

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
Université Mouloud MAMMERI- TIZI OUZOU  
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion  
Département des Sciences Economiques



## Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Magister en Sciences Economiques

### Option

Management des entreprises

## Thème

**Essai d'analyse des coûts de transaction :  
contrainte à l'émergence des entreprises  
en Algérie**

Préparé par :

M<sup>elle</sup> LAZIB Lynda

Sous la direction :

Pr. BENABDALLAH Youcef

**Composition du Jury :**

**Président :** M. BIA Chabane, Professeur, .....UMMTO  
**Rapporteur :** M. BENABDALLAH Youcef, Professeur, .....Université d'Alger  
**Examineurs :** M<sup>me</sup> MATMAR Dalila, Maitre de Conférences « B », .....UMMTO  
M<sup>me</sup> AHMED-ZAID Malika, Professeur, .....UMMTO  
M. BOUDJEMAA Rachid, Maitre de Conférences « A », .....INPS-Alger

**Date de soutenance 10/11/2011**

# Remerciements

En premier lieu je tiens à exprimer ma sincère reconnaissance à mon directeur de mémoire, le Pr Benabdallah Youcef pour sa grande disponibilité, son entière implication, son encadrement, ses encouragements et pour la confiance qu'il a eu en moi.

Je remercie tous mes enseignants. Je prie particulièrement M<sup>r</sup> Oussalem Mohand Ouamar, de trouver ici ma sincère gratitude pour le temps qu'il a bien voulu me consacrer, pour son implication et ses précieuses orientations.

J'adresse mes remerciements à M<sup>elle</sup> Simohammed Nassima pour son support linguistique.

Que le personnel de la bibliothèque de la faculté des sciences économiques et de gestion de Tizi-Ouzou trouve ici l'expression de mes remerciements pour leur patience.

Je remercie également l'ensemble du personnel des administrations et entreprises de nous avoir accueillis et pour leur contribution à la réalisation de cette étude sur le terrain.

Mes vives remerciements vont aussi à mes proches et mes amis ainsi qu'à toute personne ayant contribué de près ou de loin à la concrétisation de ce travail.

Enfin, je tiens à remercier Mesdames et Messieurs les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer ce travail.

# **Introduction générale**

## **Introduction générale**

Promouvoir la création des entreprises est d'une importance majeure pour la relance, la diversification et la croissance de l'économie algérienne, sur le long terme. L'émergence d'entreprises compétitives et créatrices d'emplois est toutefois dépendante de la nature des conditions propres au climat des investissements du pays. La présente recherche s'intéressera aux caractéristiques de l'environnement des entreprises en Algérie. Elle a pour objectif de déterminer son impact sur la motivation des entrepreneurs à réaliser des investissements. Ce travail examine le climat de l'investissement en Algérie à travers l'économie des coûts de transaction.

L'étude du climat de l'investissement se présente comme une réflexion sur les raisons qui entravent le développement des entreprises, en vue de leur amélioration. La firme ainsi placée au cœur de la réflexion nous a interpellé sur la possibilité d'approcher ce thème, en faisant appel aux outils développés dans le cadre de la réponse aux questions de l'existence de la firme, que nous essayerons d'exploiter pour comprendre les contraintes à sa création et développement.

Dans ce cadre, la nouvelle économie institutionnelle des coûts de transaction propose, notamment depuis la décennie 1990, un renouvellement dans l'explication des facteurs favorisant l'émergence de l'entrepreneur. L'apport de O. Williamson<sup>(\*)</sup>, axé sur les institutions de gouvernance, peut être appréhendé dans sa démarche au niveau micro-économique, centré sur les relations de l'entreprise avec les institutions du marché impliquées dans son activité. L'entreprise considérée comme le pilier de la performance économique, apparaît tributaire de qualité de son environnement institutionnel : elle est incitée à engager davantage d'investissements pour des conditions environnementales réductrices des coûts de transaction. Dans cette logique, la qualité de coordination et le fonctionnement même des institutions régissant l'activité d'investissement, est associée positivement à une croissance des entreprises, puis sur un niveau plus général, à la croissance et au développement de l'économie dans son ensemble. Une place particulière

---

\* Oliver Eaton Williamson (1932), économiste américain connu pour son travail réalisé sur la théorie des coûts de transaction, est professeur émérite d'économie et de droit, à l'université de Berkeley et auteur de plusieurs ouvrages et articles dont, « *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications* » (1975), « *The Economic Institutions of Capitalism* » (1985) et « *The New institutional Economics* », in *Journal of Economic Literature* (2000), O. Williamