêté N°46 du Ministre de la santé en date du 07 octobre 1998), puis levée (arrêté du Ministre de la santé en date du 06 juin 2005), l'interdiction de l'importation de 128 des médicaments produits localement (circulaire de septembre 2003) puis son annulation en 2005, son rétablissement en 2008 (l'arrêté ministériel du 30 octobre 2008, faisant obligation d'investir dans la production locale et interdiction de l'importation des médicaments produits localement).

Le deuxième aspect concerne la réorganisation du secteur public<sup>12</sup> (la dissolution des trois Pharms en 1997 et la création de Digromed<sup>13</sup> et de l'Endimed<sup>14</sup>, la création de la pharmacie centrale des hôpitaux<sup>15</sup> et la transformation de l'entreprise de production pharmaceutique Sidal en groupe industriel le 02 février 1998).

Le troisième aspect de cette reconfiguration est l'ouverture du secteur aux privés nationaux. Ils ont émergé et se sont vite développés dans l'activité d'importation et la distribution de gros des produits pharmaceutiques, suite à la mise en application de la législation sur le commerce extérieur et du décret exécutif n°92-285 du 6 juillet 1992 relatif à l'autorisation d'exploitation d'un établissement de production et/ou de distribution de produits pharmaceutiques. D'après Kaddar et Touat (1997), le secteur privé a développé une stratégie offensive de conquête de marché. L'UNOP (2005) parle de « *prise de contrôle* » du privé.

Quelques privés nationaux ont investi dans la production des médicaments génériques (Biopharm, Mérinal, LPA, Salem, Fraters, etc). Amalou et Dahache (2007), ont recensé 38 entreprises de fabrication et 96 entreprises de conditionnement. Ce sont de petites et moyennes entreprises établies en général dans des locaux adéquats et dotés d'un matériel de grande qualité et d'un personnel souvent jeune, nanti de diplômes de base de valeur, complétés par des formations soit dans des écoles ou universités étrangères, soit de formations spécifiques données en Algérie ou dans des firmes pharmaceutiques

---

<sup>12</sup> Lire à ce propos les publications de l'Unop (2005).

<sup>13</sup> Digromed (spécialisée dans la distribution de gros et qui a débuté ses activités en 1998), elle a été dissoute en 2009.

<sup>14</sup> Endimed (spécialisée dans la distribution de détail, créée en 1997) est également dissoute et a cédé ses officines au profit de pharmaciens diplômés

<sup>15</sup> La pharmacie centrale des hôpitaux (chargée d'approvisionner en médicaments les structures hospitalières du secteur public)

étrangères avec lesquelles elles sont en relation contractuelle (Lejeune et Boutouchent, 2007).

Ces entreprises ont créé un capital relationnel avec les laboratoires étrangers pour les plans d'importation, des accords de façonnage et d'achats de licence pour la fabrication des génériques. Le dernier aspect est l'intervention des laboratoires pharmaceutiques étrangers. Les laboratoires sont américains, français, danois, jordaniens, koweïtiens, allemands, turcs, etc. Dans leur processus d'internationalisation, les formes d'intervention de ces laboratoires sont diverses: les opérations d'exportation, les opérations d'investissements directs par l'implantation ex-nihilo de filiales, sur le territoire algérien et/ou la conclusion de divers contrats de coopération (joint-ventures, contrats de licence et de façonnage).

## **1.2. Le cadre théorique**

Le cadre théorique dans lequel s'inscrit notre recherche est celui relatif aux logiques de développement international des entreprises dans un contexte de mondialisation économique et d'intégration croissante des espaces économiques régionaux. Les entreprises multiplient leurs investissements à l'étranger, créent des réseaux multiples et diffus par alliances, associations, prises de participation création d'entreprises conjointes (Grepsey, 1989), et choisissent entre les systèmes contractuels de transfert de savoir-faire et les investissements directs à l'étranger (Mayhofer, 2007).

Les investissements directs se font par l'implantation de filiales de distribution ou de production. Une filiale est une unité de production de nationalité locale indépendante juridiquement de la maison mère et contrôlée majoritairement par celle-ci (Boutat, 1989). Cette implantation engendre des coûts fixes et un engagement à long terme. La deuxième forme de présence est le mode hybride (Menard, 1997). Ce mode de gouvernance concerne une classe de structures qui assurent le pilotage de transactions impliquant une dépendance significative entre actifs détenus par des unités autonomes et dont le caractère central est le partage d'actifs matériels et immatériels qui donne aux partenaires un droit de contrôle qui même s'il n'est pas exercé est toujours effectif (Kogut, 1988).

Mais si la procédure de mise en contact est la même (accord de coopération), la portée de ces accords peut être différente. L'accord n'a pas la même signification ou le même impact s'il intervient dans le

contexte d'une joint-venture ou dans le cadre d'un accord sans engagement stratégique global à priori (Morin, 1994).

Une joint-venture est une forme d'alliance entre entreprises (Meschi, 2009). Un accord qui s'inscrit dans le contexte d'une joint-venture ou filiale commune porte sur des actifs centraux, découle d'une perspective stratégique et s'inscrit dans la durée. Les entreprises mettent en commun, échangent ou mettent à disposition des ressources et restent des entités indépendantes (Garrette et Dussauge 1991). C'est dans cette mise en commun de ressources que réside justement tout l'intérêt de la conclusion d'une joint-venture. Pour Ghertman (2004), cette combinaison de ressources cible des objectifs conjoints. Mais, avoir des objectifs conjoints ne signifie pas pour autant que les intérêts soient identiques pour les deux parties. En effet, les partenaires recherchent dans l'alliance des complémentarités stratégiques clairement différentes (Meier et Missonier, 2009).

Contrairement aux joint-ventures, les contrats de licence sont un transfert des droits sur un produit concernant son développement, sa production, sa commercialisation. Ils sont circonscrits autour d'un but précis et sont caractérisés par une structure organisationnelle très souple. Les contrats de licence sont plus souples sur le plan de l'engagement et de la gestion. Ce sont des contrats temporaires à travers lesquels l'apport en informations techniques et en savoir-faire devient un substitut à l'investissement sous sa forme classique (Boutat, 1989), et organisent la diffusion des connaissances tout en aménageant un droit à rémunération en faveur des innovateurs. Les accords de licence portent non seulement sur le transfert de droits d'usage d'un brevet, mais sur le transfert d'autres ressources (matières premières, assistance technique, conseil, formation) (Brousseau, 2001).

Le secteur de l'industrie pharmaceutique, a connu un développement rapide des alliances qui intègrent différentes formes de complémentarité et d'échanges des compétences scientifiques, de ressources en infrastructures en amont et en aval de l'ensemble du processus de R&D<sup>16</sup> et de ressources financières nécessaires à la

---

<sup>16</sup> Pouvoir disposer de centres spécialisés en essais thérapeutiques à grande échelle et la mise en œuvre de ressources marketing et de réseau de distribution dense et étendu géographiquement. L'entreprise reconnue et identifiée comme ayant un fort potentiel d'innovation sur le marché joue le rôle de signal vis-à-vis des marchés financiers.



réalisation du processus de R&D jusqu'à la mise sur le marché<sup>17</sup> (Sultan-Taieb, 2007). D'après l'auteur, les formes juridiques dominantes sont les joint-ventures et les contrats de licence.

Une autre stratégie que les laboratoires pharmaceutiques ont adoptée depuis quelques années est l'externalisation de la production. Cette stratégie de rationalisation industrielle est matérialisée par le transfert d'usines de groupes pharmaceutiques vers les sous-traitants, spécialistes de la production industrielle. Ce sont les façonniers qui se posent de la sorte en véritables producteurs spécialistes capables d'allier à la fois qualité de la production, flexibilité, respect des contraintes environnementales, mais aussi, bien sûr, maîtrise de coûts (Bio Santé, 2008).

Le façonnier est du point de vue juridique, celui qui intervient comme sous-traitant pour la fabrication de la spécialité pharmaceutique, au profit de l'exploitant du médicament. Toutefois, Caseau (2005), fait une distinction entre le statut de fabricant au sens strict (le façonnier va uniquement se restreindre à la fabrication d'une spécialité déjà connue et mise sur le marché) et le statut de co-auteur d'une création industrielle (ou le façonnier est véritablement un partenaire stratégique). Par ailleurs, la production des génériques est de plus en plus confiée à des façonniers.

## **2. La méthodologie de recherche**

Cette recherche est centrée sur les modes d'intervention des laboratoires pharmaceutiques étrangers et leurs effets sur le secteur de l'industrie pharmaceutique national. A cet effet, nous avons d'abord, axé notre recherche bibliographique sur les stratégies d'internationalisation des firmes et leurs modes de présence à l'étranger (Boutat, 1989, Grespy, 1989, Mayrhofer, 2007). Notre étude s'est focalisée sur les investissements directs, les co-investissements ou les accords contractuels. Aussi, l'exportation qui est une forme importante d'intervention des laboratoires en Algérie n'est pas prise en considération.

Ensuite, et à partir de nombreux travaux sur le secteur de l'industrie pharmaceutique (Hamdouch et Perrochon, 2000, Hamdouch et Dépret, 2000, Taieb, 2007 et Eurasanté, 2008), nous avons étayé les différentes

---

<sup>17</sup> Nouer une alliance pour générer de nouvelles formes de financement : de façon directe (le financement du processus de recherche et développement pour une molécule spécifique) et de façon indirecte, car le fait de nouer des alliances avec une

mutations de l'industrie pharmaceutique mondiale qui ont confronté les laboratoires à des choix stratégiques (innovation, recentrage thérapeutique, la recherche de la taille critique à l'échelle de la planète) et à des modes d'organisation (fusion, acquisition, alliances avec les sociétés de biotechnologie, externalisation).

Enfin, dans ce contexte mondial en mutation, nous avons mis en exergue, les spécificités du secteur pharmaceutique national à partir de plusieurs travaux sur le secteur algérien (Oufriha, 1992 ; Kaddar et Touat, 1997 ; Kernane, 2006) et plusieurs publications professionnelles (CNES, 2003, UNOP, 2005, Amalou et Dahache, 2007, Ubifrance, 2009, Rapport sectoriel, 2011 et les rapports de gestion du groupe Sidal). En effet, nous avons fait ressortir les caractéristiques du secteur dans le cadre du monopole public (1969-1990) et après sa libéralisation.

Nos investigations empiriques ont consisté d'une part, à détailler les données construites à partir des sources secondaires (citées ci-dessus). Nous avons identifié l'origine des laboratoires, leurs dates d'installation et leurs modes d'intervention. Ces détails ont pu être obtenus de deux manières: par le site WEB des filiales et des joint-ventures des laboratoires étrangers qui ont opéré soit un investissement direct (création de filiales), soit un co-investissement (les joint-ventures) ou la signature de contrats (de licence ou de façonnage pharmaceutique) avec les entreprises privées nationales en général et le groupe Sidal de manière plus spécifique.

D'autre part, d'autres données sont obtenues par des sources primaires. En effet, des entretiens ont été menés au niveau du groupe Sidal (la répondante principale est la responsable de la direction de partenariat). Ces entretiens ont porté sur les conditions d'émergence des accords de partenariat, les motivations à la base de ces accords et leur portée stratégique. D'autres entretiens ont été effectués au niveau des joint-ventures Pfizer-Sidal-Manufacturing, Taphco et les responsables (algériens) des filiales Aldaph et El Kendi. Ces entretiens ont porté sur les aires thérapeutiques couvertes, les produits fabriqués et le nombre d'emploi créés et les perspectives de développement des filiales en Algérie.

Toutefois, l'étude s'est heurtée à de nombreuses difficultés pratiques. Le contenu des accords de partenariat n'est pas dévoilé. Plusieurs informations sont restées confidentielles.

### 3. Les résultats de la recherche

Depuis son ouverture à la concurrence, le secteur pharmaceutique algérien a connu plusieurs transformations et les choix stratégiques opérés par les laboratoires ne sont pas sans conséquences sur cette industrie nationale.

#### 3.1. Les enjeux et objectifs des laboratoires

L'intérêt porté par les laboratoires étrangers pour le marché algérien, découle à la fois, de sa taille considérable (estimée à 2,5 milliard de dollars US en 2010 selon le rapport sectoriel de 2011), par les moteurs de croissance indéniables (35,9 millions d'habitants en 2009, le vieillissement de la population, la transition épidémiologique que connaît le pays et par l'extension de la couverture sociale due à l'assurance maladie et l'adoption du système du tiers payant) et par le potentiel considérable de l'investissement de soins de santé.

A cet effet, ce marché porteur semble être une opportunité de développement pour les laboratoires étrangers. L'enjeu stratégique de ces laboratoires est la recherche de la taille critique et une redéfinition de nouvelles frontières géographiques (Hamdouch et Depret, 2000) et une extension des marchés de référence de leurs produits.

Pour l'Algérie, l'enjeu est autre. En effet, les pouvoirs publics ont affiché la ferme volonté de développer l'industrie pharmaceutique nationale. Cependant, les ressources et les compétences des entreprises nationales se sont révélées insuffisantes (la production est très peu développée et de faible valeur technologique). Cet état de fait, a incité les pouvoirs publics à reconnaître le bénéfique potentiel de l'intervention des laboratoires étrangers.

Mais, la « *politique incitative* » pour encourager l'investissement dans la production est restée sans écho, malgré la signature de plusieurs contrats de joint-ventures avec le groupe Sidal en 1994. L'activité d'importation, par contre, a véritablement connu un développement rapide. La promulgation de l'obligation d'investir dans la production (arrêté N°46 du Ministre de la santé en date du 07 octobre 1998) après deux ans d'importation allait modifier la donne. Ainsi la plus part des unités de production ont été construites à partir de 1998 et les projets du groupe Sidal se sont effectivement mis en œuvre à partir de cette date.

Cependant, la levée de l'obligation d'investir et de l'interdiction

d'importation (l'arrêté du ministère en date de 30 Septembre 2003) par le ministre en poste en 2005 allait avoir des répercussions majeures sur le secteur. Plusieurs projets d'investissements ont volé en éclats. «*Avec la levée de cette obligation, plusieurs laboratoires ont fait marche arrière* » (la responsable de la direction de partenariat de Saidal, 2007). Ce comportement opportuniste témoigne de la précarité des accords et de la difficulté d'amorcer le développement au travers d'un cadre juridique et réglementaire. Boutin et Le Cren (2004) désignent ce type de relations par le partenariat d'opportunité. En 2008, l'obligation d'investir et l'interdiction d'importation des médicaments produits localement en quantités suffisantes ont été réactivées (encore une fois).

Ces inconstances dans la réglementation et les changements<sup>18</sup> à la tête du ministère de la santé, de la population et de la réforme hospitalière ont affecté la cohérence de la politique de régulation notamment les domaines essentiels liés à la disponibilité et l'accessibilité des produits, et surtout le développement de l'industrie pharmaceutique nationale.

Mais, malgré cet environnement mitigé, plusieurs unités de production ont été mises en œuvre. Celles des opérateurs privés, des PME pour la majorité, des filiales des laboratoires étrangers ou des unités en joint-ventures<sup>19</sup> avec le groupe Saidal.

### **3.2. Les filiales du secteur pharmaceutique algérien**

De nombreux laboratoires interviennent sur le marché algérien par des opérations d'exportation. En revanche, ceux qui ont réalisé des investissements directs sont au contraire peu nombreux. Rappelons que les filiales sont des implantations industrielles qui produisent les produits des laboratoires étrangers. Les plus importantes sont :

- La filiale de Sanofi-Aventis située à Ain Benain produit une gamme très large de médicaments. L'objectif de cette filiale est d'obtenir 30% de part de marché des médicaments et de constituer un groupe privé, d'encourager la production locale et la formation proposée aux professionnels de la santé en diabétologie et oncologie (médecins, pharmaciens et spécialistes).

---

<sup>18</sup> 08 ministres en 10 ans, le dernier nommé en septembre 2012.

<sup>19</sup> Le privé national n'a pas conclu de joints venture avec les laboratoires étrangers. Un seul projet entre Biopharm et Astra Zeneca qui est en projet

- La filiale du laboratoire Glaxo Smith Kline créée en 2005 à Boudouaou, d'un montant de 21 millions d'Euros. Emploie 200 personnes et produit des antibiotiques de Glaxo Smith Kline (Clamoxyl, Augmentin, Floxapen). Tous ces médicaments sont des princeps.

- Aldaph, la filiale du laboratoire Novo Nordisk créée en décembre 2004. Le coût d'investissement est de 700 millions de dinars. Son objectif est la couverture progressive des besoins nationaux en comprimés essentiels pour les diabétiques de type 2. C'est la première usine en Afrique du Nord et elle emploie une centaine d'employés.

- Trust Pharma, une filiale du groupe jordanien Hikma est installée en Algérie depuis 2003. Le coût d'investissement est de 7,5 millions de dollars. Elle produit localement 60% des médicaments commercialisés en Algérie. L'unité de Staouéli emploie 200 employés de compétences algériennes.

- Dar Al Arabia, du laboratoire Hikma, pour la fabrication de produits pénicilliniques. Est basée dans la ville nouvelle de Sidi Abdellah. Il s'agit d'un engagement de 50 millions de dollars US et une capacité de production de 20 millions de flacons par an.

- Sandoz, du groupe suisse Novartis située à Dar El Baida. Elle emploie une centaine de personnes.

D'après Business Monitor International (2011), ces filiales constituent la force dominante du marché algérien (la filiale de Sanofi-Aventis possède 20% de part de marché en 2008, celle de Glaxo Smith Kline 07,5% et Hikma est classée quatrième grand groupe en part de marché). De plus, ces trois laboratoires ont pour projet d'intensifier leurs investissements sur le long terme et de consolider leurs positions: Sanofi-Aventis et Hikma ont pour projet la construction de deux autres unités de production et le laboratoire Pfizer,<sup>20</sup> la construction du centre de recherche en biotechnologie de Sidi Abdellah).

Dans cet environnement concurrentiel, le groupe Sidal a fait de la coopération avec les laboratoires étrangers un pilier stratégique pour assurer son développement. Le choix du groupe Sidal se justifie d'une part, par son importance stratégique comme opérateur historique et comme vecteur de la politique des pouvoirs publics. D'autre part, par le portefeuille d'accords que le groupe s'est composé et qu'il est le seul à posséder (à ce jour).

---

<sup>20</sup> Avec d'autres laboratoires américains.

### **3.3. Les accords entre le groupe Sidal et les laboratoires étrangers**

La stratégie du groupe dans le domaine du partenariat vise à développer le savoir-faire et élargir sa gamme de produits. L'élaboration de deux plans stratégiques, pour les périodes 1998-2005 et 2002-2011 ont pour objet la croissance de la rentabilité des capitaux et l'optimisation de la création de la richesse en investissant dans la gamme qui permet le meilleur rapport input-output (Rapport de gestion, 2003).

Le groupe Sidal a conclu trois types d'accords: les joint-ventures, les contrats de licence et les contrats de façonnage pharmaceutique.

#### **3.3.1. Les joint-ventures**

Ces accords portent sur la création de 07 (sept) sociétés de droit algérien dont l'objet est la réalisation de projets industriels pour la production des gammes des différents partenaires étrangers. Les objectifs fondamentaux sont le transfert de savoir-faire, une rentabilité escomptée des projets (8% et 10% des sommes investies par Sidal) et l'élargissement de la gamme de médicaments fabriqués. Le montant des investissements projetés est de 120 millions de dollars US et une capacité de production de 120 millions d'unités de ventes. Le tableau n°1 (en annexe) fait état des accords noués par le groupe en 1998 et 1999.

Ces joint-ventures sont conclues entre le groupe Sidal et les laboratoires Pfizer, Rhône Poulenc, le groupement pharmaceutique européen, Dar Al Dawa, Acdima, Glaxo Wellcome et Novo Nordisk. Nous avons identifié trois caractéristiques importantes de ces joint-ventures: la première est une structure de propriété (la répartition du capital entre les partenaires) déséquilibrée et à l'avantage des partenaires étrangers. Cette répartition de 70/30 peut conduire à des conflits et à des risques de paralysie dans la prise de décision.

La seconde caractéristique concerne les positions concurrentielles et les effets de taille qui peuvent générer des difficultés spécifiques en termes d'asymétrie et donc de répartition des tâches et de pouvoir.

La troisième est la dépendance de Sidal vis-à-vis de ces laboratoires pour trois actifs essentiels à son métier de base: les principes actifs, les équipements et le savoir-faire spécifique. Cette dépendance assure des flux de revenus importants pour les laboratoires étrangers en plus de l'ensemble des avantages consentis par les pouvoirs publics pour

encourager les investissements dans la production.

Comment ces joint-ventures ont-elles évoluées depuis 1999 ?

- La « PSM » avec le groupe Pfizer est entrée en activité en 2003. Ses créneaux sont la production, la distribution et la formation médicale. D'une capacité de production de 6 à 8 millions d'unités de vente entre 2003 et 2009, la joint-venture a décidé d'une part d'augmenter sa production, son personnel et d'autre part d'investir dans le médicament générique et les produits biotechnologiques.

- Rhône Poulenc Sidal (RPS21) est devenue «Aventis-Pharma-Sidal » (A.P.S) en 1999, l'usine a été inaugurée le 23/06/2002 et a connu un réel effort de montée en cadence. Le rapport de gestion de l'année 2005 met en exergue un « volume global produit durant l'année 2005 qui est de 12 millions d'unités de vente, représentant +47% par rapport au volume global produit durant l'année 2004». En 2006, «le volume total produit est de 15 millions d'unités de vente, soit +25% par rapport aux réalisations de l'année précédente» (Rapport de gestion 2006). En 2010, l'objet de la joint-venture est redéfini et le nom de la société a été modifié. Elle est devenue «Winthrop-Pharma-Sidal» pour la production des médicaments génériques de qualité Sanofi-Aventis sous la marque Winthrop.

- Somedial contrôlée par le groupe pharmaceutique algérien<sup>22</sup> en 2009. Elle est devenue depuis cette date la quatrième filiale du groupe Sidal.

- Taphco est le projet qui a connu le plus long retard dans la réalisation. Ce projet est en « hibernation » (rapport de gestion, 2011).

- Sidal-Glaxo Wellcome: les termes du contrat ont été revus en 1999. Le laboratoire Glaxo Wellcome a décidé de renforcer sa position dans la joint-venture Somedial.

- Saidar, devenue Joras a été mise en marche en 2002. Elle produit les gouttes ophtalmiques, auriculaires et nasales. Mais, ses objectifs d'après le rapport de gestion (2011) sont en deçà des objectifs escomptés.

- Aldaph, le projet le plus important par le montant de son investissement et sa capacité de production n'a pas abouti. Sidal,

---

<sup>21</sup> Cette joint-venture a subi de plein fouet a subit les effets des fusions des groupes français avec le laboratoire Hoshst en 1999 pour donner naissance à Aventis.

<sup>22</sup> La résolution de cession des parts est exécutée lors de l'assemblée générale ordinaire du groupe Sidal tenue le 28 juin 2009.

actionnaire minoritaire s'est retiré en 2002. En 2004, le laboratoire Novo Nordisk a créé la filiale qui a gardé le même site (Tizi- Ouzou) et la même appellation « ALDAPH ».

Finalement, seules deux joint-ventures sur les sept conclues en 1998 et 1999 semblent pertinentes. Ce sont celles conclues avec le laboratoire Pfizer et le laboratoire Sanofi-Aventis.

### **3.3.2. Les accords de façonnage pharmaceutique de Sidal**

L'activité de façonnage porte sur la réalisation des produits des partenaires, pour leur compte dans les ateliers de Sidal. Le groupe fabrique des produits déjà mis en vente par les laboratoires donneurs d'ordre. Le tableau n°2 (en annexe) présente la production globale de Sidal et la part de la production dans le cadre du façonnage dans cette production au cours de la période de 2003 à 2009.

La production dans le cadre du façonnage a évolué en dents de scie. Évaluée à 5.116.632 Unités de ventes pour une valeur de 116.464.647 DA en 2003 (4% approximativement de la production totale), elle a baissé en 2004 (2,5%). La proportion de la production dans le cadre du façonnage dans la production totale a connu une réelle augmentation entre 2005 et 2007 (6%, 12% et 13%). En 2008, cette proportion a baissé de moitié (6%), pour reprendre timidement en 2009.

Dans la période considérée (2003 à 2009), le portefeuille des clients étrangers se limite à trois (03) clients comme le montre le tableau n°3 (en annexe): Pfizer (un seul contrat en 2003). Aventis Pharma est le seul qui a gardé un flux d'affaire avec le groupe Sidal 54%, 4%, 14% et 5%). Bien que, ce n'est qu'en 2003 que le contrat est important. La part du partenaire jordanien Dar Al Dawa est insignifiante (7% en 2003, 1% en 2005, 2006, 2007, 2008 et 2009).

Ainsi donc, le groupe n'a pas élargi sa clientèle dans le sens où le volume de la production dans le cadre du façonnage dépend dans une large mesure d'un ou de deux clients importants différents des clients précédents. En 2010, le groupe Sidal a décidé d'arrêter le façonnage. Le groupe n'a pas donné à cette activité une perspective stratégique étant donné qu'il ne fait qu'exécuter les contrats de façonnage.

### **3.3.3. Les contrats de licence**

Le groupe Sidal a signé plusieurs contrats de licence avec plusieurs laboratoires. En 1994 déjà, le groupe avait adopté ce mode de contrats



pour la fabrication des produits sous licences. Le but est le transfert d'un savoir-faire à travers l'assistance technique assurée par le laboratoire étranger. La production de ces médicaments est assurée dans les ateliers des filiales du groupe Sidal.

- En 1994, Sidal a signé un contrat avec le laboratoire français «*Salvay Pharma*» (La réalisation du «*Duspatalin*», de «*l'Acidrine*», «*Algesal*» pommades et «*Duphalac*» en suspension) la production s'est effectuée au niveau de la filiale Phamal de l'unité de Dar El Baida.

- En 1997, trois accords de licence ont été signés avec trois laboratoires: Rhône Poulenc (neuf produits sous formes comprimés et liquide sur le site de production de la filiale Phamal). Novo Nordisk (la fabrication sous licence du «*Danilase*»). Dar El Dawa (la fabrication de six produits, dont «*Diclogetic gel*» au niveau de la filiale Pharmal de l'unité de Dar El Baida).

- En 1998, trois accords avec les laboratoires suivants: le laboratoire cubain Médicuba (la fabrication de deux dossiers au niveau de la filiale Antibiotical), le Jordanien Hayet Pharma (deux dossiers de fabrication pour quatre produits au niveau de Pharmal), le laboratoire chinois Meheo (dossiers de deux produits: Gentamicine et Diazépam).

- En 2004, un contrat signé avec le laboratoire suisse Mepha, porte sur la fabrication de deux anti-inflammatoires Diclofenac et Olphen 25 et 50 mg. Et en 2006, le groupe Sidal a signé un contrat avec le laboratoire indien Hetero Drugs Limited pour la production de l'antiviral «*Saiflu*» utilisé dans le traitement de la grippe aviaire.

Ces laboratoires, en accordant ces licences, permettent une exploitation de leur technologie par le groupe Sidal sans avoir à investir dans les infrastructures. Le dossier technique, une fois acquis est réalisé avec la plus part du temps, l'assistance technique du laboratoire cédant, ses matières premières et le contrôle de la qualité. D'après Kerane (2006), ces accords ont été l'occasion pour Sidal de confirmer son expertise en matière de contrôle de la qualité.

## Conclusion

L'intervention des laboratoires était annoncée comme une opportunité de développement, de l'industrie pharmaceutique nationale. Cette intervention a abouti à des résultats mitigés.

Certains mettent en valeur la contribution de ces laboratoires à l'offre

élargie de médicaments (princeps et génériques), à l'installation de plusieurs unités de production (une dizaine de filiales et six joint-ventures avec le groupe Sidal), à l'acquisition du savoir-faire dans le domaine des vaccins et le traitement du diabète, à la formation, à la mise en œuvre d'un portefeuille d'accords et surtout à l'effet «*image et réputation*» d'opérer avec des leaders mondiaux.

D'autres en revanche, expriment leur inquiétude quant à la menace de la perte d'influence des entreprises nationales (les filiales dominent le marché), de la taille du marché qui contraste avec la production nationale (30% des besoins de santé), et du clivage entre cette faible production et les importations qui représentent (encore) la source majeure des approvisionnements du marché, et la dépendance vis-à-vis des laboratoires étrangers (pour les principes actifs, les équipements et le savoir-faire).

Mais, en dépit de cet environnement mitigé, la politique des pouvoirs publics semble être irréversible. Une continuité dans les préoccupations témoigne d'une constance dans leurs intentions affichées depuis 22 ans (1990-2012).

D'autres objectifs sont ciblés: la couverture de 70% des besoins par la production nationale en 2014, le plan de développement du groupe Sidal et le futur pôle régional de biotechnologie de la ville nouvelle de Sidi Abdellah. La présence des laboratoires sera sans aucun doute renforcée. Dès lors, il est important pour les pouvoirs publics, Sidal et les entreprises nationales d'opérer des choix plus rigoureux d'investissements en adoptant une vision plus globale du secteur.

### **Références Bibliographiques**

**Allary C& Ozdowski J, (2008)**, «*Stratégies pour l'innovation pharmaceutique*», Expertise Pharmacie, Reflets, Aout-Septembre.

**Bio Santé Info**, n°20, Décembre 2008. «*Le façonnage pharmaceutique, Focus sur une activité dynamique* ».

**Boutat A, (1989)**. «*Modalités et effets du transfert technologique par les firmes multinationale : l'évolution du contexte dans les pays en développement*». Etudes internationales, Vol 20 N° 4, pp : 817-836.

- Boutin B & Le Cren F, (2004).** *Partenariat entre utopies et réalités.* Editions nouvelles.
- Brousseau E, (2001).** «*Contrats de Licence et Innovation. Encyclopédie de l'innovation*». Paris, Economica.
- Business Monitor International, (2011).** Algeria pharmaceuticals Healthcare report includes BMI'S forecasts. [www.businessmonitor.com](http://www.businessmonitor.com).
- Garrette B & Dussauge P, (1991).** «*Les alliances stratégiques: analyse et mode d'emploi*». Revue française de gestion, septembre octobre p4-18.
- Grepsey G,** « *Les grands groupes maître du jeu industriel mondial ?* », les cahiers français n°243. Octobre- Décembre 1989.
- Ghertman M, (2004).** «*Stratégie de l'entreprise: Théories et Actions*». Economica, Paris.
- Hamdouche A & Perrochond D, (2000).** « *Formes d'engagement en R&D, processus d'innovation et modalités d'interaction entre firmes dans l'industrie pharmaceutique*». Revue d'économie industrielle n° 93, 4eme trimestre.
- Hamdouch A & Dépret M.H, (2000).** « *Coalitions industrielles, réseaux de firmes et dynamiques de concurrence-coopération dans les secteurs en cours de globalisation : le cas de l'industrie pharmaceutique* ». Cahiers de la MSE.
- Lejeune A & Boutouchent Z, (2007).** « *Analyse de la filière industrie pharmaceutique*», rapport principal Euro-Développement PME Alger.
- Kaddar M & Touat M A, (1997).** «*La libération du secteur pharmaceutique en Algérie. Effets sur la disponibilité et les prix des médicaments*». Organisation Mondiale de la Santé. Rapport disponible sur : [http://whqlibdoc.who.int/Hq/1997/WHO\\_DAP\\_97.2\\_fre.pdf](http://whqlibdoc.who.int/Hq/1997/WHO_DAP_97.2_fre.pdf)
- Kernane A, (2006).** « *Stratégies des firmes multinationales et problématique d'une politique pharmaceutique en Algérie* » Thèse de doctorat d'Etat en économie et statistiques appliquées. Institut Nationale de la planification et de la Statistique, Alger
- Kogut B,** «*Joint ventures: theoretical and empirical perspectives*». In Strategic Management journal, vol.9 p.319-332.
- Mayrhofer Ulrike, (2007).** «*Management stratégique*». Bréal Editions.
- Maupertuis M-A, (1999).** « *Innovation et évolution des compétences dans la dynamique industrielle: le cas de l'industrie pharmaceutique mondiale* ». Revue d'économie industrielle n° 90, 4eme trimestre. P.41-58
- Meiner O & Missonier A, (2009)** «*les alliances entre la grande*

*entreprise et les petites sociétés innovantes*» in *Stratégies de croissance, fusions -acquisitions, alliances stratégiques, développement interne*, Paris, Dunod.

**Menard C, (1997).** «*Le pilotage des formes organisationnelles hybrides* ». Revue économique, Vol 48, n°3.

**Meschi P, (2009)** « *les alliances entre grandes entreprises : le cas des joint-ventures* ». In *Stratégies de croissance, fusions-acquisitions, alliances stratégiques, développement interne*, Paris, Dunod.

**Morin F, (1994)** «*Méthodologie d'analyse des alliances et des partenariats*», Document de LEREPS, Toulouse

**Oufriha F-Z, (1992).** « *Cette chère santé : une analyse économique du système de soins en Algérie* ». Office des publications universitaires.

**Direction Générale de l'Intelligence Economique, des Etudes et de la Prospective (2011)** « *l'industrie pharmaceutique. Etat des lieux, enjeux et tendances lourdes dans le monde et en Algérie* ». Document de travail n° 21/DGIEEP/11 portant **Rapport sectoriel**, Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, janvier 2011.

[http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Rapport\\_sectoriel - Industrie Pharmaceutique - PDF.pdf](http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Rapport_sectoriel_-_Industrie_Pharmaceutique_-_PDF.pdf)

**SAIDAL, Rapports de gestion, 1998, 1999, 2003 à 2011.**

**Sultan-Taieb H,** «*le rôle des alliances interentreprises dans les stratégies d'innovation des entreprises du secteur bio pharmaceutique*». [www.Ubourgogne.fr/leg/pages/sultan.htm](http://www.Ubourgogne.fr/leg/pages/sultan.htm).

**UNOP, Septembre (2005),** « *L'organisation du marché national des médicaments. Difficultés et perspectives annoncées face aux échéances de l'application de l'accord d'association avec l'union européenne et l'entrée de l'Algérie à l'OMC* ».

**URBAN S, (2005),** « *Développement durable et partenariat industriel: vers un modèle stratégique renouvelé* » Finance Contrôle Stratégie, volume 8, n°3

## ANNEXES

Tableau N°1 : Les joint-ventures conclues par le groupe Sidal en 1998 et 1999.

Les Joint-ventures	Apport en capital en MDA	% de participation de Sidal	Les projets des joint-ventures	La gamme de production et les formes galéniques
Pfizer Sidal Manufacturing « P.S.M »	283	30%	Septembre 1998 - 30 millions d'UV- Dar El Baida - investissement : 912 millions de DA, démarrage : 4eme trimestre 2000.	Anti-inflammatoires, Antibiotique, Cardiologie. Forme sèche et liquide
Rhône Poulenc Sidal « R.P.S »	225	30%	Septembre 1998, 20 millions d'UV, Oued Smar. 400 millions de DA, démarrage Décembre 2000.	Anti-inflammatoires, Antibiotique, Cardiologie, Antiparasite, Psychotrope, forme sèche, liquide et pâteuse.
« SOMEDIAL » Sidal Groupement Pharmaceutique Européen	180	30%	Septembre 1998, 27 millions d'UV. Oued Smar. millions de DA. Démarrage 4eme trimestre 2000.	Antitussifs, Antihistaminiques ; Contraceptifs oraux. forme sèche.
ALDAPH Sidal Novo Nordisk et Pierre Fabre	132	10%	Janvier 1999, 37 millions UV. Tizi-Ouzou,. Investissement : 44 millions US\$. Démarrage Janvier 2000.	l'insuline Diabétologie, Oncologie, Cardiologie, Neuropsychiatrie, Allergologie
TAPHCO	143	25%	Située à Rouiba, Démarrage : 3eme trimestre 2001.	Ophtalmiques (collyres) et produits injectables.
SAIDAR : Sidal –Dar El Dawa (Jordanie)	ND	ND	Avril 1999 création de la JV biotic, d'une capacité de 6 millions UV. Investissement : 120 millions de DA.	Fabrication de Collyres
Sidal –Glaxo Wellcome	ND	ND	Signé en 1998	Un projet de fabrication d'Aérosols.

Source : les rapports de gestion du groupe Sidal, 1998 et 1999.

Tableau N°2 : **Les quantités produites dans le cadre du façonnage (UV : Unités de Vente).**

Années	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Production globale	124371000	126517000	115897000	122344000	135141000	133025000	139988000
Production dans le cadre du façonnage	5116632	2941238	6665357	14472705	17222314	7440000	10042000
La production façonnée en %	4%	2,5%	6%	12%	13%	6%	7,8%

Source : construit sur la base des rapports de gestion de Saidal de 2003 à 2009.

Tableau N°3 : **Les clients de Saidal et leur part dans la production dans le cadre du façonnage<sup>23</sup> (U V)**

	2003	2004 <sup>24</sup>	2005	2006	2007	2008	2009
Aventis Pharma <sup>25</sup>	2736397	ND	235645	2039444	858523	990000	842000
Pfizer Pharm	218566	ND					
Dar Al Dawa	385587	ND	90186	174774	248174		

Source : Construit à partir des rapports de gestion de Saidal de 2003 à 2009.

<sup>23</sup> Le groupe Saidal a façonné des produits surtout pour les entreprises privées nationales : Unilab, ABD, AGD, BKLAB, Frater, LAM, Remed Pharma et Biomedic solupharm.

<sup>24</sup> Dans le rapport de gestion de 2004, seul le volume de la production dans le cadre du façonnage est donné. La répartition par partenaire n'est pas indiquée. En outre, deux contrats ont été signés avec Inaphal et Solupharm dans les ateliers du complexe Antibiotique à Médéa.

<sup>25</sup> En 2008, Aventis Pharma devient Sanofi Aventis Pharma.



## **CARACTERISTIQUES ET EVOLUTION DES OPERATIONS DE FUSIONS-ACQUISITIONS EN TUNISIE**

Rania **FERCHICHI\***  
Saïd **SOUAM\*\***

### **Résumé :**

Cet article propose une analyse descriptive des Fusions et Acquisitions (F&A) opérées en Tunisie sur la période 1980-2009. Nous décrivons dans un premier temps l'évolution de l'économie tunisienne et la manière dont celle-ci a pu impacter la restructuration des entreprises dans ce pays. Apparu au début des années 1980, le phénomène des F&A s'est accéléré à partir de 1995 à la suite de la signature de l'accord d'association avec l'UE et l'adhésion à l'OMC. Ces opérations relèvent presque exclusivement d'une logique horizontale à finalité industrielle ou fiscale. Les parties prenantes sont dans l'écrasante majorité des entreprises locales. Les opérations de F&A sont plus fréquentes dans les secteurs industriels et ont lieu essentiellement dans le Grand Tunis et les régions côtières. Elles apparaissent enfin comme un moyen à la disposition des entreprises de grande taille afin de se développer en acquérant des PME.

**Mots clés :** Fusions & Acquisitions, Tunisie, Industrie, Commerce.

**Classification JEL :** L26, G34.

---

\* Chercheur associé au CEPN, Université Paris 13, PRES Sorbonne Paris-Cité, France.

\*\* Professeur à l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense (EconomiX) et CREST, France.



## Introduction

Le phénomène des Fusions et Acquisitions (F&A) a connu des niveaux sans précédent ces dernières décennies et a façonné en grande partie la mondialisation de l'économie. Les pays en développement ont été longtemps en marge de ce phénomène. Toutefois, les Investissements Directs Etrangers (IDE) à destination de ces pays n'ont cessé de croître avec une partie non négligeable destinée au rachat d'entreprises domestiques. Ceci est essentiellement dû au fait qu'au cours des années 1980 et plus encore des années 1990, la plupart des pays en développement ont abandonné l'industrialisation par substitution aux importations. Ils ont libéralisé leurs économies, réduit de manière substantielle leurs tarifs douaniers et autres barrières au commerce international et le plus souvent privatisé de nombreuses entreprises publiques. Des incitations de toutes sortes ont ainsi été mises en place afin d'encourager les IDE. De plus, les pays en voie de développement et émergents contribuent de plus en plus aux mouvements des IDE dans le monde et notamment par le biais des F&A (Nayyar, 2008). Les entreprises de certains pays sont même devenues des acteurs majeurs du marché mondial des F&A. C'est le cas par exemple de l'Inde (Nayyar, 2008) et de la Chine (Luedi, 2008).

Pour différentes raisons liées essentiellement à un manque flagrant de données, il existe très peu d'études relatives aux F&A dans les pays en développement. Kamaly (2007) constitue une des rares exceptions. Cet auteur utilise la base de données SDC Platinum Worldwide Mergers and Acquisitions Database pour analyser les opérations de F&A dont la cible est une entreprise d'un pays en développement de plus de 1 million d'habitants. On y découvre qu'à l'instar des mouvements de F&A dans le monde développé, le phénomène a connu une forte croissance dans les années 1990 et suit *grosso modo* le mouvement des IDE. La composition de ces opérations a par ailleurs changé au cours de cette période. Ainsi, la part du commerce et des services financiers a continuellement crû alors que celle de l'industrie manufacturière a décliné durant cette période et se réduit substantiellement après les crises financières, alors que celle du commerce et des mines a crû après ces mêmes crises. Il apparaît qu'une baisse des taux d'intérêt internationaux ou une augmentation de l'indice boursier S&P 500 affectent positivement l'activité de F&A

dans les pays en développement, soulignant ainsi son caractère procyclique. De même, le degré d'ouverture d'un pays a un impact positif mais minimal. Enfin, les dépréciations des taux de change domestiques affectent positivement et fortement les F&A.

Au niveau macroéconomique, les F&A peuvent jouer un rôle relativement important. Ainsi, en analysant les données relatives à 60 pays développés et en développement sur la période 1987-2001, Stephen et Moore (2006) montrent que les F&A ont un impact positif et significatif sur l'investissement réel. Les F&A causent, au sens de Granger, l'investissement dans ces économies.

Au niveau sectoriel, les F&A peuvent également avoir des effets positifs pour les pays en développement qui en sont la cible. C'est le cas par exemple des pays du Sud Est asiatique à la suite de la crise des années 1990. Toutefois, les effets sont plutôt à long terme sur les industries ayant éprouvé beaucoup de difficultés, en termes de restructuration opérationnelle et de réallocation des actifs (Mody et Negishi, 2001). C'est également le cas de l'Argentine dans les années 1990 (Chudnovsky et Lopez, 2000). Dans ce pays, les F&A se sont avérées être un outil utile pour les restructurations microéconomiques durant la phase de libéralisation commerciale. Durant cette période, ce pays a reçu d'importants montants d'IDE dont près de 60% relevaient des F&A transfrontalières (essentiellement reliés aux privatisations au début de la période et ensuite à des opérations dont les cibles étaient des entreprises privées). De manière concomitante, les F&A domestiques se sont également accélérées. Les entreprises acquises en Argentine étaient des leaders dans leurs segments de marchés respectifs mais incapables de faire face à la concurrence accrue due à la libéralisation commerciale. L'étude menée sur un ensemble d'entreprises argentines du secteur manufacturier par Chudnovsky et Lopez (2000) arrive à des résultats globalement positifs dus à ces opérations de F&A et notamment les transfrontalières. Ainsi, ils montrent que les entreprises parties à une F&A ont été plus dynamiques que les entreprises domestiques n'ayant pas fait l'objet d'une opération de F&A et ce pour pratiquement toutes les variables étudiées, mis à part la propension à l'exportation et l'innovation, pour lesquelles on n'observe pas de différence significative. Ce constat l'est d'ailleurs essentiellement pour les opérations transfrontalières.

L'analyse des F&A dans les pays du Maghreb est pratiquement inexistante pour différentes raisons. La plus importante réside dans

l'absence, jusqu'à une période relativement récente, d'une vraie dynamique de marché qui anime les économies de ces pays. L'actionnariat familial des entreprises et l'absence de marchés financiers efficaces expliquent en grande partie cette absence de dynamisme.

Contrairement aux pays d'Amérique Latine dont les F&A ont constitué une bonne partie des IDE à la suite notamment des programmes de privatisation, les IDE en Tunisie sont pour l'essentiel des *greenfield investments*, à part quelques opérations importantes dans les télécommunications (licence de téléphonie mobile accordée à un deuxième opérateur, Tunisiana, en 2002 et privatisation de 35% du capital de Tunisie Télécom en 2006). Les IDE concernent pour l'essentiel les industries manufacturières et plus particulièrement les secteurs Textile-Habillement et celui du Cuir et de la Chaussure de type vertical, attirés par les faibles coûts de production et proviennent pour l'essentiel de pays d'Europe du Sud (France, Italie, Espagne) attirés par la proximité géographique<sup>1</sup>. Toutefois, ces IDE ont été très rapidement largement devancés, en valeur, par ceux à destination du secteur des hydrocarbures, maintenant majoritaires.

Les nouveaux engagements internationaux pris par la Tunisie au niveau macro-économique conjugués aux effets de la crise économique internationale dictent de nouveaux impératifs aux entreprises tunisiennes. Au regard de la physionomie de son contexte entrepreneurial et de la taille moyenne de ses entreprises, ces nouveaux impératifs s'avèrent être difficiles à relever sans passer par des solutions rapides et efficaces d'augmentation des moyens et de renforcement des capacités des entreprises, à travers notamment la croissance externe. A l'instar des autres pays maghrébins, la Tunisie a connu les premières opérations de F&A à partir des années 1980. Du fait de son caractère récent, aucun organisme tunisien ne dispose de données recensant les regroupements d'entreprises. A notre connaissance, seule l'étude d'Ati et Srairi (2004) a traité de ce phénomène en Tunisie. Devant l'absence de statistiques exhaustives sur les F&A, l'objectif premier de notre travail est de contribuer à une meilleure connaissance de ce phénomène en Tunisie. Après la présentation des différentes expériences en matière de politique économique ayant façonné la structure actuelle de

---

<sup>1</sup> Voir par exemple Driss (2007), Karray et Toumi (2007) ou encore Toumi (2009).

l'économie tunisienne (à travers notamment le développement et la restructuration des entreprises), cet article décrit les différentes phases de construction de la base de données recensant les F&A réalisées depuis l'année 1980, dans un premier temps, et analyse la base de données construite en mettant l'accent sur les caractéristiques microéconomiques des entreprises impliquées ainsi que leur caractérisation sectorielle, dans un second temps.

## **1. Historique et structure de l'économie tunisienne**

L'économie tunisienne a longtemps bénéficié de fortes protections (douanières, cloisonnement du marché financier, etc.) qui, si elles ont soutenu le développement industriel du pays, ont néanmoins engendré des faiblesses structurelles et organisationnelles qui freinent l'émergence d'entreprises compétitives au niveau régional et/ou international. L'État était omniprésent et assurait notamment la prise en charge directe des secteurs économiques stratégiques, le contrôle de la commercialisation des produits de base et l'administration du niveau des prix. Les agréments et autorisations permettaient à l'administration de contrôler les investissements privés, de réglementer les activités de commerce et de limiter les importations. Le milieu des années 1980 a marqué un tournant pour l'économie tunisienne. Après un dérapage des équilibres macro-économiques au début de la décennie 1980, des réformes structurelles importantes ont été mises en œuvre afin de réorienter le rôle de l'État et de transformer une économie fortement réglementée et protégée en une économie ouverte, régie par les lois du marché. A la fin des années 1980, la Tunisie s'est engagée dans un programme d'ajustement structurel (PAS) et de libéralisation tendant à établir les mécanismes du marché, la liberté du commerce intérieur et extérieur, à encourager l'initiative privée et à activer la privatisation des entreprises publiques.

Dans cette section, nous retraçons de manière brève l'historique des différentes politiques économiques appliquées par la Tunisie depuis la mise en œuvre du PAS jusqu'à l'année 2010. Nous présentons également les principaux axes de développement économique prévus dans le plan Jasmin proposé par le gouvernement tunisien provisoire mis en place après la révolution tunisienne du début de l'année 2011. Enfin, nous terminons par une description de la structure actuelle de l'économie tunisienne.

## **1.1. Les différentes phases traversées par l'économie tunisienne**

### **Du PAS aux défis de l'économie globale (1987 – 1996)**

En 1986, le gouvernement s'est officiellement mis d'accord avec le Fonds Monétaire International (FMI) sur la mise en place d'un PAS, avec des prêts entre 1988 et 1992. Le programme envisageait des réajustements considérables au niveau des instruments de la politique économique et financière, surtout dans les domaines suivants : taxation, tarification, commerce extérieur, service public et politique des revenus. La stratégie dépendait entre autres d'une croissance des exportations des produits agricoles et des produits manufacturés, d'une augmentation des recettes touristiques et d'importantes réductions des investissements publics. Un des objectifs affichés résidait dans la libéralisation de certains services publics (Ben Romdhane, 2007).

La stratégie du PAS a été mise en œuvre dans les VII<sup>ème</sup> (1987-1991) et VIII<sup>ème</sup> (1992-1996) Plans de Développement<sup>2</sup>. Le premier de ces plans a été mis au point avec la coopération du FMI et de la Banque Mondiale. Il avait pour but d'atteindre une stabilité macro-économique et d'introduire les mesures initiales d'une libéralisation structurelle (réformes sectorielle, financière et commerciale) tout en réduisant la dépendance vis à vis de l'exportation des hydrocarbures. Murphy (1999) considère que les résultats économiques pendant l'application de ce plan n'étaient pas stables, à cause notamment de la vulnérabilité de l'agriculture et des effets de la première guerre du Golfe. Néanmoins, dans l'ensemble le plan peut être considéré comme fructueux : les grands déséquilibres internes et externes ont pu être maîtrisés, la dette extérieure restait raisonnable et une croissance annuelle moyenne du PIB de 4,3% a pu être réalisée, dépassant ainsi les 4% prévus.

L'objectif principal du VIII<sup>ème</sup> Plan était de promouvoir et accroître l'efficacité des mécanismes de marché en encourageant les investissements étrangers à travers le code d'incitation aux investissements, la politique de privatisation et l'intégration dans le marché européen.

---

<sup>2</sup> Les Plans de Développement tunisiens sont des plans quinquennaux traduisant et chiffrant les priorités stratégiques de l'État en matière de développement économique.

Ainsi, une promotion des investissements étrangers a commencé à voir le jour, en particulier à travers la loi 87-51 du 2 août 1987 portant nouveau code des investissements industriels dont le but était d'unifier et simplifier les lois sur l'investissement publiées en 1972 et 1981. Celui-ci accorde plusieurs incitations fiscales et financières, en particulier aux industries totalement exportatrices, et a pour but de promouvoir une libéralisation majeure du secteur industriel tunisien (Murphy, 1999). A cet effet, l'Agence de Promotion de l'Industrie (API) a vu le jour afin de moderniser et de simplifier la politique industrielle. Toutefois, des codes d'investissement différents s'appliquaient à l'industrie, l'agriculture et la pêche, le tourisme, les services, les entreprises commerciales internationales et les hydrocarbures, ce qui a eu un effet négatif sur la structure de production du pays (Zallio, 1994).

Dès le début des années 1980, le gouvernement envisage la privatisation des entreprises publiques pour mettre fin à leur endettement, sans toutefois lancer de réels programmes avant 1987. Entre 1987 et 2009, le gouvernement a totalement ou partiellement privatisé 219 entreprises publiques ou semi-publiques ce qui correspond à 5976 millions de dinars tunisiens (MTND)<sup>3</sup>. Une place particulière a été accordée au secteur des services (53,9 % des entreprises) et de l'industrie (37,9 %)<sup>4</sup>.

Ratifiant les accords du GATT en 1990 puis adhérant à l'OMC en 1995, la Tunisie doit alors développer la compétitivité de ses produits et améliorer ses avantages comparatifs, afin d'augmenter ses exportations et avoir un accès plus libre aux marchés internationaux, par la mise à niveau globale de son économie. De plus, un accord d'association signé avec l'Union Européenne le 17 juillet 1995 engendre dès 1996 le démantèlement progressif des barrières douanières jusqu'à janvier 2008 (Ben Romdhane, 2007). Dans le même temps, deux zones de libre-échange sont créées à Zarzis (secteur pétrolier, 1995) et Bizerte (industrie, construction et réparation de bateaux, 1998). Enfin, le gouvernement encourage l'industrie manufacturière exportatrice en lui donnant la possibilité de s'implanter partout dans le

---

<sup>3</sup> En décembre 2011, un dinar tunisien (TND) équivaut à 0,51 euro (EUR).

<sup>4</sup> Les statistiques concernant les privatisations en Tunisie proviennent du site Internet de la Direction Générale de la Privatisation rattachée au Premier Ministère : [www.privatisation.gov.tn](http://www.privatisation.gov.tn) (consulté le 17/12/2011).

pays tout en travaillant sous le règlement des zones de libre-échange.

### **La mise à niveau de l'économie tunisienne (1996-2010)**

La Tunisie s'est lancée dans une mise à niveau générale de ses entreprises qui feront face à la concurrence des entreprises européennes, dans le cadre de la libéralisation prévue dans l'accord d'association de 1995. Le programme de mise à niveau, mis en œuvre avec l'assistance de l'UE et du FMI, comprend plusieurs projets destinés aux entreprises et à leur environnement permettant au système productif de concourir au niveau international. Il s'adresse aux entreprises du secteur privé ayant une marge de croissance et un marché en expansion. Il a été l'objectif principal du IX<sup>ème</sup> Plan de Développement (1997-2001). Le X<sup>ème</sup> Plan de Développement couvre la période 2002-2006 et consolidera le processus de développement économique et l'étendra au commerce et aux services et cible en priorité les PME. Selon les dernières mises à jour<sup>5</sup>, le programme de mise à niveau de l'industrie a financé 3254 projets d'investissement d'un coût total de 5521 MTND dont une partie a été financée par une subvention de l'État de 766 MTND. Pour sa part, le programme de mise à niveau des services connexes à l'industrie a concerné, depuis son entrée en vigueur en 2000, 281 entreprises dont 116 ont obtenu l'approbation de leurs dossiers pour un montant total d'investissements de 58 MTND. Les primes accordées par l'État, à ce titre, se sont élevées à 14,5 MTND en 2009, soit 25% des investissements approuvés. Cette politique de libéralisation et de mise à niveau aura permis de réaliser de bonnes performances en termes de croissance économique dans un environnement régional et international difficile. En vue de raffermir ces bonnes performances, la stratégie de croissance à moyen terme, telle qu'explicitée dans le XI<sup>ème</sup> Plan de Développement (2007-2011), repose sur le développement d'une économie du savoir à forte valeur ajoutée. L'objectif principal de ce plan est d'augmenter la croissance annuelle moyenne du PIB à 6,1% sur la période 2007-2011 afin d'absorber les nombreux nouveaux entrants sur le marché de l'emploi et réduire le taux de chômage. Si le premier objectif a été en partie atteint, le second ne l'a été qu'à la marge puisque le taux de chômage est passé de 13,9% en 2007 à

---

<sup>5</sup> Source : Bureau de Mise à Niveau de l'Industrie : [www.pmn.nat.tn](http://www.pmn.nat.tn) (Décembre 2011).

13,4% en 2011. La stratégie de développement retenue s'appuie sur divers axes dont l'encouragement de l'investissement privé, notamment dans les secteurs à forte valeur ajoutée. Toutefois, malgré les prémices d'une reprise économique, l'ampleur de l'impact de la crise financière et économique de 2008-2009 a compliqué l'atteinte des objectifs de ce XI<sup>ème</sup> Plan.

### **Le Plan Jasmin économique et social<sup>6</sup> (de 2011 à aujourd'hui)**

Depuis le début de l'année 2011, la Tunisie a subi un important choc économique et social, suite à la révolution, qui s'est traduit par de fortes revendications sociales, une baisse importante des revenus en devises et une augmentation des déficits publics et du chômage. Avec le « plan jasmin », le gouvernement tunisien intérimaire a mis en place un programme économique visant à réduire les inégalités entre régions côtières et intérieures, favoriser l'emploi et la création d'entreprises dans les régions intérieures et ce à travers un endettement auprès des bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux évitant de faire appel au marché international suite à la dégradation de sa note de crédit par les agences de notation courant 2011. Le gouvernement tunisien a souhaité engager un programme de développement économique s'articulant autour des cinq priorités : amélioration de la gouvernance publique, mise à niveau des infrastructures de transport et technologiques, développement du capital humain, approfondissement de l'intégration aux marchés internationaux et modernisation du secteur financier.

Au final, il apparaît que la Tunisie a adopté plusieurs politiques économiques qui avaient comme objectif de mettre en place une meilleure gestion des finances publiques, une programmation planifiée du développement économique et une ouverture sur l'économie mondiale. Les derniers engagements internationaux pris par le pays ont accéléré le processus de consolidation de plusieurs branches économiques essentiellement industrielles. Ces différentes politiques ont fini par façonner le paysage économique et entrepreneurial en Tunisie. Dans ce qui suit, nous proposons une brève description de la structure actuelle de l'économie tunisienne.

---

<sup>6</sup> Source : Programme de Développement Economique de la Tunisie : Plan de soutien du G8, Deauville les 26 et 27 mai 2011.



## 1.2. Structure actuelle de l'économie tunisienne

La politique de libéralisation et d'ouverture a permis à la Tunisie d'avoir une structure économique relativement équilibrée entre les principaux secteurs d'activité. En comparaison des autres pays du MENA, ses performances économiques ont été meilleures : taux de croissance moyen du PIB réel de 5% sur la période 1997-2007 contre 4,3% pour la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, et 5,4% pour les pays à revenu intermédiaire. Il a atteint 4,4% entre 2007 et 2010, une bonne performance dans le contexte de crise économique internationale<sup>7</sup>. En outre, l'inflation a été maintenue à un niveau moyen de 4% sur la période 2007-2010. Malgré les mesures de relance de la demande intérieure prises début 2009, les soldes budgétaire et de la balance des paiements restent dans des limites encore acceptables en 2009 et 2010<sup>8</sup>. D'après le tableau 1, le secteur des services représente plus de 45% du PIB contre 32% pour l'industrie alors que l'agriculture contribue pour moins de 8% au PIB.

Tableau N°1 : Structure économique par secteur en 2010<sup>9</sup>

Secteur de l'économie	PIB (en MTND)	Part dans le PIB (%)
Agriculture et pêche	4 549	7,9
Industries non manufacturières	9 059	15,6
Industries manufacturières	9 457,8	16,4
Services	26 300,5	45,5
Autres	8 457,1	14,6
PIB aux coûts des facteurs	57 823,4	100

Les différents secteurs économiques ainsi que leurs caractéristiques sont présentés ci-après.

### L'agriculture

Après l'indépendance en 1956 et la nationalisation des 850 000 hectares exploités par des sociétés françaises, la part de l'agriculture

<sup>7</sup> Les données macroéconomiques et financières rétrospectives proviennent des statistiques de la Banque Mondiale : <http://donnees.banquemondiale.org> (consulté en décembre 2011).

<sup>8</sup> Le déficit budgétaire a été de 3% du PIB en 2009 et de 2,6 % en 2010.

<sup>9</sup> Source : l'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (APIE) à travers son site internet : [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn) (consulté en décembre 2011).

dans l'activité économique totale a chuté de 29% à 22%. Ce secteur a enregistré des taux de croissance importants, notamment durant les années 1970 avec près de 8 % par an (Wilmots, 2003), et a permis au pays d'atteindre un niveau de sécurité alimentaire suffisant (Bachta et Ben Mimoun, 2003). Toutefois, sa contribution à l'économie tunisienne n'a cessé de baisser depuis<sup>10</sup>, atteignant ainsi 11,5% en 2007 et à peine 8% en 2010. En termes d'emploi, il ne représente plus qu'environ 15% de la population active. Les principales productions agricoles sont les céréales (blé et orge), les olives (4<sup>ème</sup> producteur et 3<sup>ème</sup> exportateur mondial d'huile d'olive en 2009-2010<sup>11</sup>), les dattes, les agrumes et les produits de la mer. Elles sont en grande partie tournées vers l'exportation.

## **L'industrie**

L'industrie contribue pour 32 % du PIB national et emploie 33 % de la population active en 2010. Elle regroupe l'industrie manufacturière (agroalimentaire, textiles et cuir, matériaux de construction, produits mécaniques, électriques, électroniques et chimiques, bois, etc.) et l'industrie non manufacturière (mines, énergies, électricité et bâtiments et travaux publics).

Le secteur manufacturier est historiquement prépondérant en Tunisie. En 2010, il représente 16,4% du PIB (contre une moyenne de 18% durant la période 1997-2007) et 76,6% des exportations de biens et services du pays (contre une moyenne de 79% pour la période 1997-2005)<sup>12</sup>. Selon l'API<sup>13</sup>, le secteur manufacturier formel est actuellement dominé en termes de nombre d'entreprises et d'employés par le secteur textile-habillement qui regroupe 2.095 entreprises soit 37% de l'industrie tunisienne, suivi des industries agro-alimentaires (1.033 entreprises) et les industries mécaniques-électriques (921 unités). Les secteurs mécaniques-électriques et textile-habillement représentent les secteurs ayant le plus fort taux d'exportation (respectivement 27% et 26%). Il s'agit de trois secteurs à fort potentiel

---

<sup>10</sup> Source : Institut National de la Statistique (INS), [www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn) (consulté en décembre 2011).

<sup>11</sup> D'après le Conseil Oléicole International : [www.internationaloliveoil.org](http://www.internationaloliveoil.org) (consulté en décembre 2011).

<sup>12</sup> Source : [www.statistiques-mondiales.com/tunisie.htm](http://www.statistiques-mondiales.com/tunisie.htm) (consulté en décembre 2011).

<sup>13</sup> A travers son site internet : [www.tunisieindustrie.nat.tn](http://www.tunisieindustrie.nat.tn) (consulté en décembre 2011).

dégageant une forte valeur ajoutée par rapport aux autres industries manufacturières et représentant 67% du PIB du secteur industriel (avec respectivement 24%, 20% et 23%)<sup>14</sup>.

L'industrie non manufacturière représente quant à elle 15,6% du PIB en 2010. Les branches les plus importantes sont l'exploitation minière du phosphate et la production des hydrocarbures (60,2% du PIB du secteur) et l'industrie du bâtiment et travaux publics (30,8%). La production pétrolière a commencé en 1964 dans le sud du pays. Elle a progressivement diminué de 5,2 millions de tonnes en 1991 à 3,9 millions de tonnes en 2009, malgré une activité d'exploration soutenue et des incitations fiscales encourageant l'exploitation de petits champs pétrolifères. Par ailleurs, le gaz naturel a gagné en importance dans le secteur énergétique tunisien : la production nationale est passée de 1819 millions m<sup>3</sup> en 1999 à 2400 millions m<sup>3</sup> en 2007. Le secteur des hydrocarbures attire actuellement la majeure partie des IDE. En 2009, la production de phosphate a atteint 8 millions de tonnes positionnant la Tunisie à la 5<sup>ème</sup> place à l'échelle mondiale. Le pays exploite également d'autres minerais tels que le minéral de fer, le sel de mer ou le minéral de zinc<sup>15</sup>.

## **Les services**

Il s'agit d'un secteur majeur de l'économie tunisienne. Il représente plus de 45% du PIB en 2010. Il est également un secteur clé de la croissance économique à travers le dynamisme de branches telles que le commerce, le transport, les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Globalement, la part des services dans le PIB tunisien diminue régulièrement, passant de 50 % en 1999 à 45,5% en 2010. Toutefois, l'apparition de nouvelles branches dynamiques telles que les NTIC et les services aux entreprises et aux particuliers a permis de maintenir la contribution du secteur tertiaire dans le PIB à un niveau élevé.

Le commerce participe à hauteur de 10 % du PIB national et se divise en deux catégories : le commerce traditionnel et la distribution moderne ou grande distribution (Galia, 2008). Le commerce traditionnel, caractérisé par la prédominance de petits commerçants et de

---

<sup>14</sup> Source : l'APIE, [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn) (consulté en décembre 2011).

<sup>15</sup> Source : rapport annuel de la Banque Centrale de Tunisie (BCT) en 2009 ([www.bct.gov.tn](http://www.bct.gov.tn)).

grossistes, a réalisé en 2004 près de 88 % du chiffre d'affaires des transactions commerciales en Tunisie. La part de marché du petit commerce reste encore élevée (plus de 85% en 2008), malgré une arrivée remarquable de la grande distribution, passant de 5% de part de marché en 2000 à 12% en 2004 et 15% en 2008 (Bennasr et Azouazi, 2010). Cette dernière regroupe des enseignes nationales et internationales et existe depuis la libéralisation du marché en 1999.

Le secteur des transports a connu des évolutions importantes : libéralisation des modes de transport, mise à niveau, restructuration et assainissement des infrastructures, etc. En 2009, le transport maritime a connu la poursuite d'une politique basée sur l'adoption des normes internationales de certification, afin d'améliorer le système de management de la qualité. Par ailleurs, on a observé le développement d'accords bilatéraux avec plusieurs pays (Italie, Maroc et Libye) ainsi que l'ouverture de l'espace aérien à des compagnies d'autres pays (Koweït, Émirats Arabes Unis et Qatar), en rapport avec le développement de nouvelles destinations touristiques (ouverture d'un nouvel aéroport Enfidha-Hammamet). Enfin, le transport terrestre a bénéficié d'une stratégie basée sur la modernisation et le renforcement de l'infrastructure, le développement du transport collectif et l'amélioration des prestations rendues aux usagers.

Les TIC constituent un secteur clé pour la croissance économique et l'amélioration de la compétitivité, à travers notamment la création de nouvelles activités à forte valeur ajoutée et l'accroissement de la productivité. Il est l'un des secteurs les plus dynamiques et parmi ceux dont le taux de croissance est le plus élevé (15% en 2009). Sa contribution au PIB est actuellement de 10% contre seulement 2,5% en 2002 et représente 9% de la création d'emplois dans tout le pays<sup>16</sup>.

Le développement du tourisme remonte aux années 1960 grâce à l'action conjuguée de l'État et de groupes privés. En 2009, avec 6 901 400 visiteurs, ce secteur représente la principale source de devises du pays, générant des recettes de 3.472 MTND. Il contribue à hauteur de 5,8 % du PIB et fournit 340 000 emplois dont 85 000 emplois directs, soit 11,5 % de la population active avec une forte part d'emplois saisonniers<sup>17</sup>. Il est toutefois très vulnérable aux aléas politiques<sup>18</sup> et à

---

<sup>16</sup> Source : l'APIE, [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn) (consulté en décembre 2011).

<sup>17</sup> Source : Institut National de la Statistique, [www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn) (consulté en décembre 2011).

une concurrence accrue d'autres destinations touristiques.

Les banques et autres établissements financiers ont joué un rôle historiquement important dans le développement économique du pays à travers les prêts consentis aux acteurs économiques et à l'État ainsi qu'à travers les prises de participations dans les grandes entreprises. Le secteur, qui emploie une vingtaine de milliers de personnes, connaît une progression de l'activité appuyée par la croissance économique (Maury, 2008). Il a vécu un important mouvement de restructuration depuis le début des années 2000 : la BNP détient 50 % du capital de l'Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie, la Société Générale a acquis 52 % du capital de l'Union Internationale de Banques en 2002, Attijari Bank a acquis près de 54% de la Banque du Sud en 2005 et la Banque Tuniso-Koweïtienne a été reprise à la fin 2007 par le groupe Caisse d'Epargne. Toutefois, l'État contrôle encore 45 % du secteur avec la Société Tunisienne de Banque (53 % du capital), la Banque Nationale Agricole (67 %) et la Banque de l'Habitat (58 %).

Il apparaît ainsi que depuis la fin des années 1980 la Tunisie a adopté plusieurs politiques économiques qui ont eu pour résultat une meilleure gestion des finances publiques, une programmation planifiée du développement économique et une ouverture sur l'économie mondiale. Les derniers engagements internationaux pris par le pays ont accéléré le processus de consolidation de plusieurs branches économiques essentiellement industrielles. Ces différentes politiques ont fini par façonner le paysage économique et entrepreneurial en Tunisie. La contribution du secteur tertiaire, suite à l'apparition de nouveaux services de plus en plus dynamiques, dépasse celle de l'industrie et s'établit à 45,5%. La libéralisation de plusieurs secteurs, l'amélioration des contextes règlementaires et le désengagement de l'État de certaines activités non stratégiques ont favorisé quelque peu les IDE notamment dans le secteur financier et les télécommunications. La politique d'intégration au marché européen, induisant une concurrence étrangère de plus en plus accrue, a incité les entreprises tunisiennes à trouver des solutions rapides, à l'instar des

---

<sup>18</sup> Le nombre de touristes et les recettes touristiques sont très dépendants de la situation géopolitique de la région (guerre du Golfe, attentats du 11 septembre 2001, attentat de Djerba en 2002 et la révolution tunisienne à la fin de l'année 2010). A chaque fois, la reprise s'est faite lentement.

opérations de F&A, pour se renforcer et augmenter leurs moyens. Dans la section suivante, nous caractérisons ce phénomène en Tunisie à travers son historique, son évolution et sa vitalité régionale et sectorielle.

## **2. Caractéristiques des fusions-acquisitions en Tunisie**

Le législateur tunisien a défini l'acquisition d'actions comme une approche qui permet à la firme initiatrice d'acquérir le contrôle de la cible sans pour autant avoir à acquérir l'intégralité de la société. Ce contrôle ne fait pas l'objet d'une réglementation spécifique. La cession d'actions reste une opération soumise au droit commun des contrats et au droit des sociétés qui en définissent les conditions de réalisation (article 321 du Code des Sociétés Commerciales (CSC) et suivants). Il faut toutefois distinguer le cas où la cible est cotée. Les acquisitions réalisées dans ce cadre relèvent des procédures d'offres publiques. Elles sont soumises au respect du formalisme strict des offres publiques d'achat (OPA), lorsqu'il s'agit d'une acquisition par achat d'actions, ou aux règles des offres publiques d'échange (OPE) dans le cas d'une acquisition par échange d'actions<sup>19</sup>. Par ailleurs, l'article 411 du CSC définit la fusion comme étant la réunion de deux ou plusieurs sociétés pour former une seule société. La fusion peut résulter soit de l'absorption par une ou plusieurs sociétés des autres sociétés, soit de la création d'une société nouvelle à partir de celles-ci. La fusion entraîne la dissolution des sociétés fusionnées ou absorbées et la transmission universelle de leurs patrimoines à la société nouvelle ou à la société absorbante. Elle s'effectue sans liquidation des sociétés fusionnées ou absorbées. L'opération de fusion peut réunir soit des sociétés de même forme juridique, soit des sociétés de formes juridiques différentes. Toutefois, elle doit dans tous les cas aboutir à la constitution d'une société anonyme, d'une société à responsabilité limitée ou d'une société en commandite par actions. La fusion d'une ou plusieurs sociétés étrangères avec une ou plusieurs sociétés tunisiennes doit aboutir à la constitution d'une société dont la majorité du capital doit être détenu par des personnes physiques ou morales tunisiennes (article 412 du CSC).

Les premières opérations de F&A ont été réalisées à partir des

---

<sup>19</sup> La législation tunisienne s'inspire profondément des dispositions françaises (cf. Ferchichi, 2012, Chapitre 3).

années 1980. Devant le caractère nouveau de ce phénomène et en l'absence de statistiques exhaustives, notre travail a d'abord consisté en l'élaboration d'une base de données recensant ces opérations entre les années 1980 et 2009. Nous analysons, ensuite, les caractéristiques microéconomiques et sectorielles des entreprises impliquées dans ces opérations, ainsi que leur évolution.

## **2.1. Elaboration de la base de données**

### **Sources des données**

En Tunisie, les F&A sont soumises à la réglementation prévue par la loi sur la concurrence et les prix<sup>20</sup>. Selon l'article 8 de cette loi, tout projet ou opération de concentration de nature à créer une position dominante sur le marché intérieur ou une partie substantielle de ce marché, doit être soumis à l'accord du ministre chargé du commerce. La Direction Générale de la Concurrence et des Enquêtes Economiques (DGCEE) est chargée, au sein du ministère du commerce, d'étudier les projets de concentration. Ils sont ensuite transmis au Conseil de la concurrence pour avis consultatif, la décision définitive étant réservée au ministre du commerce. L'autorisation du ministre du commerce constitue ainsi une condition suspensive qui devra être prévue dans le traité de fusion. La soumission à cette autorisation dépend de l'une des deux conditions suivantes : soit la part de marché des entreprises réunies dépasse durant le dernier exercice 30% des ventes, achats ou toutes autres transactions sur le marché intérieur pour des biens, produits ou services substituables, ou sur une partie substantielle de ce marché ; soit le chiffre d'affaires global réalisé par ces entreprises sur le marché intérieur dépasse un montant déterminé par décret (ce montant a été augmenté par décret de 3 à 20 millions de dinars suite à l'amendement de la loi). Ces dispositions légales nous ont permis d'identifier deux sources d'information pour notre base de données : la DGCEE et le Conseil de la concurrence. Les entretiens avec les responsables de ces deux organismes nous ont permis de récupérer les informations relatives aux opérations de F&A notifiables. Toutefois, il s'avère que ces informations ne concernent qu'une partie des opérations notifiables. Le reste des opérations a

---

<sup>20</sup> Loi n° 91-64 du 29 juillet 1991, telle que modifiée et complétée par les lois n° 95-42 du 24 avril 1995, n° 99-41 du 10 mai 1999 et la loi n° 2005-60 du 10 juillet 2005.

échappé aux autorisations du ministère du commerce.

Le recensement précis des opérations de F&A s'avère donc compliqué. D'une part, les deux organismes publics chargés de centraliser les informations relatives aux F&A notifiables ne disposent que d'une partie de celles-ci. D'autre part, le fort degré de confidentialité entourant la réalisation de ce type d'opérations et le manque de transparence des entreprises ont constitué une contrainte majeure pour la réalisation de notre recensement. Nous avons donc cherché une source d'information exhaustive qui englobe l'ensemble des F&A en Tunisie. Nous sommes partis du fait que les dispositions de l'article 16 du CSC (formalités de dépôt et de publicité) stipulent que les opérations de F&A doivent faire l'objet d'une publicité. Cette formalité implique le dépôt de l'acte de fusion au greffe du tribunal de première instance des sièges sociaux respectifs des sociétés concernées et sa publication au Journal Officiel de la République Tunisienne (JORT) et dans deux journaux quotidiens dont l'un en langue arabe. Cette obligation légale définit ainsi le JORT comme étant une source d'information officielle et exhaustive des opérations de F&A réalisées en Tunisie. Nous avons donc considéré toutes les opérations de F&A recensés au JORT pour la période 1980-2009. Les cabinets d'avocats d'affaires et d'experts comptables et la direction générale de la privatisation rattachée au Premier Ministère, nous ont permis de récupérer des informations concernant les différentes opérations de privatisation et un certain nombre de F&A ayant échappé à l'obligation de publication légale. En ce qui concerne les entreprises cotées en bourse, impliquées dans des F&A, l'information est facilement disponible. Le Conseil du Marché Financier (CMF) et la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis (BVMT) ont constitué les deux principales sources d'information pour ce type d'opération.

### **Choix de la période d'analyse**

Dans un premier temps, nous avons réalisé un recensement sur la période 1980 à 2009. Sur cette période de trente ans, nous avons recensé 347 opérations de F&A. De 1980 à 1994, seulement 52 opérations de F&A ont eu lieu avec deux pics en 1989 (10 opérations) et 1992 (8 opérations). Le mouvement des F&A s'est sensiblement accéléré à partir de 1995. Ainsi, 295 opérations ont été enregistrées au cours de la période 1995-2009 (tableau 2). Elles ont été réalisées par 274 entreprises initiatrices et



ont concerné 340 entreprises cibles.

Tableau N°2 : **Répartition annuelle des opérations de F&A**

Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Nombre d'opérations	10	8	9	17	20	12	22	12	14	13	30	34	37	32	25	295

La moyenne annuelle des opérations de F&A a été de près de 20 opérations entre 1995 et 2009. Plus de la moitié des opérations (54%) a été réalisée entre 2005 et 2009 (à raison de 30 opérations annuelles contre 14 durant la période 1995-2004). On remarque donc une accélération significative du phénomène de F&A à partir de 1995 et surtout 2005 (avec un record de 37 en 2007). Ces deux dates correspondent à des événements majeurs pour l'économie tunisienne (accord d'association avec l'Union Européenne et adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce en 1995, et fin des accords multilatéraux en 2005). Au vu de ces constats, nous avons choisi une fenêtre temporelle couvrant la période 1995-2009 afin d'analyser les caractéristiques microéconomiques et sectorielles des opérations de F&A recensées.

## 2.2. Caractérisation générale des fusions-acquisitions

### Nature et forme juridique des fusions-acquisitions en Tunisie

Sur les 295 opérations de F&A recensées entre 1995 et 2009, 87% étaient des fusions (257 sur 295 opérations). D'après le tableau 3, il y a eu seulement 12 fusions par création de nouvelles sociétés. Les fusions absorptions se distinguent comme étant le mode de regroupement le plus répandu avec 171 opérations, soit 58% du total. Les fusions dans le cadre d'une restructuration arrivent en 2<sup>ème</sup> position avec 74 opérations, soit 25% du total.

**Tableau 3 : Nature des F&A réalisées entre 1995 et 2009**

FUSIONS			ACQUISITIONS	
Absorption	Restructuration	Création de nouvelle société	Acquisition	Privatisation
171	74	12	8	30
257			38	

Les opérations de type fusion-restructuration ont sensiblement augmenté à partir des années 2000 mettant en jeu des entreprises faisant partie d'un même groupe. La publication d'une loi sur les groupes<sup>21</sup> en 2001 obligeant les entreprises appartenant à un même investisseur ou famille d'investisseurs à se restructurer en groupe, d'une part, et l'absence d'un cadre réglementaire dédié à la transmission d'entreprises (créé par ailleurs en 2009)<sup>22</sup>, d'autre part, expliquent ce mode de regroupement. En effet, les dirigeants d'entreprises, qui ont créé leurs groupes d'entreprises au début des années 1970, ont vraisemblablement été contraints de les restructurer (en société mère, holding, détenant et gérant un portefeuille de filiales) tout en improvisant en matière de transmission d'entreprise à travers la multiplication des opérations de F&A.

Avec 38 opérations (soit moins de 13% des opérations recensées), les acquisitions sont les opérations les moins fréquentes. Par ailleurs, les privatisations représentent 79% des opérations d'acquisition.

### **Forme juridique des sociétés fusionnées**

Le tableau 4 montre que 51% des sociétés initiatrices et 60% des sociétés cibles sont des sociétés à responsabilité limitée (SARL). Par ailleurs, 48% des entreprises initiatrices et 39% des entreprises cibles sont des sociétés anonymes (SA). Les sociétés fusionnées en forme de société unipersonnelle à responsabilité limitée (SUARL) sont très peu fréquentes. On observe ainsi une surreprésentation des SA en comparaison de la structure de l'économie tunisienne qui compte 65% de SARL et seulement 17% de SA.

<sup>21</sup> Loi n°2001-117 du 06/12/2001 portant sur les groupes de sociétés.

<sup>22</sup> Article 16 de la loi n° 2008-77 du 22/12/2008 portant sur la loi de finances pour l'année 2009.

Tableau N°4 : **Répartition des entreprises selon leur forme juridique**

Forme juridique	Initiatrice		Cibles		Sociétés privées de plus de 10 salariés (2010) <sup>23</sup>	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
SA	131	48	133	39	2097	17
SARL	140	51	204	60	7820	65
SUARL	3	1	3	1	395	3
Autres	-	-	-	-	1763	15
Total	274	100	340	100	12075	100

Tableau N°5 : **Nombre de F&A impliquant des entreprises de même forme juridique**

	Nombre	%
Même forme juridique		
SA-SA	106	36
SARL-SARL	140	47
SUARL-SUARL	1	-
<b>TOTAL</b>	<b>247</b>	<b>84</b>
Forme juridique différente		
SA-SARL	37	13
SARL-SA	7	2
Autres	4	1
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>16</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>295</b>	<b>100</b>

Le tableau 5 montre que dans 84% des cas les F&A impliquent des sociétés de même forme juridique. Ainsi, 47% des opérations de F&A réunissent deux sociétés à responsabilité limitée (SARL) et 36% des SA. Seulement 16% des sociétés fusionnées ont des formes juridiques différentes.

### Taille des sociétés fusionnées

La classification des sociétés tunisiennes a évolué au cours du

<sup>23</sup> Source : Institut National de la Statistique, [www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn) (consulté en mars 2012).

temps et dépend des organismes. Elle se base le plus souvent sur la définition d'un seuil d'investissement et d'un effectif maximal. En 2006, un communiqué du CMF a défini les petites et moyennes entreprises (PME) comme étant les entreprises employant 300 personnes au maximum. En 2008, un décret<sup>24</sup> a défini la PME comme étant toute entreprise appartenant aux secteurs des industries manufacturières, de l'artisanat et de certains services et réalisant des investissements inférieurs à 5 MTND, fonds de roulement inclus. Par ailleurs, les PME sont définies, selon l'INS, comme étant les entreprises employant moins de 99 salariés.

Pour le présent travail et faute d'information exhaustive, il nous a été impossible d'utiliser le critère de seuil d'investissement pour classer les sociétés fusionnées. En revanche, nous disposons d'informations relatives à l'effectif de 133 entreprises initiatrices, soit près de 49% de la base de données. Pour analyser cet échantillon, nous retenons le critère de l'INS qui répartit les entreprises initiatrices comme suit : aucune entreprise avec un effectif inférieur à 10 employés, 53 entreprises avec un effectif compris entre 10 et 99 employés, et 80 entreprises avec un effectif supérieur à 100 employés. Ainsi selon le critère de l'effectif, l'échantillon d'entreprises initiatrices est majoritairement composé d'entreprises de grande taille (60%).

Bien que le critère du capital social ne reflète pas l'importance économique de l'entreprise, l'indisponibilité d'une information exhaustive et notre connaissance de la réalité des entreprises tunisiennes nous incitent à proposer une classification selon ce critère. Nous adoptons celle d'Ati et Srairi (2004) selon laquelle une petite entreprise est définie comme étant celle dont le capital social ne dépasse pas le seuil de 500.000 DT. Une entreprise moyenne est celle dont le capital social est compris entre 500.000 TND et 1 MTND. Enfin, la grande entreprise est celle dont le capital est supérieur à 1 MTND. Si le montant du capital avant et après la F&A est disponible pour l'ensemble des entreprises initiatrices, l'information relative aux sociétés cibles n'est disponible que pour 228 entreprises, soit 67% du total. D'après le tableau 6, plus de la moitié des sociétés initiatrices sont de grandes entreprises (56%). Le reste de ces entreprises, soit 44%, sont des PME. Pour les entreprises cibles (pour

---

<sup>24</sup> Article 2 du décret n°2008-388 du 11 février 2008 paru au JORT n°15 du 19 février 2008.

lesquelles l'information est disponible), 61% de celles-ci sont des PME et seulement 39% sont des grandes entreprises.

Tableau N°6 : **Répartition des entreprises selon la taille**

Taille	Initiatrices		Cibles		Sociétés privées de plus de 10 salariés (2010) <sup>25</sup>	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Petite	97	35	122	53	585 246	98
Moyenne	25	9	18	8	10 264	1,7
Grande	152	56	88	39	1 811	0,3
Total	274	100	228	100	597 321	100

Selon les critères de l'effectif et du capital, les entreprises initiatrices sont majoritairement de grande taille. Selon le critère du capital, les entreprises cibles sont essentiellement des PME. Ces résultats sont cohérents avec la physionomie du tissu économique tunisien constitué à plus de 99% de PME. La plupart de ces dernières se caractérise par une fragilité des moyens financiers, humains et techniques les rendant une cible privilégiée pour les grandes entreprises.

Par ailleurs, la comparaison du capital social des sociétés fusionnées avant fusion peut constituer un bon indicateur sur les rapports de force entre les entreprises impliquées dans l'opération. Le calcul du rapport entre le capital de la société initiatrice et celui de la cible avant fusion (tableau 7) montre que dans 84% des cas la taille relative des entreprises initiatrices en termes de capital social est supérieure à celle des entreprises cibles.

Tableau N°7 : **Rapport des capitaux des entreprises fusionnées**

Capital initiatrice / Capital cible	Nombre	%
0 à 1	37	16
1,01 à 10	129	57
Supérieur à 10	62	27
Total	228	100

### Distribution géographique

La région du Grand Tunis est la principale zone de réalisation des

<sup>25</sup> Source : Institut National de la Statistique, [www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn) (consulté en mars 2012).

opérations de F&A en Tunisie (tableau 8). Avec 54% des sociétés initiatrices et 56% des sociétés cibles, elle devance les régions du Centre Est et du Nord Est qui concentrent respectivement plus de 24% et 12% des entreprises fusionnées. Il est important de noter que, dans la majorité des cas, les entreprises fusionnées sont situées dans la même région, voire dans la même zone industrielle. Ceci explique les répartitions géographiques quasiment identiques des sociétés initiatrices et cibles.

Par ailleurs, les sociétés étrangères ne représentent que 5% des entreprises initiatrices recensées. Le cadre réglementaire contraignant explique ce faible pourcentage : des déclarations d'investissement auprès de l'API et des autorisations de la part de la Commission Supérieure des Investissements<sup>26</sup> sont prévues lorsqu'il s'agit d'acquisition en fonction des secteurs économiques. Pour le cas des fusions, l'article 412 du CSC stipule que l'opération doit aboutir à la constitution d'une société majoritairement détenue par des personnes physiques ou morales tunisiennes.

Tableau N°8 : **Répartition géographique des entreprises**

	Initiatrices		Cibles		Sociétés privées de plus de 10 salariés (2010) <sup>27</sup>	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Grand Tunis <sup>28</sup>	148	54	192	56	5422	45
Centre Est <sup>29</sup>	66	24	84	25	3743	31
Nord Est <sup>30</sup>	33	12	41	12	1688	14
Sud <sup>31</sup>	9	3	13	4	689	5,6
Nord-ouest <sup>32</sup>	3	1,1	6	1,8	290	2,4

<sup>26</sup> Cette commission a été créée par le décret n° 93-2542 du 27 décembre 1993. Elle est présidée par le premier ministre et a pour principal rôle de valider les demandes d'investissements et/ou avantages d'investisseurs étrangers dans certains secteurs (services non totalement exportateurs).

<sup>27</sup> Source : Institut National de la Statistique, [www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn) (consulté en mars 2012).

<sup>28</sup> Gouvernorat de Tunis, Ariana, Ben Arous et Manouba.

<sup>29</sup> Gouvernorats de Sousse, Monastir, Mahdia et Sfax.

<sup>30</sup> Gouvernorat de Bizerte, Zaghouan et Nabeul.

<sup>31</sup> Gouvernorats de Gabès, Médenine, Tataouine, Gafsa, Tozeur et Kébili.

<sup>32</sup> Gouvernorats de Jendouba, Béja, Le Kef et Siliana.

Centre Ouest <sup>33</sup>	2	0,9	4	1,2	243	2
Etranger	13	5	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>274</b>	<b>100</b>	<b>340</b>	<b>100</b>	<b>12075</b>	<b>100</b>

La fréquence des F&A est fortement corrélée avec l'activité économique des régions. Ainsi, la région du Grand Tunis est la première zone économique du pays avec 45% des entreprises de plus de 10 salariés en 2010. La région Centre Est, à forte concentration d'entreprises du textile notamment, est en 2<sup>ème</sup> position en termes d'opérations réalisées et de nombre d'entreprises. Enfin, les régions côtières du Nord Est et du Sud, avec respectivement 12% et plus de 3% des opérations de F&A, occupent les 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> positions.

### 2.3. Caractérisation sectorielle des fusions-acquisitions en Tunisie

Les opérations de F&A ont concerné tous les secteurs économiques mais elles sont plus fréquentes dans le secteur industriel (tableau 9). En effet, 56% des sociétés initiatrices et 58% des cibles appartiennent aux différents secteurs industriels. Le secteur tertiaire vient en deuxième position, avec 43% des sociétés initiatrices et 41% des sociétés cibles. Notons leur rareté dans le secteur agricole. Ceci est cohérent avec la physionomie du tissu économique du pays dominé par les entreprises industrielles suivies des entreprises appartenant au secteur des services. Les entreprises agricoles ne représentent, quant à elles, que 3% de ce tissu économique.

Tableau N°9 : Répartition sectorielle des entreprises fusionnées

	% initiatrices	% cibles	% des sociétés privées de plus de 10 salariés (2010) <sup>34</sup>
Agriculture et pêche	1	1	3
Industries	56	58	56
Services	43	41	41
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Par ailleurs, les répartitions sectorielles des entreprises initiatrices et cibles sont presque identiques comme le montre le tableau 9. En

<sup>33</sup> Gouvernorats de Kairouan, Kasserine et Sidi Bouzid.

<sup>34</sup> Source : l'INS à travers son site internet : [www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn) (consulté en mars 2012).

effet, d'après notre base de données, les F&A réunissent dans 94% des cas des sociétés d'un même secteur d'activité. Ainsi, les opérations de F&A tunisiennes obéissent à une logique industrielle et sont majoritairement des opérations horizontales mettant en relation des entreprises appartenant à un même secteur d'activité.

La répartition des opérations de F&A dans les principaux secteurs d'activités économiques est décrite ci-après. Une attention particulière sera portée au textile et au commerce qui représentent respectivement les principales branches des secteurs de l'industrie et des services.

### Le secteur industriel

Le secteur industriel concentre le plus grand nombre d'opérations de F&A. Ces dernières se sont accélérées au milieu des années 2000 passant de 8 opérations en 2004 à 20 opérations en 2007 (figure 1). Les entreprises appartenant au secteur textile sont les plus dynamiques en termes de F&A (30% des opérations recensées dans le secteur industriel) devant celles du secteur des industries mécanique et électrique (14%) et de l'industrie chimique (13%). La répartition des entreprises initiatrices et des entreprises cibles au sein du secteur industriel est quasiment identique comme le montre le tableau 10.

Figure N°1 : Répartition annuelle des F& A dans le secteur industriel

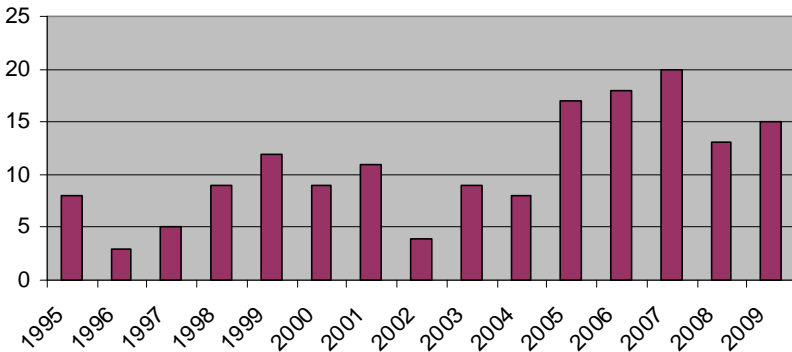




Tableau N°10 : **Répartition des entreprises dans le secteur industriel manufacturier**

	% initiatrices	% cibles	% des sociétés privées de plus de 10 salariés (2010) <sup>35</sup>
Industrie du Textile et de l'Habillement	30	28	34,4
Industrie Mécanique et Electrique	14	15	17,1
Industrie chimique	13	13	9
Industrie des matériaux de construction, de la céramique et verre	12	11	7,8
Industrie Agro-Alimentaire	8	9	18
Industrie du bois, du liège et de l'ameublement	7	8	3,4
Industries des pâtes, papiers et cartons	6	7	5,3
Industries Diverses	6	5	
Industrie du Cuir et de la Chaussure	4	4	5
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

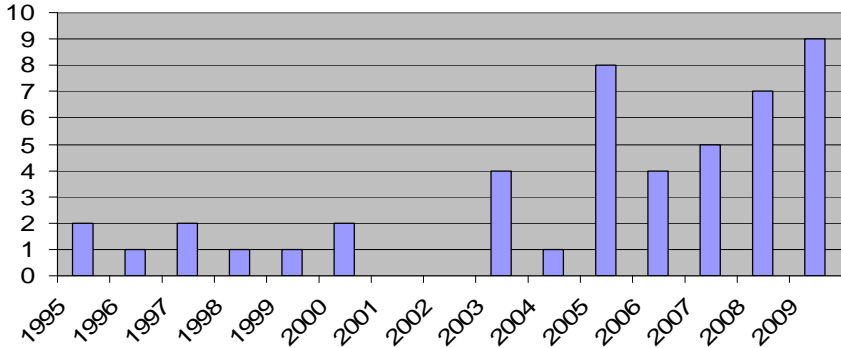
La répartition des entreprises fusionnées au sein du secteur industriel est relativement proche de la physionomie de l'industrie manufacturière en Tunisie. En 2010, le secteur manufacturier, qui comprend 5723 entreprises, est dominé en termes de nombre d'entreprises et d'emplois par le secteur textile/habillement qui regroupe 1968 entreprises de plus de 10 salariés. Les industries agro-alimentaires occupent le deuxième rang avec 1030 entreprises devant les industries mécaniques-électriques avec 982 unités. En 2010, les secteurs mécanique-électrique (27,3%) et textile-habillement (19,1%) représentent 46,4% du PIB du secteur industriel manufacturier, et représentent respectivement<sup>36</sup> 33,6% et 25,3% des exportations totales des

<sup>35</sup> Source : API, [www.tunisieindustrie.nat.tn](http://www.tunisieindustrie.nat.tn) (Mars 2012).

<sup>36</sup> Source : APIE, [www.investintunisia.tn](http://www.investintunisia.tn) (consulté en décembre 2011).

biens et services en 2010. Il s'agit de secteurs à fort potentiel qui dégagent une forte valeur ajoutée par rapport aux autres industries manufacturières.

Figure N°2 : Répartition annuelle des F&A dans le secteur textile



L'industrie, notamment textile, est le principal acteur du marché tunisien des F&A. Les opérations de F&A au sein de ce secteur se sont accélérées à partir de l'année 2005 (figure 2). Ainsi, 70% d'entre elles se sont déroulées après l'année 2005. Cette accélération dans le secteur textile est essentiellement expliquée par la fin, en 2005, des accords multifibres qui contingentait les importations européennes de textiles en provenance de Chine et d'Inde notamment. L'entrée en vigueur de la zone de libre-échange avec l'Union Européenne en 2008, abolissant la plupart des avantages dont bénéficiaient les entreprises tunisiennes, a accentué le phénomène. Avec un flux d'IDE décroissant dans ces secteurs après 2005, de nombreux sous-traitants pour les entreprises étrangères implantées en Tunisie ont été obligés de se restructurer de différentes manières. Ainsi, les entreprises tunisiennes, anticipant une concurrence plus importante de la part des entreprises asiatiques, plus compétitives et plus importantes en termes de capacités de production, se sont lancées dans des opérations de F&A afin d'atteindre des tailles plus importantes et d'acquérir un savoir-faire leur permettant d'avoir de nouveaux avantages comparatifs. En effet et sous l'impulsion des autorités tunisiennes<sup>37</sup>, les

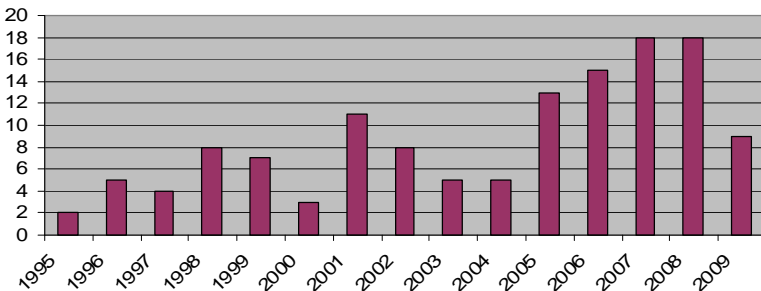
<sup>37</sup> En 2005, un projet « de la sous-traitance à la co-traitance » a été lancé par le Cettex (Centre technique du textile) ayant pour but de partager le savoir, réduire la fracture

entreprises tunisiennes ont essayé, via des F&A, de passer d'un modèle d'exécution à un modèle de partenariat où l'ancien sous-traitant participe beaucoup plus activement à la conception du produit, à la fourniture des intrants et à l'organisation de la chaîne logistique, tout en proposant des productions à plus forte valeur ajoutée. Cette démarche est particulièrement bien adaptée aux circuits courts, à la production de séries limitées et de produits personnalisés. Elle est de nature à pousser les entreprises tunisiennes à jouer le rôle élargi qui leur est confié, et qui suppose la maîtrise de nouveaux métiers : stylistes, responsables marketing et logistique, etc. L'adaptation des entreprises à la conjoncture et/ou chocs économiques en recourant aux opérations de F&A a été prouvée dans plusieurs études (Andrade et al., 2001).

### Le secteur tertiaire

Les opérations de F&A sont de plus en plus fréquentes dans ce secteur comme le montre la figure 3. Elles ont quasiment triplé entre 2004 et 2005 passant de 5 à 13 avant d'atteindre un record de 18 opérations en 2007 et 2008. Elles sont plus fréquentes dans le commerce (38% des initiatrices et 37% des cibles) et les autres services<sup>38</sup> (27% des initiatrices et 32% des cibles) comme le montre le tableau 11. La répartition des entreprises fusionnées au sein du secteur tertiaire est relativement proche de la physionomie du tissu des entreprises de services en Tunisie.

Figure N°3 : Répartition annuelle des F&A dans le secteur tertiaire



---

numérique, mettre à niveau les capacités des PME de textile tunisiennes et développer leur potentiel d'innovation.

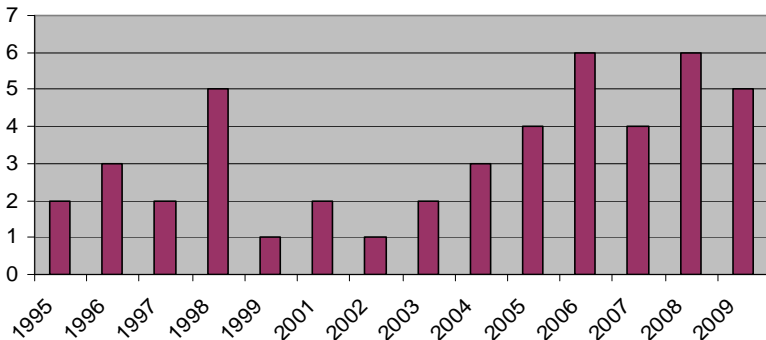
<sup>38</sup> Il s'agit pour l'essentiel de la promotion immobilière et des services aux entreprises et aux particuliers.

Le secteur tertiaire, qui comprend 4951 entreprises de plus de 10 salariés, est actuellement dominé par les entreprises commerciales et les autres services représentant des parts respectives de 37% et 38%. Le secteur commercial est dominé par le commerce traditionnel composé essentiellement de petits commerçants et de grossistes. La distribution moderne, regroupant des enseignes nationales et internationales, n'est apparue qu'après la libéralisation du secteur à la fin des années 1990.

Tableau N°11 : Répartition des entreprises dans le secteur tertiaire

	% initiatrices	% cibles	% des sociétés privées de plus de 10 salariés (2010) <sup>39</sup>
Commerce	38	37	37
Autres services	27	32	38
Tourisme	18	22	12,5
Services Financiers	14	8	2,5
Transport et TIC	3	1	10
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Figure N°4 : Répartition annuelle des F&A dans le secteur du commerce



D'après la figure 4, nous notons une accélération des F&A à partir de l'année 2001. En effet, plus de 67% des opérations recensées ont été réalisées après cette date. Ceci s'explique principalement par la libéralisation du secteur et la publication au début des années 2000 du règlement général de l'urbanisme prévoyant l'implantation des grandes

<sup>39</sup> Source : Institut National de la Statistique, [www.ins.nat.tn](http://www.ins.nat.tn) (consulté en mars 2012).

surfaces.

L'évolution des F&A dans les secteurs du Textile-Habillement, et du Cuir-Chaussure d'un côté et celui du commerce met en exergue un phénomène important : les entreprises tunisiennes réagissent à la conjoncture et aux chocs extérieurs. Ce type de restructuration s'avère donc être un moyen non négligeable dans la stratégie des entreprises tunisiennes.

## **Conclusion**

L'analyse présentée dans cet article permet de dégager plusieurs points saillants relatifs au phénomène des F&A en Tunisie. Il s'agit tout d'abord d'un phénomène relativement récent qui s'est accéléré en 1995 après la signature de l'accord d'association avec l'UE et l'adhésion à l'OMC. Il est de ce fait normal que l'on retrouve quelques similitudes avec ce qui s'est passé au début de l'apparition des F&A dans des pays ayant une expérience plus longue en la matière. Nous retrouvons ainsi une caractéristique fondamentale qui a trait au caractère presque exclusivement horizontal des opérations recensées. A partir du moment où la taille des entreprises tunisiennes reste très limitée, les opérations de type vertical ou congloméral sont très rares. Cette faiblesse de la taille peut également expliquer, au moins en partie, une autre caractéristique fondamentale des opérations étudiées : plus de 87% d'entre elles sont des fusions (dont 58% sont de type absorption) contre 13% d'acquisitions (dont 79% sont des privatisations). Ces chiffres sont à comparer avec ce qui se passe par exemple en France où les fusions sont relativement rares de nos jours. Les incitations fiscales peuvent également expliquer ces deux caractéristiques (Ati et Srairi, 2004). La majorité des entreprises parties à une opération de F&A (initiatrices et cibles) sont des SARL et les F&A sont réalisées essentiellement entre entreprises de même forme juridique. En termes de taille relative entre initiatrice et cible, les F&A en Tunisie ne dérogent pas au fait stylisé selon lequel les entreprises acquéreuses sont en général de taille plus importante que les cibles (Tichy, 2001). Ainsi, alors que les cibles sont conformes au tissu économique du pays et sont essentiellement des PME, les entreprises initiatrices sont en revanche en majorité de grande taille. La localisation géographique des entreprises initiatrices et cibles est quasiment identique et elle est fortement corrélée avec l'activité économique des régions. La région du Grand Tunis, première zone

économique du pays, concentre ainsi plus de la moitié des F&A, loin devant les autres régions. D'un point de vue sectoriel, les opérations de F&A sont plus fréquentes dans l'industrie. Le secteur textile est le secteur industriel le plus dynamique en termes de F&A devant l'industrie mécanique et électrique et l'industrie chimique. Ce secteur a connu une accélération des opérations de F&A à partir de l'année 2005 suite au démantèlement des accords multifibres. Dans le secteur tertiaire, les opérations de F&A connaissent une croissance significative et sont réalisées essentiellement dans la branche du commerce (23,4% du PIB tertiaire) et des autres services (22,7% du PIB tertiaire). Ceci est dû à la libéralisation du secteur dans les années 1990 et à la publication du règlement général de l'urbanisme prévoyant l'implantation des grandes surfaces dans les années 2000. Notons enfin que le phénomène des F&A tel qu'analysé dans cet article est presque exclusivement national. Ainsi, seulement 5% des entreprises initiatrices recensées sont étrangères. Le cadre réglementaire, exigeant un contrôle tunisien majoritaire de l'entité combinée, explique en partie ce constat. Toutefois, il s'avère que les entreprises tunisiennes réagissent à la conjoncture et aux chocs externes à travers, entre autres, des opérations de F&A. Ce premier travail préliminaire appelle d'autres travaux plus spécifiques relatifs aux motivations, aux enjeux ainsi qu'aux impacts de telles opérations.

### **Références bibliographiques**

**Andrade G-M, Mitchell M-L & Stafford E, (2001).** «New evidence and perspectives on mergers», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, pp. 103-120.

**Ati A & Srairi S, (2004).** «Théories et pratiques des opérations de fusion en Tunisie», *Revue Tunisienne d'économie*, pp. 63-93.

**Bachta M-S & Ben Mimoun A, (2003).** «Libéralisation des échanges, agriculture et environnement en Tunisie», *CIHEAM - Options Méditerranéennes*, Série A, N°52, pp. 123-134.

**Bennasr A & Azouazi T, (2010).** «Le commerce dans les politiques d'aménagement et de développement : le cas tunisien», in *Commerce et ville ou commerce sans la ville*, Presses Universitaires de Rennes, pp. 259-270.

- Ben Romdhane M, (2007).** «Commerce et stratégies de développement : le cas tunisien », *Centre Africain de Politique Commerciale*, N°53.
- Chudnovsky D & Lopez A, (2000).** «Industrial restructuring through mergers and acquisitions: the case of Argentina in the 1990's», *Transnational Corporations*, N°3, pp. 33-62.
- Driss S, (2007).** «L'attractivité des investissements directs étrangers industriels en Tunisie», *Région et Développement*, N°25, pp. 137-156.
- Ferchichi R, (2012).** «Etude évaluative des effets induits des opérations de fusions-acquisitions opérées en Tunisie». *Thèse de Doctorat en cotutelle internationale*, Université Paris 13 et Université de Sousse (Tunisie), 6 septembre.
- Galia S, (2008).** «Tunisie : La grande distribution capte uniquement 5% du commerce », *Tunisie Affaire*, 18 avril.
- Kamaly A, (2007).** «Trends and Determinants of Mergers and Acquisitions in Developing Countries in the 1990's», *International Research Journal of Finance and Economics*, Issue 8, pp. 16-30.
- Karray Z & Toumi S, (2007).** «Investissement direct étranger et attractivité. Appréciation et enjeux pour la Tunisie», *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N°3, Octobre, pp. 479-501.
- Luedi T, (2008).** «China's track record in M&A». *The McKinsey Quarterly*, N°3, pp. 77-81.
- Maury F, (2008).** «Tunisie : le poids du public est encore important», *Jeune Afrique*, 4 mai, p. 90.
- Mody A & Negishi S, (2001).** «The Role of Cross-Border Mergers and Acquisitions in Asian Restructuring». In *Resolution of Financial Distress: An International Perspective on the Design of Bankruptcy Law* S, Claessens S, Djankov & Mody A, (eds). (WBI Development Studies, The World Bank, Washington DC).
- Murphy E, (1999).** Economic and political change in Tunisia : From Bourguiba to Ben Ali, *Ed. Macmillan Press*.
- Nayyar D, (2008).** «The Internationalization of Firms From India: Investment, Mergers and Acquisitions», *Oxford Development Studies*, Vol. 36, N°1, pp. 111-131.
- Stephen J & Moore W, (2006).** «Does increased merger activity cause investment?», *presentation at the 27<sup>th</sup> Annual Review Seminar Research Department, Central Bank of Barbados*, July 25-28, 10 pages.
- Tichy G, (2001).** «What Do We Know about Success and Failure of

Mergers? », *The Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 1, N°4, pp. 347-394.

**Toumi S, (2009).** « Facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers en Tunisie », *L'Actualité économique*, Vol. 85, N°2, pp. 209-237.

**Wilmots A, (2003).** «De Bourguiba à Ben Ali. L'étonnant parcours économique de la Tunisie» (1960-2000), *Ed. L'Harmattan*.

**Zallio F, (1994).** «Economic reforms in Morocco and Tunisia», *Internal Spectator*, Vol. 29, pp. 127-139.



## **LE SYSTEME ALGERIEN DE PROTECTION SOCIALE : ENTRE BISMARCKIEN ET BEVERIDGIEN**

Walid **MEROUANI**\*  
Nacer-Eddine **HAMMOUDA**\*\*  
Claire **EL MOUDDEN**\*\*\*

### **Résumé :**

Les systèmes de protection sociale tels qu'ils sont connus aujourd'hui sont issus de l'évolution des systèmes bismarckien et beveridgien. Le premier basé sur le principe d'assurance a vu le jour en Allemagne en 1883, le second basé sur le principe d'assistance a été créé par Beveridge en Grande Bretagne en 1941. Ce dernier était financé principalement par l'impôt et avait comme objectif de couvrir la plus grande partie de la population contre les risques sociaux. Nous proposons dans notre travail de caractériser le système algérien de protection sociale à partir de ces deux types de systèmes.

En Algérie, le système de sécurité sociale a été fondé en 1949 sur le principe de l'assurance. L'accès au système était destiné aux travailleurs en contre partie de prélèvements sur leurs salaires. Le système était corporatiste-conservateur (Esping Anderson, 1990) de doctrine bismarckienne. Il a vu plusieurs réformes de l'indépendance à nos jours. Des lois visant à étendre la couverture sociale à une plus large partie de la population ont été introduites dans le système. Pour atteindre cet objectif, les pouvoirs publics ont créé d'autres composantes dans le système de protection sociale à côté du système d'assurance en place depuis 1949. Cela donna un changement de nature du système algérien de protection sociale. Dans ce travail nous allons étudier le système algérien de protection sociale dans sa globalité et essayer de lui accorder selon son architecture institutio-

---

\* Attaché de recherche CREAD (Algérie) et doctorant ENSSEA (Algérie) et CREM-CNRS (France).

\*\* Directeur de recherche CREAD (Algérie)

\*\*\* Ingénieur de recherche HDR CREM-CNRS (France).

nelle actuelle un cadre doctrinal cohérent (les prestations résiduelles et la primauté accordée au marché et à la lutte contre la pauvreté ; les assurances sociales et la protection des catégories professionnelles ; les prestations universelles et la recherche de l'égalité). Cette grille de lecture permet d'identifier les traits d'un système national dans son ensemble et dégager les tendances lourdes de son évolution. Celles-ci ne peuvent être dégagées par des analyses sectorielles (maladie, vieillesse ...etc.).

Par ailleurs, sur le plan économique, le passage de l'économie planifiée à l'économie de marché et la difficulté pour l'Etat d'atteindre le plein emploi ont permis l'apparition de certaines formes d'activités informelles sur le marché du travail. 41,8% de la population occupée ne sont pas affiliés à la sécurité sociale (ONS<sup>1</sup>, 2014). Cette population ne s'acquitte pas de ses cotisations sociales, mais elle profite de la gratuité des soins d'où la partie universaliste du système algérien de protection sociale.

Nous exploiterons les données de la comptabilité nationale pour évaluer les recettes du système de protection sociale en provenance du marché du travail (cotisations des travailleurs) et les recettes en provenance du budget de l'Etat. L'évolution de ces agrégats pourrait constituer un indicateur de la typologie du système algérien de protection sociale.

**Mots clés :** Algérie, Protection sociale, Système Bismarckien, Système Beveridgien, Recettes de la sécurité sociale, Budget social de l'Etat.

**Classification JEL:** H53, H55, H75, O17.

## **1. Outils d'analyse et de comparaison des systèmes de protection sociale**

L'opposition entre les logiques d'assurance et de solidarité constitue l'argument central de ceux qui proposent de scinder la protection sociale en deux sous-systèmes. À la première logique sont associées le financement par les cotisations des travailleurs et à la seconde le financement par l'impôt.

---

<sup>1</sup> Office National des Statistique

Les systèmes de protection sociale peuvent être présentés comme le compromis de deux modèles : le modèle bismarckien<sup>2</sup> fondé sur l'assurance et le modèle béveridgien<sup>3</sup> fondé sur l'assistance. En d'autres termes, ils peuvent être présentés comme le compromis entre le modèle d'assurance du revenu salarial et celui des transferts sociaux par l'impôt. La distinction entre ces deux types de système a été très répandue (Gremer et Pestio, 2003. Palier et Bonoli, 1995. Krieger&Traub, 2008). Baldwin (1990), consacra le quatrième chapitre de son livre intitulé "the politics of social solidarity" à une comparaison entre le système bismarckien et le système beveridgien<sup>4</sup>. Le livre expose une comparaison internationale entre les types des Etats providences. Par ailleurs, d'autres auteurs ont adopté des typologies différentes. Titmuss (1974) opéra une distinction entre trois modèles : un "Residual Welfare Model of Social Policy" où la couverture contre les risques sociaux s'achète sur le marché auprès des institutions privées d'assurance sociale, le réseau familial pouvant éventuellement intervenir pour couvrir un membre de la famille qui n'a pas accès au marché. L'Etat n'intervient que temporairement si ces deux derniers régimes (famille et marché) échouent. L'Etat dans ce régime intervient juste pour apprendre à l'individu comment se couvrir contre les risques sociaux sans avoir recours à l'Etat<sup>5</sup>. Dans le second modèle, "Industrial Achievement-Performance Model of Social Policy", la couverture sociale est offerte aux salariés : elle est donc une contrepartie du travail productif. Le troisième modèle est un

---

<sup>2</sup>Le système "Bismarck", est appliqué par l'Allemagne et l'Europe centrale. Il se rapproche d'un système d'assurances : il est fondé sur le remboursement de prestations fournies par des praticiens librement choisis, et financé par des cotisations préalables. L'ouverture de droits aux prestations dépend de la qualité de cotisant de l'intéressé (et donc de ses revenus).

<sup>3</sup>Beveridge, économiste anglais est l'auteur d'un rapport sur la sécurité sociale en 1941. Son plan de sécurité sociale s'inscrivait dans une politique d'ensemble à dominante économique (inspirée des idées keynésiennes) visant à éliminer la pauvreté. Le principe du système était de couvrir tous les citoyens automatiquement, sans obligation de cotisations préalables et sans lien avec la profession, la protection sociale étant majoritairement financée par l'impôt.

<sup>4</sup>from Beveridge back to Bismarck : the superannuation issue

<sup>5</sup> Ce mécanisme s'observe actuellement en Algérie à travers les emplois temporaires créés par le ministère de travail et le ministère de solidarité dans le but d'offrir une certaine expérience professionnelle et un accès plus facile au marché de travail pour les jeunes chômeurs primo demandeurs d'emploi.

‘Institutional Redistributive Model of Social Policy’), dans lequel les prestations sont universelles. Il vise à couvrir les individus contre les risques sociaux indépendamment du marché. Il est basé sur les théories de l’effet du changement social sur l’économie, et vise en particulier la réduction des inégalités (Titmuss, 1974).

Parmi ces travaux comparatifs, à large dominante anglo-saxonne, le travail de G. Esping-Andersen (1990) représente une référence majeure. Dans l’analyse des systèmes de protection sociale européens, cette classification a provoqué un tournant et une véritable impulsion. L’approche d’Esping-Andersen repose sur deux concepts : celui de « démarchandisation » et celui de « système de stratification ». Cette distinction permet une classification en trois régimes principaux du Welfare-State : le modèle libéral, le modèle social-démocrate et le modèle conservateur corporatiste. Le système réalise un grand degré de ‘démarchandisation’, lorsqu’il offre des prestations à la population indépendamment de sa participation au marché. Esping-Andersen introduit aussi le terme ‘défamiliarisation’, celui-ci est relatif aux charges familiales. La ‘défamiliarisation’ est autant importante lorsque les charges familiales sont prises en charge de façon collective (par les cotisations des travailleurs). *Le modèle libéral résiduel* est caractérisé par une faible ‘décomodification’ car les individus se procure une protection sociale sur le marché. L’Etat n’intervient que pour le reste de la population (d’où le mot ‘résiduel’) qui n’a pas les moyens d’accéder au marché, en leur offrant des petites allocations. Le deuxième modèle évoqué par Esping Anderson est le modèle *corporatiste- conservateur*. Dans ce modèle la protection sociale est assortie au marché du travail, les travailleurs cotisent dans un système qui leur permet de garder leur pouvoir d’achat en cas de survenance d’un risque social les empêchant de travailler (maladie vieillesse...etc). Ce système est caractérisé par une défamiliarisation moyenne car le statut du chef de famille<sup>6</sup> permet la couverture des membres de sa famille. La ‘défamiliarisation’ est moyenne car ce système offre très peu de protection sociale de la famille et de l’enfance. Le troisième modèle est le *modèle universaliste*, celui-ci est caractérisé par une forte ‘démarchandisation’ et ‘défamiliarisation’.

---

<sup>6</sup> Ce modèle est inspiré du catholicisme qui accorde à la femme que les travaux domestiques.

Les prestations offertes à la population pourraient être à la hauteur des salaires de l'économie nationale. Ce système vise l'égalité entre les différentes catégories de la population (les systèmes de protection sociale des pays scandinaves seraient des exemples réels du modèle universaliste). Le clivage système professionnel versus système universel exposé par Ferrera, (1993) se trouve lié à l'analyse Bismarck versus Beveridge (Bruno Palier, 1995). Une autre analyse pourrait se faire, entre les systèmes dans lesquels le principe assurance prédomine et où les prestations sont étroitement liées aux cotisations versées versus les systèmes dans lesquels le principe d'assurance est moins important, où les prestations sont davantage liées aux besoins et où le financement du système repose davantage sur la fiscalité générale (Commission européenne 1993).

Ainsi, de nombreux autres travaux comparatifs modélisés (Baldwin P (1990), Castles F.G, (1995), Dumons B & Pollet G (1994), Ferrera M (1996), Kangas O, (1994), Kaufmann F-X (1990), Korpi W (1978), Taylor-Gooby P, (1991), Taylor-Gooby P, (1991), Titmuss R. M. (1974), Wilensky H. (1975). Merouani W (2014), ont été menés en vue d'identifier des types d'Etat-providence. Ces typologies reposent sur le choix, souvent controversé, des variables à prendre en compte et du nombre de types à retenir. Dans tous ces travaux comparatifs, les variables les plus souvent prises en compte renvoient à plusieurs aspects : économiques (niveau de développement, réorganisation de la production, régulation de la main d'œuvre, niveau des transferts sociaux, niveau des dépenses publiques, etc.), institutionnels (rôle de la bureaucratie et des appareils de l'Etat, poids de l'héritage historique et des institutions), politiques (rôle de la démocratie), sociologiques (lutte entre acteurs, groupes d'intérêt ou classes sociales)...

Nous resterons cependant dans cet article sur une approche typologique des plus simples, cherchant à identifier la place du système de protection sociale algérien entre assurance et assistance i-e entre Bismarck et Beveridge. Le peu de travaux d'analyse existant en Algérie, comme le montre la partie suivante, justifie ce choix qui constitue une première étape de notre travail.

## **2. Analyse de la protection sociale algérienne : une revue de la littérature**

Les études sur le système algérien de sécurité sociale ne sont pas nombreuses. Lamri L., (2004) a donné une description détaillée du système algérien de sécurité sociale<sup>7</sup>. D'autres auteurs ont abordé la question de manière plus au moins descriptive. M.-F. Grangaud, en 1984, a analysé le contenu du système de sécurité sociale dans la période post indépendance. Dans cette période, le système était caractérisé par sa complexité. En effet, entre l'indépendance et 1983, le système était composé de plusieurs régimes avec des principes de fonctionnement et de financement différents. Cet article les a analysés en détail avec des chiffres à l'appui (données du ministère du travail). L'auteur a présenté les différents régimes existants, les secteurs d'activité, les catégories professionnelles que couvrent chaque régime, et le nombre d'assurés dans chaque régime. Une partie du travail était consacré aux opérations qu'effectue chaque régime, les sources de financement provenant principalement des cotisations des assurés, l'Etat ne participant nullement à cette époque postindépendance aux recettes de la sécurité sociale. Le système était excédentaire du fait de l'importance des cotisations, ce qui a fait de leurs dépenses un enjeu majeur à cette époque. La structure des dépenses affectées pour couvrir les différentes prestations (assurance sociale, accidents de travail, prestations familiales et retraite) fut modifiée : la part des assurances sociales et des retraites s'est vue augmentée contrairement à celle des prestations familiales. Le forfait hôpitaux a augmenté durant la période, en fait, la sécurité sociale s'est impliquée significativement dans le financement du système de soins au profit de l'ensemble de la population. En guise de conclusion l'auteur avait soulevé la question de redistributivité du système algérien de sécurité sociale, une redistribution des bien portants vers les malades, des célibataires vers les chefs des familles (allocations familiales) et des occupés vers les inactifs. La question des inégalités a aussi été évoquée entre fonctionnaires et salariés agricoles, assurés et non assurés. En effet, l'universalisation de la gratuité de soins a créé une certaine inégalité en défaveur des cotisants et en faveur des non cotisants. Le dernier point de cet article que nous trouvons au cœur de notre réflexion actuelle est la mise en

---

<sup>7</sup> Le système de sécurité sociale en Algérie, une approche économique

lumière de la coexistence de deux composantes dans le système de protection sociale, la première l'assistance et l'autre relevant de l'assurance.

M.Kaddar (1989)<sup>8</sup>, a relaté la situation du système de soins en distinguant entre trois périodes :

Une première période de 1949 (création de la sécurité sociale en Algérie) à 1972. Le système de soins était marqué par la présence de l'assistance médicale gratuite « AMG » instaurée en 1949 par le système colonial. Cet avantage d'assistance ciblait la population indigente. La sécurité sociale n'avait pas de relations étroites avec le système de soins. Le financement de l'AMG posait beaucoup de problèmes et était assuré par le budget de l'Etat.

La seconde période, allant de 1974 jusqu'à 1983, a été marquée par l'augmentation du salariat et donc du nombre d'assurés, ce qui a permis aux caisses de sécurité sociale de réaliser des excédents dans leurs trésoreries. L'augmentation du salariat dans le secteur industriel qui a connu une nette expansion dans le début des années 1970, avait changé la nature des besoins de santé des travailleurs, ce qui a nécessité l'implication de la sécurité sociale dans le système de soins à travers le financement du forfait hôpitaux mais aussi à travers le remboursement des médicaments. En outre, la sécurité sociale s'est investie dans la création des infrastructures médicosociales. Cependant, cette partie de financement qui provenait essentiellement des cotisants, profitait aux non assurés sociaux du fait de la gratuité des soins. Cela relève des germes d'une inversion du principe beveridgien du financement par l'impôt du système de santé. La redistribution classique des biens portants vers les malades et des cotisants vers les autres catégories de la population vulnérable (sans assurance sociale) relèverait de la solidarité intra-générationnelle. La redistribution se fait des cotisants vers les non cotisants fuyant l'impôt social (cotisations), à l'instar du passager clandestin.

La troisième période, après 1984, a connu le rétrécissement du champ d'intervention de la sécurité sociale dans le système de soins, du fait de la mise de la plupart des établissements de soins sous tutelle du ministère de la santé. Cependant ce retrait de la sécurité sociale du système des soins a été plutôt administratif que financier, le finance-

---

<sup>8</sup> Le rapport entre la sécurité sociale et le système de soins en Algérie 1962-1987

ment des soins par la sécurité sociale ayant significativement augmenté durant la période. Le forfait hôpitaux versé par le système de sécurité sociale a connu une augmentation importante après 1983. Dans une troisième partie de cet article l'auteur a mis l'accent sur la trilogie Etat-système de soins-système de sécurité sociale. Il relève des responsabilités de l'Etat d'organiser l'affectation des ressources de la sécurité sociale à travers l'établissement d'une législation pour l'organisation, le fonctionnement et la détermination des ressources. En effet, l'auteur a distingué entre deux composantes du système de soins : la première est organisée autour des hôpitaux publics et se compose de secteurs sanitaires et de C.H.U, la seconde s'articule autour d'un vaste ensemble de structures médicales et pharmaceutiques privées. La sécurité sociale a joué un rôle de financeur pour la première composante et le rôle d'assureur de solvabilité des clients de la deuxième composante. En conclusion l'auteur a évoqué le problème de financement à venir du système de sécurité sociale en raison de la tendance à la baisse de l'emploi salarié et l'augmentation de la démographie médicale.

M. Kaddar<sup>9</sup> a aussi abordé la question de l'équilibre du système de sécurité sociale dans la période de 1980-1990. Dans une première section l'auteur analyse l'évolution de l'équilibre du système durant la période en question. L'excédent des années 1970 et début 80 n'était qu'un beau temps qui précédait la tempête. En effet, après l'unification du régime en 1983 et l'élargissement de la couverture à une plus grande partie de la population, la branche retraite et assurance sociale ont connu un déficit important. Ceci s'explique notamment par une augmentation des effectifs des retraités, par le forfait hôpitaux et par l'importance des investissements socio sanitaires. Toutes les prévisions des experts du ministère du travail effectuées à cette époque (M. Kaddar,1990) avaient prévenu une tendance à l'accentuation du déficit, et avaient attribué ce déficit au ralentissement de l'emploi salarié, au soutien des dépenses de soins et de retraite et à l'accroissement des charges indues supportées par le budget de la sécurité sociale (financement des secteurs sanitaires et des soins à l'étranger des non assurés et mesures sociales en faveur des moudjahidines).

---

<sup>9</sup> Sécurité sociale et contrainte de financement en Algérie : données et problèmes actuels



Selon l'auteur, le système de sécurité sociale aurait des difficultés à se rééquilibrer du fait des contraintes imposées par l'Etat. La relation Etat-système de sécurité sociale ayant été remise en cause dans cet article, le non paiement des cotisations par les entreprises et les administrations publiques, l'obligation de prise en charge des frais de soins des non assurés et des pensions de moudjahidine, allaient peser sur l'équilibre du système de sécurité sociale. Il était question dans la troisième partie de l'article du financement de la sécurité sociale en liaison avec la situation de l'emploi et de l'autonomie des entreprises publiques : le marché du travail semble avoir vécu deux périodes relativement opposées, la première s'étale sur la décennie 1970 et début des années 1980. Elle était caractérisée par la prédominance du « salariat ferme », protégé, du fait de la présence de l'Etat comme principal employeur. Après 1986, et la chute du prix du baril de pétrole, une nouvelle logique économique s'est imposée avec un désengagement de l'Etat du marché du travail, ce qui a donné de moins en moins d'emplois créés par l'Etat et donc de moins de moins d'emplois salariés et l'apparition de différentes formes précaires d'emploi non protégé. Ce contexte a eu un effet négatif sur le système de sécurité sociale notamment sur sa branche retraite et assurance sociale.

F. Z. Oufriha (1990)<sup>10</sup>, traitant la question du système de sécurité sociale en relation avec sa participation au financement du système de santé, a insisté sur l'augmentation des dépenses de santé en Algérie, induite par l'instauration de la médecine gratuite en 1974. En outre, le constat du désengagement de l'Etat du système de soins a été mis en lumière par des données chiffrées, la part des ressources du système de soins en provenance du budget de l'Etat ayant baissé durant la période étudiée (1974-1988) en faveur du « forfait hôpitaux » en provenance du système de sécurité sociale. De ce dernier point, une certaine inégalité se dégage selon l'auteur : le fait que le « forfait hôpitaux » soit financé par les cotisations des salariés affiliés à la sécurité sociale, alors que d'autres catégories (riches) en profitent du système, crée un mécanisme qualifié par l'auteur de redistributif. Cette intervention de plus en plus accentuée du système de sécurité sociale était supportable dans une phase de croissance économique

---

<sup>10</sup>, « médecine gratuite - forte augmentation des dépenses de soins et crise de l'Etat socialo-providence en Algérie », *les cahiers du cread* N°22

importante (1974-1985) mais la crise qui a touché le pays durant la deuxième moitié de la décennie 1980 a provoqué des difficultés financières pour le système de sécurité sociale : « crise de l'Etat socialo-providence » selon Oufriha.

Ouzzir S. (2006)<sup>11</sup> a traité la question de la sécurité sociale en relation avec le marché du travail. La première partie de cet article décrit le système de protection sociale et son évolution depuis l'indépendance, en distinguant comme dans le précédent papier entre les périodes : de l'indépendance au début des années 1970, de 1970 à 1983, année d'unification du système, et l'après 1983 caractérisée par l'extension de la couverture et l'émergence des problèmes de financement du système de sécurité sociale. Dans la deuxième partie, l'auteur a soulevé la métamorphose du marché du travail à partir de la fin des années 1980 : chômage, emploi précaire, exclusion et pauvreté. Elle a aussi évoqué les difficultés d'adapter le système de sécurité sociale à ce nouveau contexte économique. La question de la sécurité sociale des primo demandeurs d'emploi a été l'apport de ce travail par rapport aux travaux antérieurs, en proposant une aide pour les jeunes qui n'ont jamais travaillé, ainsi que leur droit à la couverture sociale. L'auteur voit que le dispositif d'assurance chômage offert par la CNAC reste inefficace du fait de son aspect contributif et sa focalisation sur les salariés qui ont déjà travaillé en CDI. Une grande partie des travailleurs vulnérables étaient exclues alors de cet avantage. Pire encore, une grande partie de la population est exclue de l'ensemble des avantages de la sécurité sociale du fait du phénomène de la « sous déclaration ». L'auteur trouve dans la gratuité des soins un facteur désincitatif à l'affiliation à la sécurité sociale. L'inefficacité du système de soins, son incohérence avec le système de sécurité sociale, la faiblesse des indemnités sociales, l'inégalité des affectations des allocations familiales sont tous des aspects qui ont fait l'objet d'une exploration rapide dans cet article mais qui ont permis de mettre en surface des problèmes profonds du système de la sécurité sociale en Algérie.

A. Abedou 2006<sup>12</sup> se penche plutôt sur l'économie solidaire mais on retrouve entre les lignes des éléments d'analyse de la sécurité

---

<sup>11</sup> Dans son article intitulé « la protection sociale face aux défis de la flexibilité et de la précarité de l'emploi »

<sup>12</sup> « pratiques institutionnelles et développement social : le jeu des acteurs »

sociale. En effet, à travers la revue de littérature, l'auteur a abordé la question du comportement des individus qui est souvent opposée au cadre réglementaire qui leur a été défini, chose qui se concrétise dans le cadre de la sécurité sociale : le caractère obligatoire de l'affiliation à la sécurité sociale est clairement défini par les autorités, et pourtant, les individus s'inventent d'autres règles plus adaptés à leurs attentes et choisissent de s'affilier ou pas à la sécurité sociale. Dans sa conception du développement social, l'auteur s'est référé à la définition de la banque mondiale qui s'appuie sur trois principes fondamentaux : l'inclusion sociale, la cohésion sociale et la responsabilisation des institutions. Ces paramètres sont au cœur des objectifs de tout système de protection sociale, ainsi à travers une extension du champ d'un système de protection sociale, la société en question acquiert une certaine cohésion et cela ne peut se faire qu'à travers l'implication et la responsabilisation de toutes les entités ou bien tous les acteurs : Etat, employeurs et assurés. La Banque mondiale insiste sur le rôle de l'Etat et des entreprises dans la création d'une certaine cohésion sociale, l'Etat doit mettre en œuvre une politique active de sécurité sociale à travers l'aide à l'insertion des jeunes et à la création d'entreprise. Les entreprises doivent à leur tour investir dans le développement social de la société dans laquelle elles évoluent. A. Abdou cite des courants théoriques (business ethics et business and society research) qui se sont constitués autour du concept de la responsabilité sociale de l'entreprise. L'entreprise doit maintenir un lien social fort avec la société et doit jouer son rôle pour assurer la responsabilité des risques qu'elle pourrait causer à sa société. Ce concept d'entreprise citoyenne nous mène absolument à nous interroger sur la citoyenneté des entreprises algériennes qui ne déclarent pas leurs salariés à la sécurité sociale.

C. Perret & B. Paranke<sup>13</sup>, distinguent dans un premier point entre la solidarité familiale, qu'il qualifie de sécurité sociale informelle, et la solidarité formelle qui s'organise à travers le système de sécurité sociale. Ce dernier a fait l'objet d'une description appuyée par des données chiffrées, les auteurs avaient mis le focus sur les pensionnés algériens ayant travaillé en France. Dans une deuxième section les auteurs mentionnent les différents phénomènes à l'origine des

---

<sup>13</sup> Les nouvelles dynamiques de la solidarité intergénérationnelle et de la protection contre les risques de la vie en Algérie

changements dans la dynamique de la solidarité intergénérationnelle : les mutations démographiques expliquées principalement par l'augmentation de l'espérance de vie et la baisse de la fécondité, néanmoins les auteurs avaient abordé les transferts informels des migrants vers leurs familles dans le pays d'origine. Les auteurs ont mis ensuite l'accent sur les mutations de la famille algérienne, le changement dans sa structure et la façon dont ces derniers peuvent affecter la solidarité intergénérationnelle. Les auteurs ont relevé l'impact négatif de « l'informalisation » de l'économie algérienne sur le système de sécurité sociale. La dernière section de l'article propose des ratios permettant d'évaluer le système de sécurité sociale à savoir le taux de sécurité et/ou d'insécurité économique, et le taux de sécurité démarchandisé. Ces derniers sont complexes et requièrent une batterie de données en théorie. Les auteurs se sont contentés du calcul du taux de dépendance démographique (le rapport entre la population en âge de travailler et la population d'âge inactif) dans son application au cas algérien.

Sur la base de cette revue de littérature nous cherchons, dans notre travail, à caractériser le système algérien de protection sociale. Relever son caractère bismarckien et/ou Beveridgien, mettre l'accent sur sa composante résiduel, corporatiste ou universaliste sera à notre sens d'un véritable apport à la connaissance du système algérien de protection sociale. Nous l'analysons pour une période plus récente, en nous appuyant sur les données de l'office national des statistiques et des caisses de sécurité sociale pour argumenter nos hypothèses. Notre travail s'inspire de la genèse et des origines de tout système de protection sociale, à savoir le système bismarckien et le système beveridgien, mais aussi des classifications plus récentes faites par les différents spécialistes de la protection sociale, d'où le soubassement théorique de notre travail. Nous sommes revenus aux paramètres de base et aux principes fondamentaux du système algérien de protection sociale. Sa mise en relation avec son environnement démographique et économique nous a permis d'apporter des éléments de réponses à plusieurs questions d'actualité.

Le système de protection sociale a été introduit en Algérie sous forme d'extension du système français quatre années après sa création

en France en 1945<sup>14</sup> pour assurer une protection aux travailleurs salariés en contre partie des cotisations liées aux revenus ; il a connu plusieurs réformes depuis sa fondation. Celles-ci ont touché la nature des prestations, les risques eux-mêmes qui se sont élargis et les financements associés qui se sont diversifiés.

A l'indépendance le système algérien de protection sociale reposait sur une multitude de caisses, sur divers principes de fonctionnement, de financement et d'avantages servis aux assurés. Cette diversité a induit une inégalité dans la couverture sociale entre les travailleurs, ce qui a incité le gouvernement à unifier le système, à travers la loi sur la sécurité sociale de 1983 : celle-ci a mis fin à la pluralité des régimes, et a donné naissance à un seul régime de sécurité sociale qui couvre un nombre plus important d'assurés, offrant les mêmes avantages pour tous les travailleurs. Par contre, les prélèvements sur les salaires étaient la principale source de financement du régime. Cela a donné comme l'impression qu'on voulait atteindre les objectifs de Beveridge avec les moyens de Bismarck. La réalisation d'une telle formule n'a pas été facile face aux changements qu'a connus l'économie algérienne et qui ont fait que les recettes en provenance des prélèvements sur les salaires n'étaient plus en mesure de couvrir les dépenses croissantes. Ceci a poussé les pouvoirs publics à créer d'autres allocations pour la prise en charge des catégories défavorisées de la population. Des indemnités complémentaires pour les petites pensions de retraite, des taux de cotisations réduits pour les catégories particulières, des allocations forfaitaires de solidarité pour les personnes âgées et les chefs de famille sans revenu. Autant d'avantages non contributifs (financés par le budget de l'Etat) créés à côté du régime assuranciel contributif ont changé la nature du système algérien de protection sociale. Le budget social devient de plus en plus important au point de remettre en cause la nature de contributive bismarckienne du système.

A quel point le système algérien de protection sociale est-il contributif ?

Tout au long de cet article, le terme contributif veut dire que les prestations versées aux bénéficiaires sont conditionnées par le paiement des cotisations (prélèvements sur les revenus). Par contre, un

---

<sup>14</sup> Décision n°49/045 du 11 avril 1949 rendue exécutoire par l'arrêté du 10 juin 1949

système est distributif s'il verse des prestations sans contrepartie de cotisations. Nous allons examiner les sources statistiques disponibles et calculer les principaux indicateurs relatifs à la nature contributive du système algérien de protection sociale. Nous avons procédé aux calculs des différents ratios reflétant l'apport des recettes contributives et celui des transferts sociaux en provenance du budget de l'Etat. L'évolution de leurs poids relatifs par rapport au PIB nous donne une image plus claire sur la nature contributive et /ou distributive du système algérien de protection sociale.

### **3. Brève description du système algérien de sécurité sociale**

Le système algérien de sécurité sociale a connu deux périodes très distinctes : celle de la pluralité des régimes avant 1983 puis à partir de 1983, la période d'un système de sécurité sociale unifié.

Avant 1983 le système algérien de sécurité sociale était sous plusieurs tutelles (ministère de la santé, ministère de l'agriculture et le ministère des finances) du fait de la pluralité des caisses, ce qui a rendu l'organisation de la sécurité sociale à cette époque morcelée au point où le travailleur lui-même ne s'y retrouvait pas : les travailleurs du secteur privé, des sociétés nationales de l'industrie et du commerce, et les vacataires et auxiliaires de la fonction publique (Etat, collectivités locales et hôpitaux) étaient affiliés au régime général de sécurité sociale. Ce dernier était constitué par la caisse nationale de compensation et de planification des réalisations qui assurait le risque maladie, maternité, accident de travail et allocations familiales, et une deuxième caisse d'assurance vieillesse (CAAV : caisse algérienne d'assurance vieillesse). Rappelons aussi que ce régime couvrait en grande partie la population européenne, restée travailler en Algérie après l'indépendance.

Les fonctionnaires de l'Etat, des collectivités locales et des hôpitaux étaient affiliés à la caisse des fonctionnaires (CSSF) pour les risques maladie et maternité. La caisse générale des retraites (CGPRA) assurait le risque vieillesse. Les accidents de travail et les allocations familiales étaient assurés par l'employeur.

Les travailleurs du secteur agricole étaient peu couverts par le régime agricole représenté par la caisse de mutualité agricole. Cette

dernière ne couvrait que les travailleurs des exploitations autogérées<sup>15</sup>, des coopératives des moudjahidines et les travailleurs des offices agricoles. Les petits et moyens fellahs et les attributaires de la révolution agraire étaient donc exclus du système de sécurité sociale et ne bénéficiaient d'aucune prestation. Cependant, la couverture était épisodique pour la population affiliée compte tenu du déséquilibre chronique du régime agricole de sécurité sociale.

A côté de ces régimes morcelés, existaient des régimes dits particuliers que sont : le régime des travailleurs de la SONELGAZ (CAPAS), le régime des travailleurs des mines (CASOMINES), les régimes des gens de la mer (EPSGM) et le régime particulier des militaires de carrières (CAMSSF).

La gestion et le fonctionnement de ces régimes étaient opaques, avec une absence des conseils d'administration, faiblesse des avantages servis aux assurés, et un faible taux de couverture des travailleurs algériens. Ces derniers ont dénoncé la situation et n'ont pas accepté que les caisses de sécurité sociale soient considérées comme des caisses d'épargne, alors que les fonds de ces caisses comprenaient le cumul des cotisations des travailleurs. Des réunions et des séminaires sur la sécurité sociale avaient lieu, notamment les séminaires nationaux de 1979<sup>16</sup> regroupant les représentants des caisses de sécurité sociale, les gestionnaires de sécurité sociale et l'UGTA (union générale des travailleurs algériens, syndicat unique à l'époque). Les discussions ont tourné : autour de la nécessité de l'unification du système et de son extension à d'autres catégories de la population afin d'assurer une couverture maximale de la population conformément à la stratégie de développement<sup>17</sup> suivie par l'Etat après l'indépendance.

Mais ce n'est qu'en 1983 que en donnant naissance à un seul régime géré par la caisse nationale d'assurance sociale, accidents de

---

<sup>15</sup> Des terres qui relevées du domaine privé de l'Etat, gérées et exploitées par des particuliers.

<sup>16</sup> Journal « travail et révolution » du 21 avril 1979.

<sup>17</sup> La doctrine politique économique et sociale avait pour objectifs fondamentaux la satisfaction des besoins sociaux des masses populaires, l'épanouissement de la personnalité et de la civilisation du peuple algérien et la préservation de l'intégrité et de l'indépendance du pays » ces objectifs étaient repris dans : le programme de tripoli (1962), la charte d'Alger (1964) la charte nationale (1976) et les différents plans : triennal et les deux quadriennaux.

travail et des maladies professionnelles (CNASAT) et la caisse nationale des retraites (CNR) plus tard, avant la création d'autres caisses par la suite, notamment la réinstitution de la caisse nationale d'assurance sociale des non-salariés CASNOS en 1992, le changement d'appellation de la CNASAT en caisse nationale d'assurance sociale des travailleurs salariés (CNAS), en 1992, création de la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) en 1994 et la réinstitution en 1998 de la caisse des congés payés des travailleurs du bâtiment (CACOBATPH).

Le système algérien de sécurité sociale se caractérise aujourd'hui par :

- L'Unification des régimes basée sur les principes de la solidarité et de la répartition ;

- L'affiliation obligatoire de tous les travailleurs, salariés, non-salariés, assimilés à des salariés. L'affiliation est également obligatoire pour d'autres catégories de personnes dites catégories particulières ;

- L'unification des règles relatives aux droits et aux obligations des bénéficiaires ;

Le système comprend toutes les branches de la sécurité sociale prévues par les conventions internationales, à savoir l'assurance maladie, l'assurance maternité, l'assurance invalidité, l'assurance décès, la branche accidents du travail et maladies professionnelles, la retraite (l'assurance vieillesse), l'assurance chômage et les prestations familiales financées par l'état.

Le système de sécurité sociale est constitué de cinq caisses nationales placées sous la tutelle du ministère du travail de l'emploi et de la sécurité sociale :

La Caisse nationale de recouvrement des cotisations de sécurité sociale (CNRSS)<sup>18</sup> gère le recouvrement de toutes les cotisations de sécurité sociale et assure cette fonction pour le compte de la CNAS, de la CNR et de la CNAC. Elle assure la gestion des prestations en nature et en espèces des assurances sociales, des accidents du travail et des maladies professionnelles et des prestations familiales pour le compte de l'Etat.

---

<sup>18</sup> Créée par le décret exécutif 06-370 du 19 octobre 2006 publié au Journal Officiel du 28 octobre 2006.



La CNR gère les pensions et allocations de retraite ainsi que les pensions et allocations des ayants droit.

Dans chaque Wilaya, la CNAS et la CNR disposent chacune d'une structure dénommée "Agence de Wilaya" qui fonctionne comme une annexe de la caisse nationale concernée.

La mission de la CNAC est de gérer les prestations chômage, de tenir à jour le fichier de ses affiliés, d'organiser le contrôle prévu par la législation en vigueur en matière d'assurance chômage, d'aider les entreprises en difficulté, d'aider à la réinsertion. Elle dispose de 13 directions régionales et de 43 agences.

En ce qui concerne les non-salariés, la CASNOS (Caisse de Sécurité Sociale des Non-Salariés) assure le recouvrement des cotisations, procède à l'immatriculation des assurés et gère les prestations en nature et en espèces des assurances sociales (maladie, maternité, invalidité et décès)

Tous ceux qui exercent en Algérie une activité salariale ou assimilée, une activité non salariale ou qui sont en formation professionnelle sont obligatoirement affiliés au système de sécurité sociale et ce quelle que soit leur nationalité.

Tableau N°1 : **Evolution du taux de cotisation (en pourcentage du salaire soumis à cotisation)**

	1985			1991			1995				1998				2011			
	Employeur	Salarié	Total	Employeur	Salarié	Total	Employeur	Salarié	FOS*	T	Employeur	Salarié	FOS*	T	Employeur	Salarié	FOS*	T
Assurances Sociales	12,5	1,5	14	12,5	1,5	14	12,5	1,5		14	12,5	1,5		14	12,5	1,5		14
Accidents de travail	2	0	2	2	0	2	1			1	1			1	1,25	0		1,25
Allocations Familiales	6	0	6	6	0	6	0	0		0	0	0		0	0	0		0
Retraite	3,5	3,5	7	3,5	6,5	10	7,5	3,5		11	7,5	5		12,5	10,67	5		17,25
Retraite Anticipée			0	0,5	0,5	1	0,5	0,5	0,5	1,5	0,5	0,5	1,5	1,5	0,25	0,25		0,5
Chômage			0				2,5	1,5		4	2,5	1,5		4	1	0,5		1,5
Total	24	5	29	24	5	29	24	7,5	3	31,5	24	8,5	5,5	33	25	9	0,5	34,5

Source : CNAS FOS : Fonds des œuvres sociales.

Lorsque l'assuré a travaillé pendant plus de trois ans pour la même entreprise, l'employeur est tenu de verser à la CNAS, une somme égale à 80 % du salaire mensuel moyen perçu au cours de la dernière année d'emploi en cas de licenciement du salarié, pour chaque année travaillée dans la limite de douze années maximum.

Les prestations familiales sont financées sur le budget de l'État depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995 (autre principe Beveredgien).

La CNAS<sup>19</sup> assure le recouvrement des cotisations de sécurité sociale pour son compte et le compte d'autres caisses qui gèrent d'autres risques tels que la retraite et la retraite anticipée (CNR) et le chômage (CNAC). La CNAS recouvre également pour le compte du Fonds des Œuvres sociales une cotisation de 0,5% du salaire pour financer la retraite anticipée.

L'assiette des cotisations de sécurité sociale est constituée de l'ensemble des éléments du salaire à l'exclusion des prestations à caractère familial, des frais de remboursement, des primes de départ, des indemnités pour conditions de vies particulières.

Les cotisations sont payées sur le salaire de poste de l'employé. Le salaire de poste correspond au salaire plafond par type d'activité, pris en compte pour le calcul des cotisations (l'appellation exacte étant "salaire soumis à cotisations" tel que défini par la loi 90-11 relative aux relations de travail).

Le Salaire National Minimum Garanti (SNMG) est fixé, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2012, à 18.000 DA par mois. Ce SNMG sert de référence aux montants minimum pour le versement des cotisations et le paiement des prestations de sécurité sociale.

Les titulaires de pensions ou de rentes dont le montant de l'avantage est égal ou inférieur au SNMG sont exonérés du paiement des cotisations d'assurances sociales. Pour les pensions ou les rentes dont le montant de l'avantage est supérieur au SNMG, le taux de la cotisation d'assurances sociales est de 2 %.

#### **4. Faible taux de recouvrement de la masse salariale et gap de couverture sociale en Algérie**

Comme mentionné supra, le taux de cotisation à sécurité sociale des salariés se situe à 34, 5%. Mais, le gap de couverture de des

---

<sup>19</sup> Avant la création de la CNRSS

travailleurs sur le marché du travail (travail informel), fait qu'une bonne partie de la masse salariale échappe aux prélèvements sociaux. Pour mettre en lumière l'ampleur de la masse salariale qui échappe au système de sécurité sociale, nous allons essayer de croiser les données de la comptabilité nationale avec les données des caisses de sécurité sociale. Les recettes potentielles de la CNAS<sup>20</sup> seraient théoriquement de 34,5% de la masse salariale, mais le résultat de cette équation théorique ne coïncide pas forcément avec les recettes réelles de la CNAS. La CNAS "subit" alors un manque à gagner du fait qu'une bonne partie des salariés (33% selon l'ONS, 2011) ne sont pas affiliés à la sécurité sociale et leur salaire n'est pas soumis donc à cotisation. De façon chiffrée, notre idée est présentée dans le tableau suivant :

Tableau N° 2 : **le manque à gagner de la CNAS (en millions de dinars)**

Années	Recettes de la CNAS (1)	Masse salariale (2)	recettes potentielles(3)= (2)*34,5%	manque à gagner (4)= (3)-(1)	(4)/(1) en pourcentage
2000	189 909,00	884 617,00	305 192,87	115 283,87	61%
2001	231 550,00	970 615,30	334 862,28	103 312,28	45%
2002	264 174,00	1 048 921,80	361 878,02	97 704,02	37%
2003	283 355,00	1 137 905,07	392 577,25	109 222,25	39%
2004	341 538,00	1 278 516,40	441 088,16	99550,16	29%
2005	383 009,00	1 363 926,70	470 554,71	87545,71	23%
2006	392 079,00	1 471 427,10	507 642,35	115563,35	29%
2007	450 499,00	1 725 034,60	595 136,94	144637,94	32%
2008	535 862,00	2 121 992,80	732 087,52	196225,52	37%
2009	594 802,00	2 375 826,30	819 660,07	224 858,07	38%

Source : calculs des auteurs à partir des données du ministère de travail, ONS

Le tableau ci-dessus montre l'ampleur de la masse salariale qui circule sur le marché du travail, tout en échappant aux cotisations de sécurité sociale. Cette dernière représente en moyenne 27% de la masse salariale de la comptabilité nationale, si on traduit le manque à

<sup>20</sup> Caisse Nationale d'assurance des salariés.

gagner en masse salariale dans le tableau ci-dessus. Le manque à gagner représente 38% des recettes de la CNAS. Cela veut dire, qu'une bonne partie des salariés ne sont pas affiliés à la sécurité sociale. Ces derniers se retrouvent exclus du système de sécurité sociale à cause de l'individualisme de leurs employeurs, ou bien à cause de leur imprévoyance dans la mesure où ils préféreraient un salaire élevé à une affiliation à la sécurité sociale.

Les travailleurs indépendants seraient la catégorie la plus concernée par la non affiliation à la sécurité sociale. La CASNOS, Caisse d'assurance sociale des non-salariés, souffre dans son fonctionnement du faible recouvrement des cotisations des travailleurs indépendants. Le tableau ci-dessous montre les recettes potentielles de la CASNOS en comparaison avec les recettes réelles encaissées par cette caisse.

Tableau N° 3 : **recouvrement CASNOS (en millions de dinars)**

années	recette de la casnos	revenu des indépendants(1)	recettes potentielles (2)=(1)*15%	Manque à gagner (3)=(2)-(1)
2004	<b>10092</b>	<b>1526800</b>	229020	218928
2005	<b>10588</b>	<b>1666100</b>	249915	239327
2006	<b>11628</b>	<b>1845100</b>	276765	265137
2007	<b>14540</b>	<b>2149600</b>	322440	307900
2008	<b>17117</b>	<b>2380500</b>	357075	339958
2009	<b>19025</b>	<b>2797500</b>	419625	400600
2010	<b>23655</b>	<b>3096000</b>	464400	440745

Sources : ONS Algérie en quelques chiffres.

Le tableau ci-dessus montre que la CASNOS ne couvre qu'une petite partie des revenus des indépendants. Cela se traduit par un important manque à gagner. En fait, les travailleurs indépendants ne se bousculent pas trop vers la CASNOS pour se procurer une couverture sociale, cela serait dû à l'imprévoyance de cette catégorie de travailleurs ou à leur faible aversion au risque (Freidman, 1957, Barsky et al, 1997). En outre, ces travailleurs considéreraient que les prestations sociales ne représentent qu'un montant dérisoire par rapport à leur richesse initiale (Luttmer et al, 2012) ce qui ne les inciterait pas à s'affilier à la sécurité sociale.

## **5. La couverture sociale :**

Le manque à gagner constaté ci-dessus est dû à une faible couverture de la population occupée sur le marché du travail. Le niveau de couverture est un indicateur clé de l'adéquation des prestations et de la soutenabilité d'un système de protection sociale (Rofman, 2012).

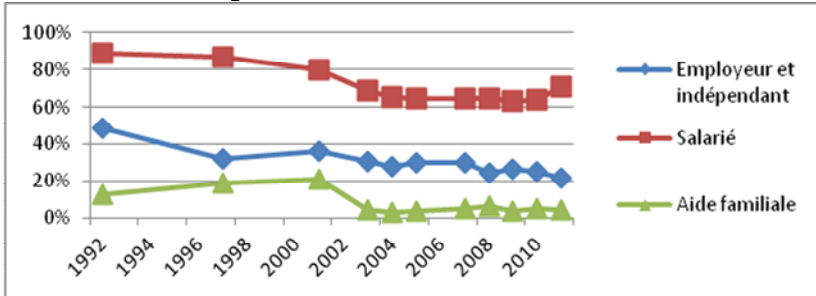
Lorsqu'on parle de couverture sociale, on se réfère souvent à la population bénéficiaire des prestations. La définition et la mesure de la couverture sociale dépend de la conception du système de protection sociale. Dans un système dit contributif la couverture est mesurée à deux stades : le premier est relatif à la période d'activité du travailleur, on parle alors de la couverture de la population économiquement active (travailleurs), et le second stade est relatif à la période de cessation d'activité, c'est-à-dire la période où l'individu reçoit sa pension. Il est question dans ce stade de la couverture de la population âgée.

La couverture de la population active renvoie à la proportion de la population éligible au droit à pension dans le futur, l'indicateur de la couverture de la population occupée se présente comme le nombre d'affiliés par rapport à la population économiquement active, mais cet indicateur peut nous induire en erreur car les affiliés à la sécurité sociale ne sont pas tous cotisants. Mieux encore, parmi les cotisants il y a ceux qui cotisent à taux réduit, pour cela il est nécessaire de distinguer entre affilié et cotisant. Du coup, le taux de couverture sociale dans notre travail sera le rapport entre le nombre de cotisants et le nombre des occupés. Le calcul de ce dernier est présenté dans la figure N°1.

Cette figure montre que le taux de couverture de la population occupée a enregistré des baisses durant la période étudiée, les aides familiaux sont les moins couverts par la sécurité sociale avec un taux de couverture à un chiffre qui ne dépasse pas les 6% durant ces dernières années. La faible capacité contributive et le faible niveau d'instruction de cette catégorie de la population pourraient être les principales raisons de leur sous couverture. Les taux de couverture sociale des employeurs et des indépendants sont de moins en moins élevés passant de 49% en 1992 à 22% en 2011. Cette faible couverture est due à l'imprévoyance de ces agents économiques et leur volonté de

maximiser leurs gains immédiats en évitant les couts de la sécurité sociale.

Figure N°1 : évolution des taux de couverture de la population occupée



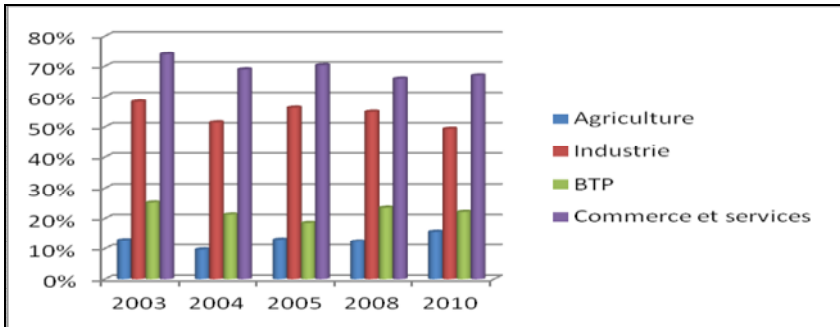
Source : calculé à partir des données de l'ONS.

\*pour les années 1992 et 1997 les apprentis son inclus dans les aides familiaux, sinon sont compris dans la catégorie des salariés à partir de 2001.

Leur faible degré d'aversion au risque pourrait être une des raisons de la sous couverture des travailleurs indépendants, ajoutant à cela leur niveau d'éducation, la confiance qu'ils accordent au système de sécurité sociale au gouvernement et au système politique (Luttmer et al, 2012). Les salariés ne sont pas tous couverts par le système de sécurité sociale, leur couverture a baissé de 89% en 1992 à 67% en 2012. Ce qui reflète la propagation de l'emploi informel. Les salariés seraient victimes de l'individualisme (Murphy et al, 2011) de leurs employeurs qui luttent pour la maximisation de leurs gains personnels sans se soucier du bien-être social de leurs salariés. Le niveau d'instruction pourrait jouer un rôle dans l'affiliation des salariés à la sécurité sociale. Un salarié d'un niveau d'instruction moyen pourrait avoir une préférence pour un revenu présent élevé et ne pas se soucier de sa retraite future par exemple. L'état matrimonial pourrait aussi jouer un rôle dans la demande de couverture sociale, les personnes mariées pourraient demander d'avantage une couverture sociale à travers laquelle ils assureront leur progéniture contre les risques sociaux (Luttmer et al, 2012. Brown, 2013)

La non affiliation de la population occupée à la sécurité sociale est un phénomène qui semble affecter l'ensemble des secteurs d'activités économiques comme le montre la figure suivante :

Figure N°2 : le taux de couverture de la population occupée selon le secteur d'activité

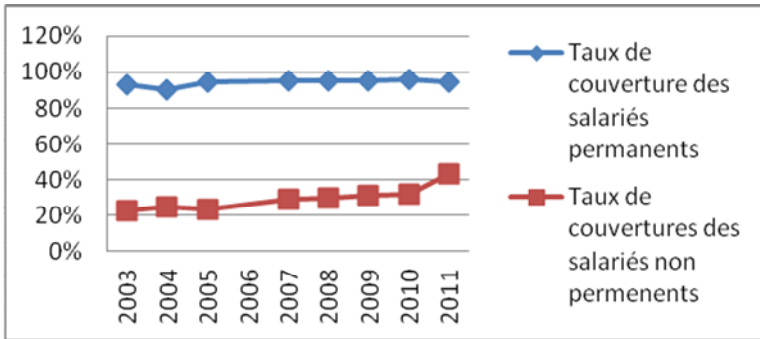


Source : calculé à partir des données de l'ONS.

De manière classique, le taux de couverture est faible dans le secteur de l'agriculture, même si les agriculteurs devraient théoriquement se procurer une assurance sociale auprès de la CASNOS (cette dernière applique un taux de cotisation de 15% à tous les non-salariés) : ce taux est ainsi passé de 13% en 2003 à 17% en 2012. Le caractère saisonnier du travail dans le secteur de l'agriculture explique en partie cette situation. Le niveau d'éducation serait aussi un facteur déterminant de l'affiliation de cette catégorie de population occupée à la sécurité sociale (Brown et al, 2013). Nous enregistrons aussi un taux de couverture faible dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, stagnant autour de 25% sur la période 2003- 2012, l'emploi non déclaré étant prédominant dans ce secteur. Ceci démontre notamment l'incohérence des politiques publiques de relance de la croissance économique, le premier donneur d'ordre en matière de BTP étant l'Etat. Le code des marchés publics exige des entreprises soumissionnaires d'être déclarées au registre de commerce et leurs salariés à la sécurité sociale. Dans la réalité les entreprises ayant obtenu des marchés publics sous-traitent une partie des travaux au secteur informel. Notant aussi la légère baisse de la couverture sociale dans le secteur du commerce et services en passant de 74% en 2003 à 73% en 2012. Notant que ce secteur inclus aussi l'administration publique, d'où des taux d'informalisation relativement faible.

Une distinction entre le taux de couverture des salariés permanents et non permanents donne un résultat assez particulier :

Figure N°3 : le taux de couverture des salariés

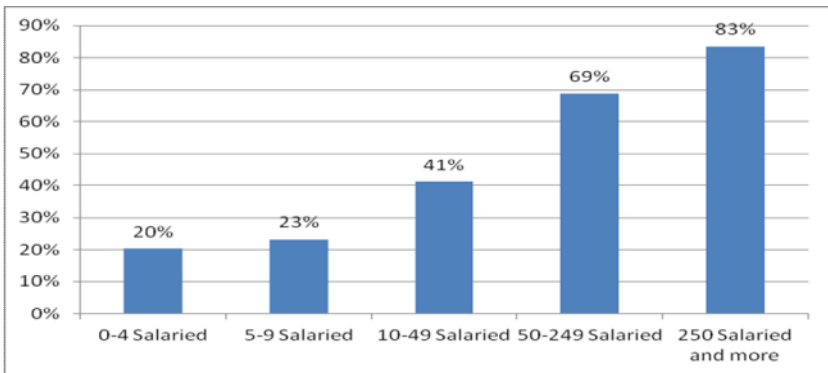


Source : calculé à partir des données de l'ONS.

La figure ci-dessus montre l'importance de la proportion des salariés non permanents qui échappent à la sécurité sociale, en effet, les employeurs ont tendance à ne pas déclarer leurs employés, afin d'éviter une charge sociale<sup>21</sup> supplémentaire.

Le calcul des taux de couverture en 2010 selon la taille de l'établissement privé (mesurée par le nombre de salariés) montre que les entreprises de plus grande taille assurent une couverture plus large de leurs salariés, tel qu'il est illustré dans la figure suivante :

Figure N°4 : taux de couverture selon la taille de l'établissement employeur (année 2012).



Source : calculé à partir des données de l'ONS.

<sup>21</sup> La charge sociale patronale est fixée dans les textes législatifs à 25% du salaire.



La figure 7 montre que le taux de couverture en 2010 est faible (moins de 25%) dans les très petites entreprises, les petites entreprises couvrent moins de 41% de leurs salariés, les moyennes entreprises couvrent 69% des salariés, le taux de couverture dans les grandes entreprises ne dépassant pas les 83%.

L'enquête emploi auprès des ménages de 2012 fait ressortir un taux de couverture des femmes occupées de 71%, celui des hommes se situe 55,5%. Le taux de couverture en milieu rural s'élève à 46,7%, en milieu urbain il se situe à 63,7%.

L'indicateur de la couverture des personnes âgées est défini comme le nombre de personne de plus de 60 ans bénéficiaires d'une pension par rapport à la population de 60 ans et plus. Nous avons calculé l'indicateur et nous avons obtenu les résultats suivants :

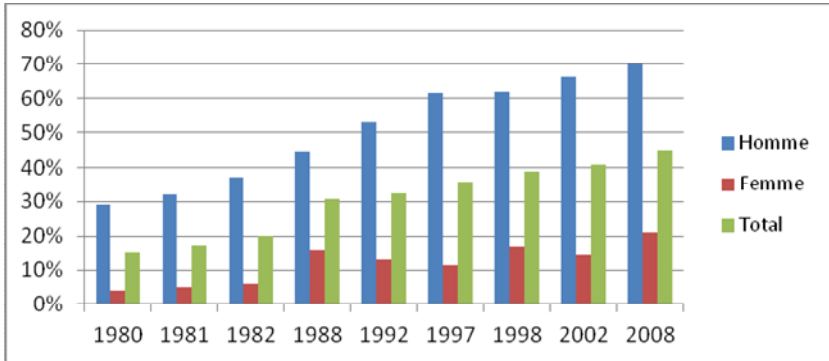
**Tableau N°4 : la couverture des personnes âgées par le système de retraite.**

	Taux de couverture 2005			Taux de couverture 2011		
	Masculin	Féminin	Total	Masculin	Féminin	Total
Nombre de bénéficiaires de 60 ans et plus :						
Allocation				272	25410	
Droit direct	637283	75261		877783	106153	
Droit réversion	4033	247354		5283	334726	
Total retraite	641316	322615	963931	883338	466289	134962 7
Population >60 ans	1259530	1128116	2387647	1465450	1472870	293832 0
Taux de couverture de la pop >60 ans	51%	29%	40%	60%	32%	46%

Source : Calcul à partir des données de la CNR.

La figure ci-dessous montre l'évolution des taux de couverture des personnes âgées par le système de retraite. Les chiffres des années 1980, 1981 et 1982 sont issus du papier de Grangaud (1984). Les taux de couverture des années 1998 et 2008 sont issus des recensements de la population. Nous observons sur toute la période un faible taux de couverture des personnes âgées par le système des retraites.

Figure N°5 : taux de couverture des personnes âgées.



Source : calculé à partir des enquêtes et recensements de l'ONS et Grangaud 1984.

Malgré la tendance haussière des taux de couverture (15% en 1980, 32% en 2000 et 45% en 2008), une bonne partie de la population âgée (55% en 2008) reste à nos jours exclue de la couverture retraite. À ce titre, les femmes sont les plus vulnérables avec un taux de couverture plus faible que celui des hommes (21% contre 70% pour les hommes en 2011). La grande majorité des femmes bénéficiaires perçoivent une pension de réversion, du fait des faibles taux d'activité féminin des générations passées.

Il est possible d'élargir le concept de couverture en ajoutant, aux personnes couvertes par le système de retraite, les bénéficiaires des allocations forfaitaires de solidarité (AFS). En 2005, le nombre de bénéficiaires de l'AFS s'élevait à 306140 (141710 hommes et 164430 femmes) soit un taux de couverture des femmes âgées de 43%, 62% pour les hommes et un taux de couverture global de 53% en 2005. Cependant, l'allocation forfaitaire de solidarité se situe à 4000 DA par mois actuellement, un montant bien en dessous des pensions de retraites minimales, et ne représente que 23% du SNMG. Cependant le bénéfice de l'AFS est assorti d'un droit à l'assurance maladie, les cotisations sociales de cette catégorie étant réduites (6% du SNMG) et prises en charge par le budget social de l'Etat.

## 6. Le budget social de l'Etat :

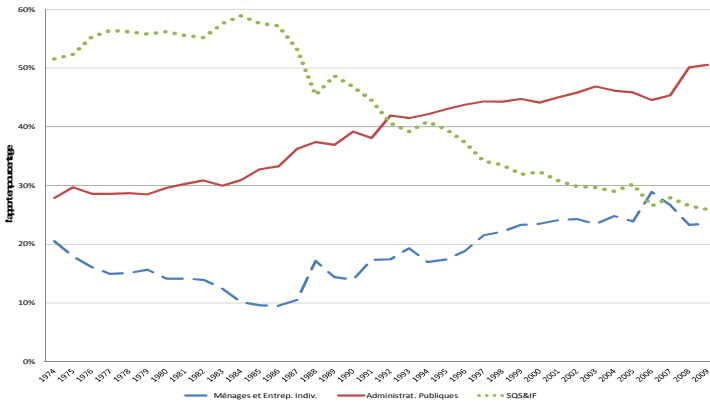
Face à une économie informelle envahissante, les recettes contributives n'arrivaient pas à couvrir les dépenses de protection

sociale. Les caisses de sécurité sociale se retrouvent souvent dans des situations financières précaires, ce qui nécessite l'intervention de l'Etat par le biais de son budget social pour éponger les déficits des caisses de sécurité sociale et pour accomplir aussi des missions de solidarité (action sociale de l'Etat) et d'aide aux catégories les plus démunies dans la société.

L'action sociale s'est accentuée ces dernières années. Le budget alloué pour cette action n'a cessé d'augmenter, de même que pour les lignes de programme destinées pour les caisses de sécurité sociale notamment la caisse nationale des retraites.

Le budget social de l'Etat est financé par la fiscalité pétrolière principalement. Ce mode de financement relance la question de la contributivité du système algérien de protection sociale, d'autant qu'à la fin des années 2000, la moitié de la masse salariale est distribuée par l'administration publique, alors que cette part ne représentait que moins de 30% en 1974. Dans la mesure où pour le secteur des ménages et entrepreneurs individuels la couverture sociale est quasiment nulle, on peut affirmer que les deux tiers des cotisations sociales des salariés sont le fait des fonctionnaires et indirectement donc, du budget de l'état.

Figure N° 6 : évolution de la participation des trois agents économiques à la masse salariale (1974-2009)



Source : comptes nationaux, ONS.

## 6. 1. Les transferts sociaux :

Dans ce qui suit nous allons examiner le poids des cotisations sociales comparativement aux transferts sociaux de l'Etat, afin de voir à quel point le système algérien de protection sociale est contributif. Le tableau 6 donne une synthèse sur les différents rapports permettant de mesurer la contributivité du système algérien de protection sociale

Tableau N°5 : **cotisation versus transferts sociaux (unité 10<sup>6</sup> DA)**

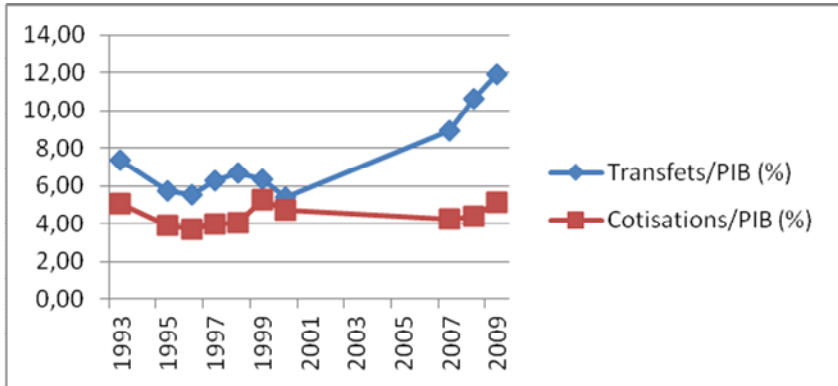
	Budget de l'Etat (BGE)	PIB	Transferts sociaux <sup>22</sup>	Cotisations	transferts/PIB (%)	transferts/BG E (%)	Cotisation /PIB (%)	Cotisations/B GE (%)
1993	476,6	1189,5	87,3	59,991	7,34	18,32	5,04	12,59
1994	566,4	1487,4	95,4	65,216	6,41	16,84	4,38	11,51
1995	589,3	1993,5	114,8	78,514	5,76	19,48	3,94	13,32
1996	724,6	2570	143	95,247	5,56	19,74	3,71	13,14
1997	845,2	2771,3	173,6	110,454	6,26	20,54	3,99	13,07
1998	875,7	2803,1	187,4	113,253	6,69	21,40	4,04	12,93
1999	961,7	3238,1	205,1	171,475	6,33	21,33	5,30	17,83
2000	1178,1	4078,7	221,6	193,832	5,43	18,81	4,75	16,45
2007	3946,7	9408,3	838,9	398,414	8,92	21,26	4,23	10,09
2008	4882,2	10993,8	1164,1	479,909	10,59	23,84	4,37	9,83
2009	5474,6	10211	1212,6	522,384	11,88	22,15	5,12	9,54

Sources : ONS, ministère de travail.

<sup>22</sup> Les transferts sociaux de l'Etat visent à apporter une assistance sociale aux nécessiteux et pauvres à travers des politiques sociales sectorielles adaptées (éducation, santé ...etc.)

Le tableau 6 montre l'augmentation des transferts sociaux. Ces dernières années, ils sont passés de 87 milliards de dinars en 1993 à plus de 1212 milliards de dinars en 2009.

Figure N° 7 : **transferts sociaux et cotisations sociales par rapport au PIB**

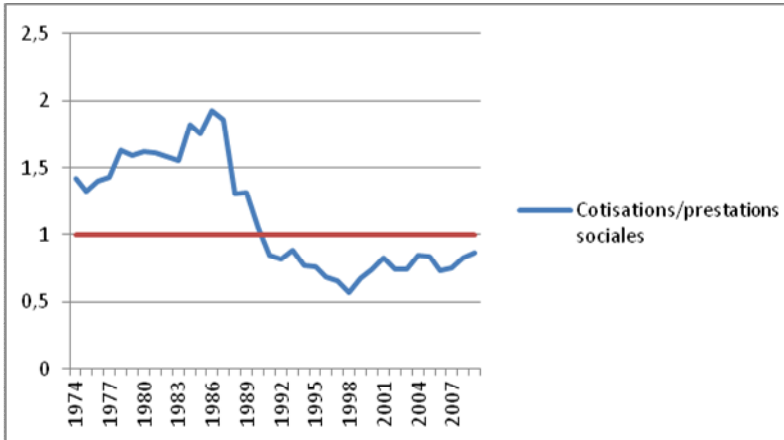


Source : tableau 5.

La figure 9 montre que les transferts sociaux par rapport au PIB étaient stables sur la période de 1993 à 2000 et ont eu tendance à augmenter à partir de 2000 jusqu'à 2009. Quant aux cotisations sociales par rapport au PIB, elles montrent une allure plus en moins stable. La part des cotisations dans le PIB a baissé entre 1999 et 2007, ce qui reflète une baisse de l'effort contributif, et l'imprégnation du caractère beveridgien (régime assistantiel) dans le système algérien de protection sociale.

Par ailleurs l'exploitation des données de la comptabilité nationale sur une plus longue période nous permet de donner une *vision globale de l'évolution de la nature contributive* du système de sécurité sociale. Partant du principe qu'un système est dit contributif, si les prestations servies sont supérieures ou égales aux cotisations recouvertes, nous avons tracé l'évolution du ratio cotisations sociales/ prestations sociales sur la période 1974 à 2009. Ce ratio donnera une vue d'ensemble sur le caractère bismarckien (assuranciel/contributif) ou beveridgien (d'assistance non contributif) du système algérien de protection sociale. Le résultat obtenu est illustré dans le graphe suivant :

Figure N°8 : évolution des prestations par rapport aux cotisations sociales



Source : ONS.

La figure ci-dessus montre l'évolution du ratio cotisations par rapport aux prestations sociales. Ce ratio a connu de multiples changements depuis 1974. Cette année a été marquée par l'instauration de la médecine gratuite, ce qui pourrait expliquer la baisse du ratio entre 1974 et 1975. En revanche l'extension de la sécurité sociale aux non-salariés<sup>23</sup> a permis l'augmentation des cotisations sociales à partir de 1975, grâce aux recettes supplémentaires des non-salariés. L'unification des caisses en 1983 et l'extension de la couverture à un champ plus large de la population a permis dans un premier temps d'augmenter les cotisations sociales. Mais l'effet négatif s'est fait ressentir à partir de la deuxième moitié des années 1980, période caractérisée par une mauvaise conjoncture économique, la chute du prix du pétrole ayant engendré des effets négatifs sur l'économie nationale et la création d'emploi : L'Etat ne pouvait plus assurer le plein emploi. Le secteur privé avait pris le relais pour l'embauche ce qui a donné naissance au travail non déclaré à la sécurité sociale, à partir du début des années 1990. Parallèlement à cette « informalisation » du marché du travail, l'Etat n'a pas cessé d'adopter des lois modifiant et

<sup>23</sup> Ordonnance no 74-87 du 17 septembre 1974 portant extension de la sécurité sociale aux non-salariés

complétant la loi de 1983 sur la sécurité sociale, ces dernières portaient sur l'adoption de nouvelles prestations ou l'élargissement des droits à d'autres catégories de la population. Ces lois ont certainement participé à l'augmentation des montants généraux des prestations ce qui explique la baisse du ratio cotisation/prestations. Nous pouvons citer à titre d'exemple la loi relative aux moudjahidines et au chahid<sup>24</sup> qui avait pour objectif d'accorder aux ayants droit de chouhada, aux moudjahidines et leurs ayants droits l'accès aux prestations sociales. L'Ordonnance n° 96-17<sup>25</sup> relative aux assurances sociales, accorde aux catégories défavorisées le droit aux prestations en espèces et en nature, ce qui s'est traduit par la baisse du ratio en question entre 1996 et 1998. Une légère augmentation est enregistrée entre 1998 et 2001 pourrait être expliquée par l'augmentation du taux de cotisation des salariés (il est passé de 29% à 31% puis à 33% du salaire). De façon générale l'accroissement des dépenses était provoqué par l'accroissement de la demande des prestations de la part des bénéficiaires et leurs ayants droits (CNES, 2001). En effet, face à l'augmentation des prix des médicaments, les assurés sociaux ont recours à la sécurité sociale pour le remboursement des frais. L'augmentation des salaires aurait stimulé l'augmentation des indemnités journalières. La revalorisation des pensions<sup>26</sup> est aussi un facteur explicatif de l'augmentation des dépenses. Par ailleurs, l'accès abusif à des droits donnant lieu à des transferts pervers non maîtrisés avait participé grandement à «l'explosion» des dépenses de la sécurité sociale. D'un autre coté les ressources de la sécurité sociale enregistrèrent une stagnation à partir des années 1990, cette relative stagnation étant due à une régression de la part des cotisants par rapport à la population occupée (enquêtes emploi, ONS), à la baisse de l'emploi déclaré et au non recouvrement à l'échéance des parts des cotisations des entreprises publiques en difficulté financière. La faible couverture des salariés du secteur privé et du secteur agricole sont autant d'éléments explicatifs de la baisse du

---

<sup>24</sup> *Loi n° 91-16 du 14 septembre 1991 relative au moudjahid et au chahid*

<sup>25</sup> *Du 20 Safar 1417 correspondant au 6 juillet 1996 modifiant et complétant la loi n°83-11 du 2 juillet 1983*

<sup>26</sup> *Arrêté du 1er juin 1991 portant revalorisation des pensions, allocations et rentes de sécurité sociale. Article 5 du journal officiel de la république algérienne N° 08 15 février 2012 22 Rabie El Aouel 1433.*

ratio « cotisations sur prestations ». Les cotisations n'arrivent pas alors à couvrir les prestations. La couverture complémentaire se fait alors par le biais des subventions étatiques. Elles proviennent essentiellement de la rente pétrolière, ce qui accentue le caractère plus ou moins redistributif du système algérien de la sécurité sociale.

Le constat est là, le système algérien de protection sociale créé en 1949 sur le principe de contributivité (Bismarckien), a perdu une partie de ce caractère en faveur du caractère d'assistance : les prestations sociales augmentent, mais pas les cotisations. Les prestations globales sont supérieures aux cotisations globales. La différence entre les deux variables est prise en charge par le budget social de l'Etat. La présence de ce dernier devient permanente dans le financement du système algérien de protection sociale. Nous ne pouvons plus qualifier de totalement Bismarckien (contributif) un système de protection sociale ou les transferts sociaux (financement beveridgien) sont largement supérieurs aux recettes contributives (tableau 6).

## **6.2. Transferts à la caisse nationale des retraites (CNR) :**

Le budget social de l'Etat consacre depuis 1997 une ligne de programme pour le système de retraite, pour assurer l'équilibre financier de la CNR<sup>27</sup>. Ces lignes de programme sont : les pensions de moudjahidines, les compléments différentiels servis aux petites pensions, compléments différentiels servis aux moudjahidines et les contributions à la caisse nationale des retraites.

Nous essaierons dans ce qui suit d'examiner l'ampleur des transferts sociaux affectés à la CNR, et les comparer aux recettes contributives pour en tirer le degré de contributivité du régime algérien de retraite des travailleurs salariés gérées par la CNR. Cet exercice permet en utilisant des données macro de donner une vision globale sur la nature bismarckienne (contributive) voir beveridgienne (de financement par l'impôt). Sans pour autant aborder des questions d'ordre paramétrique du système algérien de retraite.

---

<sup>27</sup> Le ministre du travail a affirmé sur les ondes d'Alger chaine 3 le 2012-01-02 que la pérennité du système algérien de retraite ne peut être assurée par les cotisations des salariés, pour cela l'Etat a mis en œuvre d'autres ressources pour assurer sa viabilité financière.



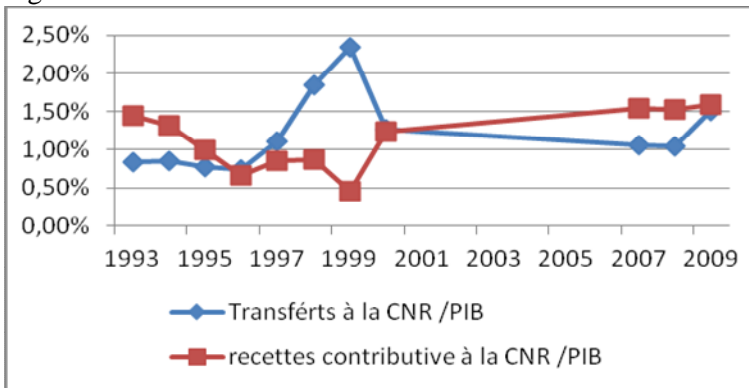
Tableau N°6 : **Contributivité du régime des retraites (unité : 10<sup>9</sup> DA)**

	PIB	Recettes de la CNR(1)	Transferts à la CNR (2)	Pension des moudjahidines (3)	Total transferts à la CNR (4)=(2)+ (3)	Recettes contributive (5)=(1)-(4)	Transferts /PIB	recettes contributive /PIB
1993	1189,5	27,2	0	9,9	9,9	17,3	0,83%	1,45%
1994	1487,4	32,3	0	12,8	12,8	19,5	0,86%	1,32%
1995	1993,5	35,6	0	15,6	15,6	20,0	0,78%	1,00%
1996	2 570,0	35,9	0	18,9	18,9	17,0	0,74%	0,66%
1997	2 771,3	55	6,0	25	31,0	23,5	1,12%	0,85%
1998	2803,1	76,1	14,0	37,9	51,9	24,2	1,85%	0,87%
1999	3238,1	90,8	16,0	59,9	75,9	14,9	2,34%	0,46%
2000	4 078,7	102,1	9,8	42	51,8	50,3	1,27%	1,23%
2007	9408,3	244,9	99,8*		99,8	145,0	1,06%	1,54%
2008	10993,8	284,4	115,7*		115,7	168,6	1,05%	1,53%
2009	10211	317,5	154,4*		154,4	163,1	1,51%	1,60%

Source : ONS, CNR

(\*)Pensions de moudjahidines incluses

Figure N° 9: **Transferts et recettes de la CNR.**



Source : tableau N° 6.

La figure 9 montre clairement, le déséquilibre de la caisse nationale des retraites. Le régime oscille entre contributivité et redistribution : de 1993 à 1996 le régime était contributif vu que les recettes contributives surpassaient les transferts, de 1997 à 2007 le régime s'est caractérisé par une augmentation importante des transferts sociaux et une baisse des recettes, de 2007 à 2009 le régime a retrouvé sa nature contributive avec une tendance à la hausse des transferts, suite à l'augmentation de la part des cotisations sociales allouée aux retraites.

### **Conclusion**

Nous avons constaté dans ce travail la faible couverture de la population occupée par le système de sécurité sociale. Ce dernier vise à protéger les différentes couches de population contre les risques qui peuvent les affecter, mieux encore, il va au-delà des formes traditionnelles de la protection sociale qui tentent généralement de protéger la population contre les risques (maladie, chômage, vieillesse, invalidité et accident de travail) pour mettre l'accent sur le budget social de l'Etat qui contient dans ces lignes de programme : l'action sociale de l'Etat, les transferts sociaux, et la gratuité de l'éducation et de la santé, ce qui permet à la population défavorisée d'accéder facilement à tous les biens et services sociaux.

Nous pouvons lire à travers son évolution, que le système algérien de protection sociale semble être l'aboutissement d'un compromis entre le système bismarckien et beveridgien.

Aujourd'hui le système algérien de protection sociale s'inscrit dans un processus de dualisation de plus en plus marquée entre la partie correspondant au modèle bismarckien assurance sociale et l'autre au modèle beveridgien de traitement de la pauvreté. Les deux modèles semblent en concurrence, l'un se développant au détriment de l'autre voire l'un contre l'autre si on se réfère aux résultats que nous avons obtenus. Si on se réfère à classification d'Esping Endersen, le système algérien de protection sociale peut être qualifié d'hybride pour la diversité de la nature des avantages qu'il offre à la population. Il garde toujours sa conception corporatiste à travers l'assurance sociale des travailleurs. Son coté universel se dessine à travers la médecine gratuite pour tous. Quant aux dispositifs d'emploi temporaires et de micro crédit au profit des chômeurs primo demandeurs d'emploi, ils

peuvent être considérés comme “modèle résiduel” car l’Etat intervient pour prendre en charge la population qui n’a pas accès au marché du travail (et donc au système corporatiste). Cette intervention est temporaire, juste le temps d’apprendre aux bénéficiaires comment se couvrir contre le risque sans présence de l’Etat providence.

La question de la couverture sociale de la population occupée sur le marché du travail est plus que jamais posée. L’extension de la couverture sociale aux travailleurs informels est plus qu’une nécessité pour non seulement atténuer les déficits des caisses de sécurité sociale mais pour créer une certaine cohésion sociale au sein de la société algérienne.

Le travail que nous avons exposé n’est pas clos, il incite à se poser d’autres questions à savoir le glissement d’un système de protection sociale contributive à un système moins contributif est-il nuisible pour l’économie nationale ? Certains chercheurs sont partisans de l’idée de fiscalisation du système de protection sociale, et plaident pour une diminution des charges sociales afin d’encourager les employeurs à embaucher d’avantage ce qui réduit le chômage et relance la croissance économique. En effet, les critiques générales de l’Etat providence (crise de l’Etat providence) qui se sont développées aux cours des années 1970 (Hayek, 1960 ; Friedman, 1962 ; Brittan 1975) se sont vus appliquer en partie au cas de la sécurité sociale (Join-Lambert, 1994 ; Foucauld, 1995). Les analyses économiques ont d’abord montré que les cotisations sociales (on s’est mis d’ailleurs à parler de plus en plus souvent des charges sociales) constituaient un frein à la compétitivité des entreprises parce qu’elles augmentent le coût du travail. Avant de se concentrer sur les obstacles à la création d’emplois que constitue le haut niveau des charges sociales.

La faible couverture sociale de la population occupée sur le marché du travail stimule notre réflexion et nous renvoie à d’autres travaux en perspective, à savoir les moyens d’extension de la couverture sociale aux travailleurs informels.

## Références Bibliographiques

- Abedou A & Kadri-Messaid A, (2006).** «Pratiques institutionnelles et développement social : le jeu des acteurs», *les cahiers du cread*, N°78.
- Masson A, (2009),** «Des liens et des transferts entre générations». Ed EHESS, Paris.
- Esping Anderson & Pallier B, (2008).** «Trois leçons de l'état – providence». Edition Seuil, France.
- Baldwin P, (1990),** «The Politics of Social Solidarity. Class Bases of the European Welfare State 1875-1975». *Cambridge, Cambridge University Press*
- Bureau International du Travail (2002).** «*Emploi et protection sociale dans le secteur informel* » Genève.
- Castles F.G, (1995).** «Welfare State Development in Southern Europe », *West European Politics*, Vol. 18, n°2, avril, pp. 291-313
- Charmes J, (1991).** «*Mesure statistique de la population active et du secteur informel en Algérie* », paru dans le rapport du BIT du programme des Nations Unies pour le développement auprès de l'ONS.
- Cherkaoui M, (2009).** « *Vieillesse, transition démographique et Crise des systèmes de retraite : cas du Maroc*», Thèse pour l'obtention du doctorat en Sciences Economiques, Université Pierre Mendès Grenoble France, Université Mohammed V Maroc
- Conseil National Economique et Social.** 18<sup>ème</sup> Session Plénière 22/23 juillet 2001, *Evolution des systèmes de protection sociale, perspectives, conditions et modalités permettant d'assurer leur équilibre financier.*
- CNAS, (1997).** Ce que vous devez savoir sur l'assurance décès, assurance maternité, assurance maladie et assurance invalidité
- CNAS, (1997).** L'assujettissement en matière de sécurité sociale, direction des études statistiques et de l'organisation
- Commission européenne, (1993).** La protection sociale en Europe DG5 Bruxelles CEE.
- Cremer H & Pestieau P, (2003).** «Social insurance competition between Bismarck and Beveridge», *Journal of Urban Economics* 54 (2003) 181–196

- Diamond P. A. (2003).** «*Taxation, Incomplete Markets, and Social Security*». London, England: The MIT Press Cambridge, Massachusetts
- Dumons B & Pollet G. (1994).** «L'Etat et les retraites. Génèse d'une politique». Paris, Belin
- Dupuis J.- M. & El Moudden C., (2002).** «Economie des retraites». *Ed Economica, Paris.*
- Dupuis J-M & El Moudden C. (2003).** «Les difficultés de mesurer l'aspect redistributif d'un système de retraite», avec JM Dupuis, n°366, *Economie et statistique*
- El Moudden C. (2006).** «*Redistribution équitable et régime de retraite*», Ed l'Harmattan, Paris.
- El Moudden C. (2000).** «*Prestations contributives et redistribution : une approche de l'équité intragénérationnelle des retraites*», Thèse pour le doctorat en économie de l'Université de Caen
- Grangaud M-F. (1984).** «Rôle de la sécurité sociale en Algérie». *les cahier du cread, N°2.*
- Gremer & Pestio. (2003).** «Social insurance competition between Bismarck and Beveridge». *Journal of urban economics.* 54 p 181–196.
- Ferrera M. (1996).** «The Southern Model of Welfare in Social Europe», *Journal of European Social Policy*, 6 (1) p. 17-37.
- Friedman B. (1973).** «Risk aversion and the consumer choice of health insurance option». *Economtrica*, p 209-2013.
- International Labour Office and Social Security Department (2009),** *La sécurité sociale pour tous: un investissement dans la justice sociale et le développement économique.* Genève: BIT.
- International Labour Organization, (2010).** «Extending social security to all: A guide through challenges and options», Social Security Department. – Geneva: ILO, xiii, 140 p.
- International Labour Organization, (2010).** «World Social Security Report 2010/11: Providing coverage in times of crisis and beyond », International Labour Office – Geneva: ILO.
- Jean-Michel Servais, (2012).** «The New ILO Recommendations on Social Security», in *E-Journal of International and Comparative labour studies, Volume 1, No. 3-4 October-December 2012.*
- Jeffrey R. Brown, Zoran Ivković & Scott Weisbenner, (2013).** «Empirical Determinants of Intertemporal Choice», NBER Working Paper No. 18755.

- Kaddar M., (1989).** «Les rapports entre la sécurité sociale et le système de soins en Algérie», *les cahiers du cread*, N°19.
- Kaddar M., (1990).** «Sécurité sociale et contrainte de financement en Algérie : données et problèmes actuels», *les cahiers du CREAD*, N°22.
- Kangas O, (1994).** «The Merging of Welfare State Models? Past and Present Trends in Finnish and Swedish Social Policy». *Journal of European Social Policy*, 4 (2), pp. 79-94.
- Kaufmann F-X, (1990).** «Le développement des Etats-providence en Europe». *Revue française des affaires sociales*, n°3, juillet-septembre, pp. 15-24.
- Korpi W, (1978).** «*The Working Class in Welfare Capitalism : Work, Unions and Politics in Sweden*», London, Routledge and Kegan Paul.
- Krieger & Traub, (2008).** «Beveridge vs. Bismarck – An empirical analysis of the level of intragenerational». Working paper available on <https://editorialexpress.com/cgi> .
- Lamri L,(2004).** «*Le système de sécurité sociale en Algérie, une approche économique*», OPU, 2004.
- Luttmer, Andrew A, & Samwick, (2012).** «The welfare cost of perceived policy uncertainty: evidence from social security». working paper available at ox.ac.uk.
- Merouani W, (2014).** «Modélisation des dépenses et recettes du système algérien des retraites», *édition universitaires européennes*.
- Musette M-S, Isli M-A & Hammouda N-E, (2003).** «Marché du travail et emploi en Algérie», *BIT, Alger*.
- Musette M-S., (2001).** «Exclusion sociale : une nouvelle «théorie» du social ?», *les cahiers du cread*, N°55.
- Ministère du Travail, de L'emploi et de la Sécurité Sociale, (2010),** présentation du système de sécurité sociale algérien.
- Ouzzir S, (2006).** «La protection sociale face aux défis de la flexibilité et de la précarité de l'emploi», *les cahiers du cread*, N°78.
- Oufriha F.Z , (1990).** «Médecine gratuite forte augmentation des dépenses de soins et crise de l'Etat socialo-providence en Algérie». *Les cahiers du cread*, N°22.
- Office National des Statistiques, Algérie** en quelques chiffres de 2000 à 2009, Alger.Collections statistiques «enquêtes emploi auprès des ménages de 2003 à 2012Comptes nationaux de 1974 à 2011.

**Palier B & Bonoli G, (1995).** «Entre bismarck et beveridge : crises de la sécurité sociale et politique(s)». *In Revue française de science politique, 45e année, n°4, 1995. pp. 668-699.*

**Rofman R & Olivier M L, (2012).** «Pension coverage in latin America, trends and determinants», the word bank.

**Amarouche A, Boussaid A , Bensaber A & Belkacem Nacer A & Illès A** *Rapport CNEPRU N° M1613/04/2005, 2007, La question des retraites en Algérie, état des lieux et perspectives.*

**Safar Zitoun M, (2010).** «La protection sociale en Algérie. Evolution, fonctionnement et tendances actuelles » *in L'Etat face aux débordements du social au Maghreb*, Ouvrage collectif sous la direction de Catusse M., Destremau B. et Verdier E., Ed. IREMAM-KARTHALA, Paris, pp. 53-93

**Szpiro G (1986),** « *Mesuring risk aversion: an alternative approach*», *Econometrica*, pp156-159.

**Taylor-Gooby P, (1991).** «Welfare State Regimes and Welfare Citizenship» *Journal of European Social Policy*, 1 (2), pp. 93-105.

**Titmuss R, (1974).** «Social policy, Allen and Unwin, Londres».

**Wilensky H, (1975).** «*The welfare state and equality*, Berkeley, University of California Press.

**Zerrouki K, (2008).** «Les régimes de retraite : principes généraux, l'Algérie face à son avenir», *Association royale des actuaires belges. Textes législatifs et réglementaires de la sécurité sociale en Algérie.*

**Zhu Y, (2009).** «A case study on social security coverage extension in China. *International Social Security Association* , Geneva.

**Sites d'internet :**

1. [www.cleiss.fr](http://www.cleiss.fr)
2. [www.cnr-dz.com](http://www.cnr-dz.com)  
[www.ons.dz](http://www.ons.dz)

**LE TRAVAIL DES ENFANTS EN ALGERIE :  
ENTRE STIGMATE DE LA PAUVRETE  
ET STRATEGIES FAMILIALES**

Kamel **BOUCHERF\***

**Résumé**

Notre article se propose d'analyser le travail des enfants comme dimension de la problématique générale de l'économie informelle. L'interrogation porte sur la relation liant le phénomène à deux variables explicatives : la situation de pauvreté des familles et les stratégies familiales. La mise au travail des enfants est une décision parentale. Une majorité d'enfants travaille en fréquentant l'école. L'activité de vente ambulante et le travail agricole dominant. Le travail occasionnel des enfants caractérise surtout les milieux urbains pour des chefs de ménages salariés. Les représentations et les stratégies parentales dans le travail de leurs enfants reposent sur leur statut d'emploi mais renseigne en même temps sur l'impact des facteurs immatériels.

**Mots clés :** Informel, Economie informelle, Travail des enfants, Capital scolaire, Socialisation.

**Classification JEL :** A13, A14, D64, E26, Z13

**Introduction**

Notre article se propose d'analyser le travail des enfants comme dimension de la problématique générale de l'économie informelle. L'interrogation porte sur l'analyse de la relation liant le phénomène à

---

\* Maître de conférences A, école nationale supérieure de sciences politiques, chercheur associé CREAD. Boucherf.kamel@gmail.com.



deux variables explicatives : la situation de pauvreté des familles et les stratégies familiales.

La démarche que nous empruntons consiste d'abord à mettre en évidence les éléments théoriques qui autorisent l'intégration du phénomène du travail des enfants dans le contexte de l'économie informelle. Ensuite, une exploration de la réalité du travail des enfants dans la société algérienne selon deux pistes complémentaires : la première piste consiste à saisir l'étendue de l'impact du facteur économique (revenu familial), au moment où la seconde se donne pour but d'informer sur le rôle des facteurs socio-culturels à la base de la représentation du processus de socialisation.

Dans la littérature sur l'économie informelle, un consensus se dégage pour considérer que cette dernière ne peut pas faire l'objet d'une définition intrinsèque. Le caractère informel attribué à une activité tire sa signification de sa relation avec ce qui est défini comme formel. Par ailleurs, est souvent évoquée l'idée qu'il y a un tel enchevêtrement entre l'économie informelle et l'économie formelle qu'il devient presque impossible de distinguer nettement les frontières qui les séparent. (Lautier 1994, Mozere 1999). A partir de là, et dans les pays en voie de développement où l'économie informelle domine, son existence est due en grande partie à l'échec enregistré dans la généralisation du salariat. L'échec des expériences de développement économique et les mesures d'ajustement structurel qui ont suivi ; caractérisent l'inefficacité des politiques économiques entreprises. Les mesures d'ajustement structurel qui étaient supposées réaliser les équilibres macro-économiques ont eu des conséquences désastreuses sur la situation socio-économique de larges couches de la population, dont les enfants (Bonnet. M & Schlemmer. B. 2009, Leroy. A.2009 ; Nieuwenhuys.O. 2006.178). Au final, le système économique demeure largement dominé par la prolifération d'activités informelles.

Néanmoins et de manière générale, l'économie informelle ; se présente comme une économie de survie ; qui, par le biais d'un nombre infini d'activités, permet de se prémunir, tant soit peu, de l'exclusion économique et sociale. C'est aussi un type d'activité économique qui permet de rester "la tête hors de l'eau", mais sans garantie de pouvoir sortir de la précarité.

Mozere qui, dans son ouvrage, s'interrogeait sur les fondements de la notion, disait : « En fait, pour comprendre la dynamique de l'économie informelle, c'est le rapport à la loi qui est décisif... »

(1999, 83). Il s'agit d'une position ; somme toute ; très rationnelle et qui très souvent, pour ne pas dire systématiquement, attire le consensus chez ceux qui prennent l'économie informelle comme objet d'étude.

Ce qui apparaît logique, *a priori*, court le risque, cependant, de décontextualiser la dynamique de l'économie informelle par un excès de théoricisme ou d'institutionnalisme. En effet, dans le cours de la réalité socio-économique de tel ou tel pays en voie de développement, l'aspect hautement contraignant des politiques d'emploi, entre autres, mène souvent les décideurs à penser l'économie informelle comme une alternative à ne pas négliger, tant sur le plan économique que social, voire politique. Ce sont les conséquences d'un réalisme et d'un pragmatisme indéfectibles qui guident les politiques à mener, allant jusqu'à penser la formalisation ou la réglementation des activités informelles.

Rendre compte des activités économiques informelles exclusivement sur la base de facteurs structurels et macro-économiques, malgré sa domination dans les pays du tiers-monde, est quelque peu réducteur, dans la mesure où cela occulte la pratique de l'activité économique dans le contexte de stratégies que peuvent développer les acteurs, justement par rapport à l'application des dispositions de la loi.

### **1. Le travail des enfants, un maillon de l'économie informelle**

La pratique de et dans l'informalité peut prendre deux formes : elle peut être saisie comme une conséquence de circonstances socio-économiques, comme elle peut être le résultat de stratégies que développent les acteurs économiques, pour «...échapper aux enregistrements prévus dans le cadre de la loi » (Mozere, 1999, 38). Tant qu'elle découle d'un libre choix de ce que les acteurs définissent comme activité économique, l'informalité s'inscrit dans de nombreux registres, allant de la débrouillardise, à la nature illégale et illicite de certaines activités, en passant par celles qui réalisent la passerelle entre sphère de production et sphère de reproduction et que sédimentent harmonieusement les relations familiales et parentales.

En évoquant les relations familiales induites ou structurant les activités de l'économie informelle, la référence va immédiatement à la prégnance du système de solidarité entre acteurs. Dans des registres différents, nombre d'auteurs mettent en évidence cette réalité ; Lautier, notamment, remarquait à juste titre que « *ce qui caractérise*

*les rapports sociaux de l'économie informelle est d'abord la solidarité...»* et d'ajouter : *«la solidarité familiale est souvent présentée, dans la littérature de l'économie informelle, comme celle qui détermine la logique de fonctionnement et de reproduction des unités qui la composent»* (1994, 34, 68).

Indépendamment de la situation des acteurs sur le plan de l'activité, il est indéniable que, premièrement, l'activité informelle qui se fait "de son propre chef" dans une certaine mesure, se réalise à l'ombre de tout ce qui codifie les relations de travail, sans pour autant nier l'impact des rapports sociaux dans lequel elle prend forme. Mais en même temps, elle possède cette vertu fondamentale aux yeux de ceux qui y travaillent d'être la réponse adéquate à l'objectif de *to make à living*. De surcroît, pour les cas des employeurs, quand les circonstances le permettent, *l'entrepreneur* (on peut l'appeler ainsi au sens économique stricte et exclusif) se donne le sentiment de créer de l'emploi et donc un revenu dans son réseau familial ou parental. Un sentiment visiblement animé par la croyance en la communauté de destins économiques de ses membres, mais qui, en réalité, cache mal la logique d'ajustement et d'équilibre de la rentabilité sociale à la rentabilité économique.

Ceci dit, l'économie informelle est bien multiforme, jusqu'à rendre incommode et vaine toute définition et description précises et exhaustives et, surtout, à rendre inopérant le sens précis qu'il pourrait lui être affecté. Nous envisageons donc, d'analyser le phénomène du travail des enfants comme un maillon du large domaine de l'économie informelle.

Observer le travail des enfants dans le contexte de la problématique de l'économie informelle exige d'emblée une mise au point d'ordre théorique. En effet, évoquer l'informalité de l'activité économique, c'est indéniablement signifier la non-conformité aux règles et comportements que dictent les dispositions de la loi. De ce fait, l'économie informelle renferme l'ensemble des activités qui ne sont ni enregistrées, ni protégées, ni réglementées selon les régulations institutionnelles, tant que l'activité économique est organisée et codifiée pour les entreprises et les personnes (BIT, 2002, 1).

Au risque de nous répéter, qu'il soit bien précisé que le caractère informel d'une activité déterminée, se définit à travers le non respect des règles régissant toute activité économique et, partant, de la réglementation des relations qui s'établissent entre les hommes à

l'occasion de l'activité de travail. A l'opposé, le caractère formel se définit, lui, par le biais de la conformité. Du coup, quand il est question du travail des enfants, ce n'est pas la nature et les fondements même de l'activité qui sont contestés, en vertu notamment du principe universel du "droit" au travail, mais c'est plus exactement son apparition dans un environnement socio-économique et juridique déterminé qui identifie l'enfant à une personne mineure, laquelle personne ne peut en aucune manière exercer une activité de travail au sens que lui donne le législateur. Or, si c'est la relation à celui qui exécute le travail qui n'a pas d'existence juridique, car tout simplement bannie et prohibée, dans ce cas l'informalité se confond forcément avec l'illégalité.

Ce rapprochement entre les deux notions se doit d'être clarifié par la mise en évidence du glissement du champ de l'économie informelle vers celui du travail informel. A ce propos nous prenons à notre compte la précision que faisait Daza : « Si illégalité s'oppose à légalité et que formalité peut être synonyme de légalité, pour autant illégalité ne signifie pas toujours informalité » (2005,10). Une précision importante qui nous aide à comprendre pourquoi, « dans bon nombre de pays, est également considéré comme illégal le travail des enfants si ces derniers n'ont pas l'âge prescrit par la loi ».

Désormais, le travail des enfants prendrait le sens d'exploitation d'une catégorie sociale hautement vulnérable. Pour Schlemmer (1997, 70), il est quasiment impropre de parler de travail des enfants tant qu'il s'agit d'une personne qui n'a pas le droit de travailler. De ce fait, toute association de l'enfant à l'activité économique, notamment marchande, rime avec exploitation. C'est dans ce second registre que s'inscrit précisément le travail des enfants saisi comme objet d'étude, parce qu'incontestablement : « Les enfants sont les personnes les plus vulnérables à tous les aspects négatifs de l'informalité » (BIT, 2002, 29).

Rien ne sert de plaider en faveur des enfants travailleurs de manière absolue, car nombre d'auteurs ont déjà évoqué les risques de l'amalgame en ciblant sciemment l'effet socialisateur du travail chez l'enfant : « Le travail comme forme de socialisation a largement été abordé par les anthropologues s'intéressant aux sociétés rurales. Si cette approche a été critiquée en raison du manque de réflexions sur les mécanismes d'exploitation (Nieuwenhuys, 1996a), elle permet néanmoins de comprendre le caractère nécessaire du travail des enfants, tant pour la reproduction de l'unité productive familiale dans

des activités traditionnelles que pour assurer le futur de l'enfant dans des secteurs modernes...» (A.Invernizzi. (2003/4.1). Ce qu'il nous revient de préciser, s'agissant du travail des enfants, c'est que l'activité à laquelle s'adonne l'enfant est ainsi nommée, à partir du moment où, en substance, elle s'insère de manière implicite ou explicite dans le cadre des rapports marchands mais surtout, n'est d'aucun apport pour la personne de l'enfant. C'est à cet effet, précisément, que, quand il est analysé à la lumière des dimensions sociologiques et économiques, le phénomène illustre bien l'ampleur du caractère quelque peu réducteur de l'approche strictement juridique qui révèle à son tour la distance existant entre l'arsenal juridique et la réalité socio-économique de situations concrètes déterminées. Ceci pour dire que les textes de loi - aussi précis, raffinés soient-ils - n'ont jamais constitué un rempart efficace et soutenu contre la pauvreté qui caractérise les sociétés, singulièrement celles du tiers-monde, ni même la mise en place de stratégies d'acteurs développées en marge de ce qui est connu pour être conventionnel. En poussant cet argument à son extrême, il n'est, sans doute, pas difficile de saisir pourquoi les premiers à s'élever contre l'interdiction du travail des enfants sont les enfants travailleurs eux-mêmes. Une contradiction ; on ne peut plus claire, qui montre les limites intrinsèques de l'approche juridique et incite, par conséquent, à envisager d'autres pistes de recherche qui, nécessairement, englobent plusieurs dimensions, à l'image de la complexité du comportement des hommes en société. C'est ainsi que, dans un élan de réalisme expressif, A.Morice déclarait qu' «...aussi longtemps que certaines réalités économiques perdurent, l'interdiction demeure, au mieux une illusion, au pire, un outil pratique entre les mains de l'exploiteur ». (In Schlemmer, 2000. 196).

## **2. Le travail des enfants en Algérie**

En Algérie, les réformes économiques entreprises au début des années 1990, notamment le programme d'ajustement structurel adopté, suite à l'échec de la politique de développement, se sont soldées par une réduction sévère, voire une perte de revenus, notamment pour les familles dont les chefs ont fait l'objet de licenciement pour raison économique. Ces dernières se trouvèrent dans une situation de pauvreté chronique, où elles n'avaient et n'ont toujours d'autre solution que de mobiliser toutes leurs capacités humaines afin de subvenir à leur besoin, parmi lesquelles se trouve la

mise au travail des enfants. La situation de pauvreté représente la cause première dans la mise au travail des enfants. (Basu & Van, 1998).

La paupérisation d'une importante fraction de la population et son lot de conséquences immédiates sur la satisfaction des besoins familiaux essentiels ; ont poussé les parents à la mise au travail de leurs enfants. Aussi, l'activité de travail chez l'enfant, en Algérie, prend place sans que cela ne cause nécessairement la déscolarisation. Donc, ce qui caractérise le travail des enfants en Algérie, entre autres, c'est la bi-activité.

Les enfants s'adonnent au travail tout en fréquentant l'école. Cela est rendu possible, en Algérie, compte tenu du fait que la politique d'éducation nationale n'exige pas que les dépenses de scolarisation constituent une part importante du budget familial. En réalité, ce qui est visé, c'est la rentabilisation économique du temps libre de l'enfant. Un fait amplement décrit à travers le principe de l'axiome de luxe (Basu & Van, 1998 ; Manier, 1999).

Le phénomène du travail des enfants n'est pas connu en Algérie. Mis à part deux tentatives d'identification du phénomène, (étude MSNF/UNICEF 1999 et enquête MICS3 2006), la recherche et les études approfondies sur la thématique sont quasi-inexistantes. C'est ainsi qu'en vertu de l'état de la connaissance sur le phénomène qui est pourtant visible, nous avons attribué à notre enquête un caractère exploratoire, dans le but de collecter le plus possible d'informations pour mettre en exergue les éléments d'une problématique.

La matière descriptive<sup>1</sup> du travail des enfants en Algérie<sup>1</sup>, doit être lue en fonction des données du contexte dans la mesure où il ne s'agit pas d'une enquête périodique. Les enquêtes nationales aptes à

---

<sup>1</sup> Les chiffres dont il est fait usage dans notre article sont tirés d'une enquête sur le travail des enfants menée en 2005 au profit de l'INT (institut national du travail)-Alger - dont j'étais le chef de projet.

Pour une analyse sociologique approfondie, la base de données de la dite enquête a été utilisée pour la préparation de mon doctorat d'Etat. L'enquête a porté sur un échantillon spatial constitué de 12 wilayas couvrant toutes les régions du pays avec un échantillon basé sur le taux de déscolarisation des enfants âgés entre 6 et 15 ans. A cet effet, au premier passage, 981 ménages ont été enquêtés sur 1000 prévus. Le second passage nous a permis d'enquêter sur 2194 enfants âgés entre 6 et 15 ans et dont 536 travaillaient de manière régulière ou occasionnelle.

actualiser les données ne peuvent être utilisées pour des raisons méthodologiques. En effet, les enquêtes MICS3 et MICS4, ne captent le travail des enfants que dans le cadre de la semaine qui précède l'enquête, alors que le travail des enfants en Algérie est dominé par la forme occasionnelle, donc irrégulière. L'enquête emploi (ONS) quant à elle, ne cible que les individus âgés de 15 ans et plus. Nous envisageons, pour notre part, d'assembler les données nécessaires en guise de réponse à deux questions fondamentales : en quoi consiste le travail des enfants en Algérie ? S'agit-il d'un phénomène lié exclusivement à la situation de pauvreté, qui fait de l'apport financier des enfants une nécessité vitale ?

En Algérie, le code civil stipule qu'un individu est considéré enfant jusqu'à l'âge de 18 ans révolus. Mais quand il est question de l'activité de travail, l'enfant est autorisé à travailler, sous certaines conditions, à l'âge de 16 ans (Code du travail. chapitre II. article 15). Jusque là, il n'est sous aucun prétexte, permis à un enfant d'exercer une quelconque activité de travail. Une période coïncidant avec celle de la scolarité obligatoire.

L'analyse du rapport de l'âge de l'individu à la pratique du travail ; révèle bel et bien que celui-ci est une catégorie sociologique que chaque société construit en fonction d'un ensemble de considérations afférentes à l'ensemble des champs qui la structurent.

Quoique la conception juridique et légale, en vertu notamment de son aspect opératoire dans la détermination des responsabilités civiles et pénales, reste dominante parmi toutes les conceptions de l'âge, il n'en demeure pas moins qu'elle n'est point exclusive, et que la notion demeure fortement tributaire des représentations sociales et des circonstances socio-anthropologiques et culturelles de chaque société. Ceci pour dire que l'enfance est par définition le produit d'une construction sociale, car elle est le point de jonction entre l'ordre classificateur dont s'acquitte la notion d'âge et ce qui lui correspond comme statut, besoins, rôles sociaux et responsabilités que dicte la société dans son ensemble. H.Mendras notait à ce propos que « Chaque société se fait une certaine image de l'enfant et traite celui-ci en fonction de cette image » (1975,31).

En ce qui concerne l'enquête proprement dite, il est à signaler que notre échantillon a ciblé les espaces ruraux et urbains à haut niveau de déscolarisation des enfants mineurs (16 - 17ans) et ceux entrant dans l'intervalle d'âge de la scolarité obligatoire en Algérie (6 – 15 ans).

La catégorisation ainsi faite est motivée par les dispositions juridiques du travail des mineurs dans la législation algérienne du travail (code du travail). Partant du fait que notre hypothèse de départ (fondamentalement inductive) fut le résultat d'une lecture interprétative du triptyque enfant –école– travail, notre dispositif de collecte des données avait pour objectif de maximiser les chances d'enquêter sur les enfants qui travaillent ; sur la base de l'idée que les enfants étaient davantage susceptibles d'être au travail, quand l'école ne les retenait plus. Les taux que nous affichons entrent dans le cadre de cette condition.

C'est ainsi qu'il importe de se poser la question suivante : qu'advient-il de la quotidienneté et de la trajectoire sociale de l'enfant et de l'enfance sans école ?, n'est-ce pas l'institutionnalisation de l'école qui a marqué *l'espace* des enfants ? La réponse à cette pertinente question exige de nous une incursion dans l'histoire des sociétés contemporaines où l'école est devenue une institution depuis fort longtemps. En effet, sans qu'elles soient l'exemple par excellence dans l'histoire sociale des sociétés, les meilleures illustrations, dans ce contexte, nous parviennent des travaux de Hugh Cunningham, spécialiste de l'histoire de la révolution industrielle en Grande-Bretagne, ainsi que C.P.Thompson et de l'historien Philippe Ariès qui nous font découvrir les processus socio-historiques en Occident, ayant présidé à l'"invention" de l'enfance et de l'enfant. H.Cunningham et C.P.Thompson. notaient, à travers l'histoire sociale de la Grande-Bretagne, comment la vie des enfants était mêlée à celle des adultes : le premier mentionnait que «la révolution industrielle a été réalisée sur le dos des enfants» (in Heywood. 1988. 57). Tandis que Thompson, faisant le procès d'une période intense et très peu attentive envers l'enfant en Grande-Bretagne, relatait amèrement les faits non sans s'exclamer : «...L'exploitation des petits enfants, à cette échelle, et avec une telle intensité, était l'un des évènements les plus honteux de notre histoire». (Thompson. 1984 : 384). Avec Ariès, on s'aperçoit que l'école a joué un rôle déterminant dans l'identification des enfants comme catégorie sociale aux besoins spécifiques. A ce propos, il faisait remarquer que «...l'éducation se fit de plus en plus par l'école. L'école cessa d'être réservée aux clercs pour devenir l'instrument normal d'initiation sociale, de passage de l'état d'enfance à celui d'adulte » (cité par Dantier. 2007. 11).



Ce qui nous mène à dire qu'au cours de l'histoire sociale des sociétés, la "découverte" de l'enfance est consacrée par l'institution de l'école ensuite par la généralisation de la scolarisation. Cette dernière constitue «...un monde à part, réservé à un groupe d'âge, massif mais limité, et soumis à une loi différente de celle du monde des adultes» (Peyre. 1960. 487).

C'est, en fait, à travers le mouvement général de scolarisation des enfants que «...les caractéristiques infantiles et juvéniles se distinguent et se forment dans les représentations et les pratiques sociales» (Dantier. *ibid.* 5). Or, à défaut d'être occupé par l'école, il se passe comme une sorte "d'incitation" au travail précoce. La prégnance de l'école est tellement ancrée dans la société que l'enfant qui n'est pas scolarisé est considéré comme marginal. (Schlemmer. 2005. 1). Ainsi, pour un nombre important d'enfants de notre échantillon d'enquête et dont l'âge varie entre 6 et 17 ans, la rupture avec l'école a été consommée : 8.2% n'ont jamais été scolarisés et 20.3% sont déscolarisés. Toutefois, la déscolarisation est plus importante en milieu rural qu'en milieu urbain : 22.1% et 17.4% respectivement. Dans le groupe des enfants travailleurs, la régularité dans le travail augmente avec l'âge. En termes comparatifs, dans le groupe des 16 – 17 ans, 61.2% ont un travail régulier, alors que le taux n'est que de 38.8% au sein du groupe des 6-15 ans, avec des journées de travail qui s'étalent sur 4 à 8 heures. Une différence qu'on explique, en partie, par le biais du taux de déscolarisation élevé chez les premières cités. La situation individuelle des enfants âgés entre 6 et 15 ans se résume ainsi :

**Tableau N°1 : La situation individuelle des enfants âgés de 6-15 ans**

Situation individuelle	Effectif	%
Scolarisés uniquement	1326	60,43%
Scolarisés et travaillent	341	15,54%
Travaillent uniquement	192	8,75%
Ne sont pas scolarisés	208	9,48%
Sans réponse	127	5,78%
Total	2194	100%

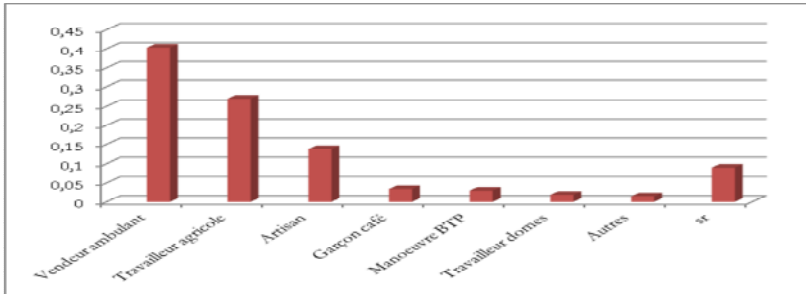
Source : *Enquête INT 2005*

A travers ces statistiques, il est intéressant de noter que, dans le groupe des enfants travailleurs de la tranche d'âge 6 – 15 ans, 63,97% pratiquent le travail précoce tout en fréquentant l'école. Un résultat qui, pour le moins, contredit notre perception première du travail des

enfants. Rappelons simplement que nous avons estimé, au départ de notre investigation, que pour rencontrer les enfants travailleurs, il fallait chercher parmi les groupes d'enfants déscolarisés : une perception née de la représentation dominante que véhiculent les expériences des pays développés, des pays industrialisés, à savoir que l'éducation scolaire est à même d'atténuer, voire d'abolir la mise au travail des enfants. Une approche contraire à la réalité socio-économique des pays du Sud, malgré l'institutionnalisation de l'instruction obligatoire. En Egypte, 55% des enfants de 6– 14 ans qui s'adonnaient à une activité économique rémunérée, fréquentaient en même temps l'école, nous dit Zibani.N (1994. 160). L'interrogation sur le rapport école/travail ; est motivée par l'effet néfaste supposé de l'activité de travail sur la scolarisation des enfants, au sens où les enfants travailleurs s'exposent au risque de délaisser leurs études au profit d'activités jugées plus bénéfiques. Il s'agit là d'une attitude largement abstraite et spéculative tant que n'a pas été prouvée, avec suffisamment de précision, la part de l'activité extrascolaire (travail) dans l'échec scolaire par exemple (Invernizzi. 2003. 472). Une analyse détaillée du rapport de la scolarisation à la pratique du travail par les enfants exige que soient élucidées deux aspects : connaître le type de travail effectué par les enfants, en termes de durée et d'intensité afin d'apprécier de manière précise la compatibilité ou l'incompatibilité entre les deux activités, ensuite connaître, pour une classe d'âge donnée, le taux d'enfants qui ne fréquentent plus l'école et qui n'ont jamais travaillé.

Aussi, parmi les questions les plus récurrentes de la thématique du travail des enfants figure celle qui concerne les types d'activité auxquels s'adonnent les enfants. La légitimité de l'interrogation revient à la mise en rapport du type de travail qu'effectue l'enfant avec les conditions physiques et mentales qui lui sont propres et pour qui est reconnu l'état de vulnérabilité.

Graphique N°1 : **Activités des enfants travailleurs**



Source : Enquête INT 2005

Par la description des travaux auxquels s'adonnent les enfants en Algérie, on remarque que l'activité de vente ambulante est de loin l'activité dominante (40,30%). Il s'agit d'une activité fortement répandue et somme toute logique, dans la mesure où elle ne nécessite aucun niveau de qualification, ni de savoir-faire réel. Les produits soumis à la vente sont surtout des produits alimentaires de fabrication traditionnelle, ou les produits saisonniers tels que les affaires scolaires, les produits en rapport avec la célébration des événements divers et fêtes religieuses (*mawled ennabaoui* et *ramadhan*), etc...

Après l'activité de vente, les activités économiques des enfants se concentrent dans le travail agricole, avec la particularité d'être caractérisé par un niveau élevé de pénibilité. Ce type d'activité s'approprie la deuxième place, vu qu'il englobe une multitude d'activités spécifiques mais liées toutes, de manière directe ou indirecte, au travail agricole spécifique au monde rural. A ce type d'activité, se greffe, à titre d'illustration, le travail de garde de troupeaux (11,8%).

En plus du fait que le travail des filles s'inscrit aussi dans cette tendance générale, on observe que les deux activités particulières où les jeunes filles travailleuses enregistrent des pourcentages supérieures à ceux des garçons sont la domesticité et l'artisanat. Cependant, il convient de préciser que le travail féminin dont il est question ici, ne concerne pas les tâches domestiques qu'effectuent les jeunes filles dans leurs foyers familiaux. C'est ainsi que 67% d'entre elles travaillent pour un proche parent et 6% seulement pour une personne étrangère, au moment où 71,65% d'entre elles perçoivent une rémunération. A titre comparatif, les garçons travaillent à 40% pour un proche parent et 23,5% pour une personne étrangère. Précisons

également que le travail des filles, très souvent, prend forme moyennant le concours de réseaux sociaux «...lié[s] à une forme de proximité sociale : familiale, régionale, ethnique, amicale, religieuse...» (Jacquemin. 2002. 308), supposés les prémunir des abus.

Toutefois, nous demeurons conscients des conséquences de l'option théorique et méthodologique prise, en l'occurrence celle de l'OIT en ce qui concerne le concept de travail en général et le travail féminin en particulier. La pertinence de la question mérite qu'on s'y attarde. En effet, l'organisation internationale du travail considère comme travail toute activité économique entrant dans le cadre de la production des biens et services, laquelle «... comprend toute la production et la transformation des produits primaires, que ceux-ci soient destinés au marché, au troc ou à l'autoconsommation, ainsi que la production pour le marché de tous les autres biens et services et, dans le cas de ménages produisant de tels biens et services pour le marché, la production correspondante qui fait l'objet d'autoconsommation» (OIT. 2000. 57). L'adoption d'une telle approche du travail, signifie que ce dernier prend place, et est réalisé aussi au sein d'espaces sociaux, qui initialement ne remplissent pas la fonction d'abriter le travail. En tout cas, ils ne sont pas socialement identifiés comme tel, car il s'agit d'espaces de reproduction aux fonctions et finalités bien déterminées.

Théoriquement, quand le travail s'exécute dans un espace de reproduction, il obéit, sans aucun doute, à une autre logique que n'est pas nécessairement celle qui préside à la relation de travail formelle et formalisée.

Il est vrai, qu'*a priori*, une telle hypothèse suscite un questionnement de fond : comment le travail peut-il exister dans le contexte d'un type de relations liant les gens dans la sphère de reproduction, notamment les relations familiales, partant du fait qu'il s'agit bel et bien d'espaces sociaux où les individus, conformément à leurs rôles respectifs, "ne sont pas sensés" entretenir des rapports marchands entre eux ?

Il est donc clair, que ce type d'interrogation ne fait pas suffisamment de place à ou, du moins, minimise les effets du développement historique d'un fait marquant : le travail rémunéré et le système du salariat en particulier. Progressivement, a pris place une nette distinction entre la sphère de production et la sphère de reproduction, ou plus exactement entre le travail professionnel et le travail dome-

stique (De Coster & Pichault 1998. 433). La question est de savoir, alors, si on est en droit de considérer travail, une activité de production de biens ou de services qui n'est pas induite dans un rapport d'échange et, par voie de conséquence non rémunérée.

L'évolution de la structure sociale, de manière générale, modifie la répartition des rôles sociaux : un mouvement très perceptible à travers l'essor du travail de la femme à l'extérieur, qui transforme radicalement les fondements mêmes de la division sexuelle du travail en société. Elle prend forme par le biais d'un nouveau mode d'appropriation des positions sociales et des ressources économiques. Effectivement, afin que la femme, notamment celle qui a la responsabilité d'un foyer, puisse être en mesure de s'acquitter de ses tâches de salariée, et de s'adonner pleinement au temps de production, il faudrait qu'elle puisse bénéficier de l'opportunité de confier à un "substitut" ses tâches originelles, ses tâches domestiques.

C'est un ensemble d'activités qui, dominées par son aspect tellement naturel que d'aucuns se refusent de parler de travail. Pourtant, il est devenu commun, de nos jours, de constater que certaines fonctions fondamentalement domestiques ont été externalisées : garde des enfants, préparation des repas etc...pour devenir fonctions essentielles, pour des gens spécialisés, contre rétribution. Il est clair, par voie de conséquence, que les tâches qui étaient à l'origine activités domestiques, se transforment en activités rétribuées une fois cédées à autrui. Que celles-ci soient des activités de production ou de service, ne change rien au résultat. Du coup, les transformations dans les rôles sociaux ont rendu nécessaire de bâtir la relation entre travail et famille comme objet d'étude, survenant dès que la femme s'engage dans le travail, à l'extérieur, c'est-à-dire dans l'activité rémunérée.

Désormais, nous sommes en présence d'une nouvelle logique qui pose la question des tâches d'entretien et d'intendance, de la force de travail, ainsi que celle de la "double-journée" de travail chez la femme salariée, compte tenu du fait, indéniable, que l'activité de travail, n'est plus confinée aux tâches professionnelles. On remarque bien que le travail est saisi dans le mouvement global d'évolution de la société, dictant une nouvelle définition des tâches, des rôles sociaux, et des rôles économiques à l'intérieur de l'espace, qui initialement se distinguait de l'espace où le travail était exécuté.

C'est alors que l'éclatement du concept de travail a donné naissance à de nouveaux champs de réflexion, tels que la sociologie économi-

que ou l'économie solidaire, dont l'objectif est de rendre compte des stratégies de mobilisation des ressources en vue de la satisfaction des besoins. Cela revient à dire que le travail existe même en dehors des limites et de la logique du marché du travail. C'est à partir de là que l'interpénétration entre la sphère de production et la sphère de reproduction suscite un élargissement du domaine de définition du concept de travail, afin d'être en mesure d'englober aussi bien la dimension professionnelle que la dimension domestique.

Ce qui pourrait empêcher d'entrevoir un élargissement du domaine de définition du travail, c'est le fait que la forme du travail effectué contre rémunération ou travail salarié est dominante et du coup « ...on a tendance à ne penser travail que pour autant qu'il s'agit d'un travail rémunéré et effectué hors de la cellule familiale » (Schlemmer, 1997.68). Or, des activités identiques (de production ou de service) peuvent être exercées sans que le but ultime ne soit l'échange. C'est le cas de toute la production à des fins d'autoconsommation et les services réalisés dans le cadre domestique. C'est un travail à finalité non-marchande. Ce qui a conduit les experts de l'ONU à étendre la définition de l'activité économique à la production de biens et services pour fins d'autoconsommation mais non-marchandes, et à l'inclure dans le système de comptabilité national révisé en 1993. De ce fait, il y a lieu d'élargir le domaine de définition du travail dans le but de l'adapter à la thématique du travail informel d'une manière générale et le travail des enfants de façon particulière. Conséquemment, on est amené à réaliser que la notion de travail prend obligatoirement un aspect extensif, dans la mesure où elle s'étend à l'ensemble des activités englobant également ce qui est désormais appelé "l'économie non-observée". C'est ce qui a fait réagir A.Leroy, qui précise que : « Si les chiffres de l'OIT révèlent que les garçons travaillent plus que les filles (62% de garçons pour 38% de filles pour les 15 – 17 ans), ces statistiques n'intègrent pas le travail domestique, activité majoritairement féminine » (2009. 9). Le travail concerne, par voie de conséquence, toutes les activités pouvant être cédées à des tierces personnes moyennant rémunération.

Le psychosociologue du travail P. Jaccard dans sa définition du concept de travail, disait que celui-ci a toujours été dominé par et défini selon les catégories du marché et de la comptabilité. Ainsi la question se pose de savoir si la problématique de la sociologie du travail doit se limiter à la seule population active (1966. 31). Quoiqu'il

en soit, nous constatons que le travail qui s'effectue *intra muros*, engageant les membres de la famille et particulièrement les jeunes filles, parfois au détriment même de leur scolarité, ne fait pas l'objet des statistiques du travail, ni de mesure, encore moins de comparaison internationale, et qu'il se heurte à l'impact des valeurs socio-culturelles des différentes sociétés. Dans ce domaine, même en prenant en ligne de compte le *relativisme culturel* (Lange. 2000), la réflexion mérite d'être approfondie.

Pour poursuivre l'identification des activités qu'effectuent les enfants travailleurs, nous indiquons qu'ils ne sont que 3% "garçons de café" et 3,4% exercent dans le secteur du BTP, exclusivement de sexe masculin. Le premier employeur des enfants est le proche parent, particulièrement pour les filles. Elles travaillent rarement pour le compte d'une personne étrangère (67.2% et 6% respectivement). Le travail pour une tierce personne et l'auto-emploi chez les garçons ont une sorte de connotation particulière, dans la mesure où l'instrumentation de l'activité de travail signifie l'aspiration à l'autonomie, notamment par rapport à l'autorité parentale. Cette remarque est reprise par Bhalotra (2000). Bonnet, de son côté, la décrivait ainsi : «Se mettre à son propre compte, même si cela ne signifie pas une vie plus facile, représente une évolution positive du point de vue de l'enfant, une sorte de libération de la pression fami-liale, et, par rapport aux autres enfants travailleurs, une promotion sociale » (1998,50)

### **3. L'exclusivité au revenu familial ?**

En "bonne logique", on est souvent appelé, en premier lieu, à chercher l'opportunité d'une hypothétique corrélation entre le travail des enfants et la situation de pauvreté ou d'extrême pauvreté de la famille d'appartenance. C'est ce qui apparaît le plus acceptable, tant que des versions opposées n'ont pas été mises à jour pour détrôner la suprématie explicative de cette thèse qui, à nos yeux, n'est que partiellement vraie.

Aussi, en supposant que la thèse de la pauvreté soit un argument indéfiniment vrai dans la recherche de ce qui peut pousser les enfants à travailler, il serait incorrect d'admettre l'hypothèse que ce ne sont pas tous les enfants pauvres qui travaillent comme ce ne sont pas tous les enfants travailleurs qui sont pauvres. Dans le but de proposer une réponse à cette question essentielle, il nous revient de rechercher des

mécanismes d'éventuelles logiques sociales explicatives du phénomène. Commençons alors par croiser la situation individuelle des enfants avec le revenu des parents.

**Tableau N°2 : Relation de la situation individuelle des enfants 6-15 ans au revenu familial**

	<10000 da	10000-20000 da	+ 20000 da	Sans réponse	Total
Travail	131 20.62%	234 23.60%	131 28.72%	38 34.23%	534 24.35%
Ne travaille pas	474 74.60%	696 70.23%	306 67.10%	64 57.65%	1540 70.22%
Sans réponse	30 04.70%	61 06.15%	19 04.16%	09 08.10%	119 05.42%
total	635 100%	991 100%	456 100%	111 100%	2193 100%

Source : Enquête INT 2005

Précisons d'emblée que le revenu familial affiché n'intègre pas l'apport financier des enfants travailleurs au revenu familial. Celui-ci est lié au statut professionnel des parents : 45% sont des salariés, 21.4% sont des employeurs/indépendants en zone urbaine ; en zone rurale 22,9% sont salariés et 42,2% employeurs/indépendants.

Visiblement, les données empiriques sur les raisons qui peuvent pousser les enfants à s'adonner au travail précoce ne soutiennent pas invariablement la théorie de la pauvreté, conformément à l'axiome de luxe développé par Basu et Van (1998). En effet, si le travail des enfants avait uniquement pour objectif de combler l'inexistence ou l'extrême faiblesse du revenu familial, afin de pouvoir acquérir les biens nécessaires à la subsistance, on aurait comme résultat qu'une augmentation du revenu familial ferait obligatoirement fléchir le besoin de mettre les enfants au travail. Or, ce n'est pas le cas : un accroissement du revenu familial est corrélé positivement à un accroissement du taux des enfants travailleurs.

A travers ce résultat, nous rejoignons les conclusions de nombreuses études menées dans les pays en voie de développement en Afrique et en Asie (Inde et Pakistan notamment) parmi lesquelles celle du chercheur sur le travail des enfants Sonia Bhalotra, dont les nombreuses investigations l'ont menée à s'interroger sur une explication alternative du travail des enfants, autre que celle qui *a priori* a



tendance à créer le consensus. Elle note à ce propos : «Une perception partagée mais assez contestable est que le travail des enfants soit causé par la pauvreté des ménages » (2000,1). En réalité, la contribution de l'auteur dans l'élucidation du phénomène n'est pas de substituer une nouvelle explication à celle qui se base sur la pauvreté : mieux, il s'agit pour elle d'apporter une relativisation en vue d'un enrichissement. De ce fait, elle ne nie point la portée de la théorie de la pauvreté, elle ajoute le fait que lier le travail des enfants à la situation de pauvreté, c'est mettre en exergue uniquement la forme forte de cette grande hypothèse. Alors que, quand il s'agit de situation produisant des données empiriques contredisant la thèse, il est question cette fois-ci de la forme faible de la dite hypothèse. Sa conception alternative apparaît clairement dans sa proposition d'une vision nouvelle du phénomène : «Oui..., disait-elle,...il y a une conceptualisation alternative du phénomène du travail des enfants, dans laquelle la pauvreté du ménage joue, au mieux, un rôle secondaire. De ce point de vue, les enfants travaillent parce que les bénéfices obtenus du travail sont plus importants que ceux de la scolarisation » (2000,3). Voilà que la mise au travail des enfants qui est, en majorité, le fait des parents, est le résultat d'une stratégie familiale à finalité d'investissement. Le travail des enfants peut prendre forme au sein de familles riches, comme rapporté par Bhalotra et Heady qui, dans leur étude menée au Pakistan et au Ghana, ont observé que plus les parents ont de terre, plus les enfants travaillent (in Dumas, 2005,3). Même si l'argument s'inscrit dans le contexte de la forme faible de l'hypothèse de la pauvreté, la portée des résultats de cette étude réside dans le fait que, si elle ne dit pas comment et pourquoi les ménages les plus riches, propriétaires terriens, font travailler leurs enfants, au moins nous dévoile-t-elle un précieux enseignement, à savoir que le niveau de richesse du ménage n'élimine pas systématiquement le travail des enfants.

Enfin, le travail des enfants n'est pas lié uniquement et exclusivement à une situation de pauvreté, car il peut être aussi le fait des enfants eux-mêmes, notamment ceux de la catégorie des plus âgés ; (tendance à la déscolarisation), qui cherchent à gagner une certaine liberté vis-à-vis de leurs parents. Une stratégie ; qui, pour prendre place, n'est pas indispensablement liée au niveau de revenu des parents.

#### **4. La dimension sociodémographique**

Toute interrogation sur le travail des enfants fait ; qu'incontestablement, la famille représente cet espace socio-économique et culturel d'observation incontournable, car c'est au sein de cet espace privilégié de socialisation que se nouent et se "négocient" les rapports sociaux qu'entretient l'enfant en premier lieu avec la société.

Pour l'analyse de l'impact du facteur démographique sur le travail des enfants, il y a lieu d'investiguer la relation du phénomène avec la décomposition familiale liée à l'affaiblissement du lien social et de son lot de conséquences, notamment sur le plan matériel et psychologique. Les enquêtes que nous avons menées ne semblent pas soutenir une telle hypothèse, dans la mesure où les chefs de familles des enquêtés jouissent dans leur quasi-majorité (93.4%) du statut de marié et de sexe masculin (93.6%). Du moins cela est-il vrai au niveau de la majorité statistique ; mais quand on s'intéresse particulièrement, aux enfants dont les parents sont soit divorcés, soit veufs, on découvre alors que les risques pour les enfants de travailler sont nettement plus importants comparés aux enfants dont les parents forment un couple unis de mariés. En effet, le taux d'enfants travailleurs est de 35.5% pour les enfants dont le chef de famille est divorcé et 29.9% quand le père ou la mère est veuf ou veuve.

L'aspect démographique inféré à la thématique du travail précoce chez les enfants est motivé par deux raisons essentielles : il s'agit, en premier lieu, de l'impact du poids des besoins familiaux en fonction d'un niveau de revenu donné, tandis que la seconde raison ; est relative au potentiel humain que recèle la famille et qui représente un gisement de main-d'œuvre mobilisable au besoin.

Alors, peut-on assumer un effet de taille de la famille, dans le sens où l'offre de travail est proportionnelle au nombre de personnes qui la constituent ? La taille moyenne des familles des enfants qui travaillent n'est pas plus importante que celle des enfants qui ne travaillent pas. Rappelons toutefois que la tendance dominante est le travail de manière occasionnelle, car la majorité des enfants travailleurs sont scolarisés (tableau n°1). A ce propos, on constate que le taux d'enfants qui travaillent à ce rythme-là, s'élève avec l'augmentation du nombre d'occupés par famille et ce, indépendamment de la variable sexe, notamment au sein du groupe d'enfants scolarisés ou n'ayant jamais connu l'école.

Il est clair par conséquent que l'enfant se trouve dans un milieu ambiant qui érige le travail, notamment le travail précoce, comme levier essentiel de la réussite sociale. A ce propos, la position parentale est décisive en ce qui concerne les choix stratégiques qu'ils effectuent en matière d'investissement dans le domaine de l'éducation et la formation ou bien celui du travail.

Pour beaucoup de parents, le travail est conçu comme vecteur essentiel de la socialisation de l'enfant. Un phénomène de société révélateur d'une stratégie des parents enracinée dans les coutumes et que décrit de manière très précise l'anthropologue et économiste Invernizzi, qui disait notamment : « Dans certains contextes sociaux et culturels, le travail est considéré comme une forme adéquate de socialisation d'une part, et une forme de participation à la communauté de l'autre... », En n'oubliant pas de souligner que : « ...cela est en rapport avec le mode dominant de production et avec les contextes socio-économiques de précarité » (2003.4.7). Toutefois, l'appréciation réelle et authentique d'un niveau de revenu ne peut être effective que mise en relation avec un niveau de besoins en consommation en rapport avec le nombre de personnes que compte une famille déterminée. Si cela se vérifiait, le travail des enfants deviendrait indispensable à chaque fois que s'élargirait la taille de la famille et que diminuerait ou resterait constant le revenu familial. Or, un croisement opéré dans le sillage de cette interrogation ne semble pas corroborer une telle hypothèse, dans la mesure où, globalement, le taux d'enfants travailleurs qui augmente en fonction du nombre de personnes par famille, n'est pas atténué par le niveau de revenu familial, comme le montre le tableau suivant :

Tableau N°3 : **Situation individuelle des enfants 6-15 ans selon le revenu des parents et la taille de la famille**

Revenu	Taille de la famille	Situation individuelle						total	
		Sans réponse		travaille		ne travaille pas			
		effec	%	effec	%	effec	%	effec	%
da <10000	2 - 5 Personnes	3	4.5%	12	18.1%	51	77.3%	66	100.0%
	6 - 8 Personnes	13	4.3%	59	19.5%	230	76.2%	302	100.0%
	9 - 10	6	5.6%	27	25.5%	73	68.9%	106	100.0%
	11 Personnes	10	6.1%	33	20.2%	120	73.6%	163	100.0%
	Total	32	5.0%	131	20.5%	474	74.5%	637	100.0%
	2 - 5 Personnes	12	12.8%	19	20.2%	63	67.0%	94	100.0%
	6 - 8 Personnes	24	4.8%	120	23.9%	359	71.4%	503	100.0%

10000 - 20000 da	9 - 10	14	6.8%	48	22.9%	147	70.4%	209	100.0%
	11 Personnes	13	7.0%	47	25.1%	127	67.9%	187	100.0%
	Total	63	6.3%	234	23.5%	696	70.1%	993	100.0%
+ 20000 da	2 - 5 Personnes	3	8.3%	8	22.2%	25	69.5%	36	100.0%
	6 - 8 personnes	9	4.2%	52	24.2%	154	71.6%	215	100.0%
	9 - 10	3	4.1%	23	31.5%	47	64.4%	73	100.0%
	11 personnes	7	5.1%	48	35.6%	80	59.3%	135	100.0%
	sr	3	2.85%	38	36.19%	64	60.95%	105	100.0%
	total	25	4.43%	169	29.96%	370	65.60%	564	100.0%
Total		120	5.46%	534	24.33%	1540	70.19%	2194	100.0%

Source : Enquête INT 2005

Autrement dit, à taille de famille égale, le pourcentage d'enfants travailleurs n'augmente pas en raison d'une diminution du revenu familial et vice versa. Théoriquement, le niveau de revenu familial devrait être inversement proportionnel au taux d'enfants travailleurs, quand la taille de la famille ne change pas. A ce titre, en prenant comme exemple la taille de la famille se situant entre 6 et 8 personnes, on observe que le taux d'enfants travailleurs de cette tranche de taille de famille est de 19.5% pour les familles dont le revenu est le plus bas, au moment où il est de l'ordre de 23.9% et 24.2% pour des revenus familiaux plus importants et taille de famille constante. On aurait pensé qu'en vertu de l'accroissement du revenu familial et pour une taille de famille identique, ces dernières auraient moins recours à l'apport d'un revenu complémentaire que leur procure le travail de l'enfant, car étant supérieur au niveau de subsistance, comparé aux familles de même taille et au revenu moindre. Une telle déduction est subordonnée à deux conditions : premièrement, que le niveau de consommation réel de la famille ne soit pas supérieur à ses moyens, pour que le critère de subsistance puisse servir de mesure et, surtout, puisse être pris comme élément permettant la comparaison entre les familles; deuxièmement, que les enfants travailleurs fassent preuve d'altruisme dans le cadre de la solidarité intergénérationnelle par la remise à leur parent de leur gains, ou d'une partie de leur gains, lorsque ceux-ci peinent à satisfaire aux besoins élémentaires de la famille.

Les données empiriques récoltées lors de notre enquête ne nous permettent pas de répondre : pour cette importante question, nous demeurons à un niveau purement théorique.

En revanche, s'agissant de la destinée des gains des enfants qui travaillent, nous pouvons préciser qu'en moyenne 42.5% des revenus des enfants sont utilisés en guise d'aide aux parents, 37.1% sont destinés à la consommation personnelle et 12.6% vont à l'épargne.

A la suite de ces résultats, le taux des gains utilisés à des fins de consommation personnelle nous incite à plus de prudence dans l'établissement d'une corrélation entre le travail précoce chez l'enfant et la pauvreté. La consommation personnelle n'indique en aucune manière un niveau de revenu des parents. En revanche, elle démontre comment les enfants les plus âgés partent à la recherche de plus d'autonomie vis-à-vis de l'autorité parentale et ce, en s'érigeant maîtres de leurs gains. (Bonnet. 1998. 50).

## **5. Effets des caractéristiques du milieu familial**

Le degré d'antinomie du travail des enfants en rapport à l'impact du niveau d'instruction du chef de famille ne peut être démontré qu'en éliminant l'effet du revenu. C'est ainsi que la mise en rapport de la situation individuelle des enfants de 6-15 ans avec la variable niveau d'instruction du père ainsi que le niveau de revenu respectif montre bien qu'à tous les niveaux de revenu, la logique qu'impose le niveau d'instruction du père est implacable : le pourcentage d'enfants travailleurs diminue en fonction de l'élévation du niveau d'instruction du chef de famille.

Ce qui nous autorise à assumer le caractère hégémonique de la variable niveau d'instruction, et cela par le biais de son rapport au statut d'emploi du père : les niveaux d'instruction les plus bas, analphabètes et issus du primaire, représentent des taux importants chez les chefs de familles qui sont employeurs ou indépendants, se situant surtout en zone rurale (74,4% et 20% contre 43,9% et 31,7% pour les chefs de famille salariés). Alors que pour les salariés, qui vivent en majorité (59,8%) en milieu urbain, ils enregistrent des taux avec des écarts importants en leur faveur dans le sens d'une lecture croissante du niveau d'instruction : 31,7% contre 20% pour le niveau primaire, 13,4% contre 3,3% pour le moyen, 9,8% contre 1,1% pour le secondaire et 1,2% en ce qui concerne le niveau supérieur.

Il résulte donc que la mise au travail des enfants apparaît aussi bien chez les chefs de familles salariés ou vivant de transferts de revenus où il est question de faible niveau de revenu, que chez les employeurs et indépendants dont le niveau de revenu est nettement plus important.

Ce qui peut paraître comme un résultat quelque peu contradictoire avec les résultats précédents en termes de niveau de revenu, mais qui s'explique par une constante, à savoir : un bas niveau d'instruction.

La réunion des deux variables, statut d'emploi et niveau d'instruction, explique, en fait, la possibilité chez les parents de pouvoir utiliser leurs enfants dans leur profession, et le choix qu'ils opèrent entre le travail et la formation. D'où la synthèse des trois variables citées, qui a un impact certain sur les représentations que se font les chefs de famille en ce qui concerne le travail des enfants.

## **6. Le capital scolaire familial**

Le capital scolaire détenu par la famille est un élément de sa structure dans le sens où il s'inscrit dans le contexte de l'héritage social transmis à travers les générations révélant coutumes, usages et traditions voire même représentations collectives de ce que signifie la réussite ou l'échec de la scolarisation. Le capital scolaire fait partie du capital social et ses effets sociaux sur la base de quoi l'individu tire bénéfice et avantages des caractéristiques des personnes auxquelles il est lié. Sur le plan opérationnel, le capital scolaire est atteint au moyen d'un indice de mesure élaboré sur la base d'indicateurs constitués par le niveau d'instruction de chaque membre de la famille dont l'âge est supérieur à 16 ans : La catégorisation du capital scolaire a donné lieu à 4 niveaux. 0 = capital scolaire nul. 1 = faible : 1.01 – 1.60 = moyen et 1.61 + = élevé. La majorité relative des familles (43.4%) ont un capital scolaire faible, c'est-à-dire dont le niveau scolaire moyen des membres ne dépasse pas le niveau primaire. On remarque une grande concentration au niveau du capital scolaire moyen, tandis que le capital scolaire élevé accuse une grande dispersion et une importance numérique relative. Il se dessine donc, dans les familles des enfants de 6 - 15 ans une sorte de polarisation de la scolarité dans le domaine des capacités réelles des différentes catégories sociales à "accumuler leur capital scolaire". Quant au rapport entre la forme de structuration du capital scolaire et la mise au travail des enfants, paradoxalement le type de capital scolaire que possède la famille ne donne pas de

différence en ce qui concerne la pratique du travail précoce des enfants.

Tableau N°4 : **Situation des enfants 6-15 ans selon le capital scolaire de la famille et l'origine sociogéographique**

Origine socio-géographique	Capital scolaire	Situation individuelle						Total			
		Travail régulier		Travail occasionnel		Jamais				Sans réponse	
Urbain	0	1	1.1%	22	24.2%	61	67.0%	7	7.7%	91	22%
	← 1.0	6	2.6%	57	24.6%	157	67.7%	12	5.2%	232	27.4%
	1.01 – 1.60	4	1.8%	51	23.1%	159	71.9%	7	3.2%	221	26.1%
	1.61 +	5	1.7%	83	27.6%	197	65.4%	16	5.3%	301	35.6%
	Total	16	1.9%	213	25.2%	574	67.9%	42	5.0%	845	100%
Rural	0	16	10.0%	38	23.8%	100	62.5%	7	3.8%	161	11.9%
	← 1.0	25	4.4%	100	17.6%	405	71.3%	38	6.7%	568	42.1%
	1.01 – 1.60	9	2.9%	59	19.1%	225	72.8%	16	5.2%	309	22.9%
	1.61 +	4	1.3%	54	17.4%	236	75.9%	17	5.5%	312	23.2%
	Total	54	4.0%	251	18.6%	966	71.7%	78	5.7%	1349	100%
Total général		70	3.1%	464	21.1%	1540	70.1%	120	5.4%	2194	100%

Source : Enquête INT 2005

Le capital scolaire n'a de l'effet qu'une fois situé dans un espace sociogéographique et cela, par rapport au degré de régularité dans le travail qu'effectuent les enfants. On note que c'est dans les zones rurales que se concentre le plus le capital scolaire de catégorie faible 42.1% contre 27.7 pour le milieu urbain. C'est aussi en milieu rural que les enfants travaillent plus de manière régulière (4,0%). La prédominance du type de travail régulier donne sa raison d'être au fait de quitter l'école de manière précoce, dans la mesure où, en zone rurale, le travail régulier aurait tendance à s'accaparer le temps libre de l'enfant et, progressivement à l'éloigner de l'école, jusqu'à l'interruption de la scolarisation. C'est une tendance qui n'est pas vérifiée pour le milieu urbain. Ce qui nous autorise à dire que c'est particulièrement en milieu rural que s'exprime le plus clairement le rapport entre le travail des enfants et le type de capital scolaire de leur famille. C'est alors que la variable «statut d'emploi du chef de famille» renforce l'argument, dans la mesure où c'est quand les pères sont dans la catégorie des employeurs et indépendants que les enfants exercent un emploi de manière régulière. Ce qui nous enseigne, par voie de conséquence que c'est en zone rurale que les chefs de familles investissent moins dans la formation, et misent sur l'intégration du travail de leur enfant dans l'activité agricole. La régularité du temps de travail de l'enfant peut être expliquée aussi par la singularité du monde rural, qui accuse une certaine faiblesse des mécanismes du marché du travail en termes d'offre et de demande, notamment lorsqu'il est question d'exploitation familiale. C'est ainsi que l'impact du facteur «capital scolaire» sur la mise au travail des enfants est médiatisée par le statut d'«emploi du chef de famille» tout en minimisant au maximum le rôle de l'«état de pauvreté» sur le travail des enfants.

La dynamique de la logique sociale sur laquelle est bâti le travail des enfants nous permet de mettre en exergue deux points fondamentaux : Nous apprenons, d'une part, que le travail des enfants se pratique dans un contexte familial et d'autre part, que l'impact du statut d'emploi du père dans son rapport à l'indice du capital scolaire de la famille révèle la dynamique qui sous-tend le processus de reproduction sociale dans lequel le travail des enfants joue un rôle essentiel.



En fait, cela revient aussi à prendre en considération l'intervention des parents dans le mode de gestion du temps hors-école et la part attribuée aux activités de loisirs particulièrement pour les enfants qui travaillent tout en étant scolarisés.

## **Conclusion**

A l'instar de beaucoup de pays en voie de développement, la mise au travail des enfants en Algérie fait suite à une décision parentale dont le but est d'assurer un complément de revenu pour la survie de la famille. Le travail des enfants, quand il est partie intégrée à un processus de socialisation, engendre le comportement altruiste chez l'enfant portant aide et soutien aux parents dans leur difficulté à répondre aux besoins des membres de la famille. C'est là les termes les plus expressifs de la solidarité familiale et intergénérationnelle.

Cependant, la situation de pauvreté et de précarité des ménages ne sont pas les seules causes du travail des enfants : ce dernier naît également des stratégies familiales, ainsi que de celle des enfants eux-mêmes, notamment les plus âgés. En zone urbaine, quand les enfants travaillent pour aider leurs parents à assurer la subsistance, le niveau de revenu de nombre de ménages ne soutient pas forcément la nécessité de mise au travail des enfants.

En milieu rural, la situation professionnelle des chefs de ménages, et leur représentation de la réussite sociale pour leurs enfants sont déterminants, notamment dans les activités agricoles. L'imperfection du marché de la main-d'œuvre en termes d'offre et de demande, ajoutée à la désaffection des jeunes générations pour le travail de la terre, font que les propriétaires des exploitations ont tendance à mobiliser toute la main-d'œuvre familiale, dont les enfants. La forte tendance à la régularité dans le travail des enfants est une indication très significative, notamment au sein des familles qui se caractérisent par un faible niveau moyen de scolarisation parmi ses membres. Une tendance qu'expliquent les parents par leur volonté de transmettre à leurs jeunes enfants les rouages de l'indépendance et les secrets de la réussite professionnelle.

Le caractère familial qui domine le travail informel des enfants prend toute sa signification dans les termes du travail qu'effectuent les enfants de sexe féminin. Pour cela intervient en force la dimension socioculturelle, dans le sens où, premièrement, le travail, en tant que

valeur sociale essentielle, fait partie de l'ensemble du processus d'apprentissage à la prise de responsabilité et où, deuxièmement, le travail effectué n'est pas pensé comme tel, parce qu'il se réalise en marge des termes de l'échange, il est domestique. Il est mêlé à la sphère de reproduction.

Les résultats de l'analyse montrent aussi la singularité de l'expérience algérienne, qui aurait tendance à ne confirmer qu'en partie la théorie de l'économiste Basu selon laquelle un retrait des enfants travailleurs du marché du travail tendrait à réduire l'offre, ce qui provoquerait une hausse des salaires des ménages qui auront moins besoin de l'apport du travail de leurs enfants. Cela tient au fait qu'en Algérie, le système de bi-activité chez les enfants est dominant, et que l'activité première, dans le travail des enfants en Algérie, est celle de la vente ambulante, donc en marge du système de salariat. Cela tient également au fait que ; le travail des enfants, dans le domaine agricole et domestique, se fait dans un contexte familial, évacuant par là-même le risque d'intervention de la force de la loi.

### **Référence bibliographique**

**Barrere-Maurisson M.A, (1998).** «*Travail et famille. Pour une redéfinition du travail et de son partage*» in De Coster & Pichault.F (eds) *Traité de sociologie du travail*. 2<sup>ème</sup> edit. De Boeck University. Bruxelles.

**Basu K & Van P.H, (1998).** «The economics of child labor». *American Economic review*. 88(3), June: 412-427

**Bhalotra S, (2000).** «Is child work necessary? The Suntory Center, London school of economics». *Discussion paper n°DEDPS 26*

**Bonnet, M. (1998).** «*Regards sur les enfants travailleurs : la mise au travail des enfants dans le monde contemporain. Analyse et étude de cas*». Lausanne : Edit. Page deux.

**Bonnet M & Schlemmer S, (2009).** «Aperçu sur le travail des enfants», *monde en développement*.2009/2. (n°146). [http://www.cairn.info/article.php?ID\\_ARTICLE=MED\\_146\\_0011](http://www.cairn.info/article.php?ID_ARTICLE=MED_146_0011). Consulté le 07.02.2014.

- BIT, (2002).** Travail décent et économie informelle. *Conférence Internationale du Travail*. Rapport VI. 90<sup>ème</sup> session. Bureau International du Travail
- Boucherf K, (2008).** «*Approche sociologique du phénomène du travail des enfants en Algérie*», département de sociologie, faculté des sciences humaines et sociales, université d'Alger.
- Dantier B,(2007).** «Catégories d'âge et d'état civil sous conditions socio-historiques» : Philippe Ariès, «*l'enfant et la vie familiale sous l'ancien régime*». (extraits) 2007. <http://classiques.ca/> consulté le 2 février 2014.
- Daza J-L, (2005).** «Economie informelle, travail non déclaré et administration du travail». *Dialogue*. Document n°9. Bureau International du travail. Genève.
- De Coster & Pichault F,(1998).** «*Traité de sociologie du travail*». (eds) De Boeck université. Bruxelles. 1998.
- Destremau B & Lautier B,(2002)** «Femmes en domesticité. Les domestiques du Sud, au Nord et au Sud». *In revue tiers-Monde*. [http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/tiers\\_1293-8882\\_2002\\_num43\\_170\\_1596](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/tiers_1293-8882_2002_num43_170_1596) consulté le 1 février 2014
- Dumas C, (2009).** «*Offre de travail des enfants et demande d'éducation dans les pays de l'Afrique de l'Ouest*». Thèse de doctorat nouveau régime, Ecole des hautes études en sciences sociales, France.
- Heywood (Colin),(1988).** «*Childhood in the nineteenth century France : work, health and education among the classes populaires*». Cambridge university press. Cambridge.
- Institut National du Travail, (2005).** «*Le travail des enfants en Algérie*». Département de la recherche et planification.
- Invernizzi A, (2003).**«Des enfants libérés de l'exploitation ou des travailleurs doublement discriminés ?». *déviance et société*. 2003/4 (vol ;27). consulté le 10 février 20014 [http://www.cairn.info/resume.php?ID\\_ARTICLE=DS\\_27480459](http://www.cairn.info/resume.php?ID_ARTICLE=DS_27480459)
- Jaccard P, (1966).** «*Psychosociologie du travail*». Payot. Paris.
- Jacquemin M, (2002).** «Travail domestique et travail des enfants, le cas d'Abidjan (Côte-d'Ivoire) ». *In Tiers-Monde*. 2002, tome 43 n°170.
- Lange M.F, (200).** «The demand for labour within the household : Child Labour in Togo». In Schlemmer.B. *The exploited child*. Zed books. IRD Paris.

- Lautier B, (1994).** «*L'économie informelle dans le tiers-monde*». Paris, Repères. La découverte.
- Leroy A, (2009).** «Contre le travail des enfants, Présupposé à débattre. Alternative du sud». Centre tricontinental. CETRI. Belgique. 19.03. 2009. <http://www.cetri.be/spip.php?article1101>. Consulté le 11.02.2014.
- Manier B, (1999).** «Le travail des enfants dans le monde». Paris, La découverte.
- Mendras H, (1975).** «*Eléments de sociologie*». Paris, Armand Colin.
- Ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale. 2000-2001.** Code du travail. Algérie.
- Ministere de la santé, de la population et de la reforme hospitalière - ONS :** «*Enquête nationale à indicateurs multiples*». Rapport final. MICS 3. 2006.
- Morice A, (2000).** «Paternal domination : the typical relationship conditioning the exploitation of children» in Schlemmer.B. *The exploited child*. Zed books. IRD Paris. 2000.
- Mozere L, (1999).** «*Travail au noir, informalité : liberté ou sujétion ? Une lecture des travaux relatifs à l'économie informelle*». Paris, L'harmattan. Logiques sociales.
- Nieuwenhuys O, (2006).**« Les enfants travailleurs et le principe de réciprocité». In Bonnet. M et al : *Enfants travailleurs. Repenser l'enfance*. Collec "cahiers libres" ; edit Page deux. Lausanne.
- Office national des statistiques (ONS):** *Activité, emploi et chômage au 4<sup>ème</sup> trimestre 2013*. www.ONS.dz/img/pdf/données\_stat\_emploi\_2013.pdf
- Organisation internationale du travail (OIT), (2000):** *Recommandations internationales en vigueur sur les statistiques du travail*. Genève.
- Peyre C, (1960).** « Aries Philippe, l'enfant et la vie familiale sous l'ancien régime». *Revue française de sociologie*.1960.1-4. [http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rfsoc\\_0035-2969\\_1960\\_num\\_1\\_4\\_5867](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rfsoc_0035-2969_1960_num_1_4_5867) Consulté le 20 janvier 2014.
- Schlemmer B, (1997).** «Propositions de recherche sur l'exploitation des enfants au travail, faite aux sciences sociales, qui en France, ignorent encore la question... *Recherches internationales*, 50.
- Schlemmer B, (2005).** « Le BIT, la mesure du "travail des enfants" et la question de la scolarisation », *Cahiers de la recherche sur*

*l'éducation et les savoirs* [En ligne], Hors-série n° 1 | mis en ligne le 01 octobre 2012, consulté le 11 février 2014. URL : <http://cres.revues.org/1978> consulté le 20 janvier 2014.

**Semid A & al,(1999).** «*Le travail de l'enfant en Algérie*». Ministère de la solidarité nationale et de la famille. UNICEF. Alger.

**Thompson E.P, (1984).** «*The making of the English working-class*». Penguin book. England.

**Zibani N, (1994).** «Le travail des enfants en Egypte et ses rapports avec la scolarisation. Esquisse d'évolution» *Egypte/Monde Arabe*, Première série, 18-19/ 1994. Mis en ligne le 08 juillet 2008, consulté le 14 février 2014. <http://ema.revues.org/95>.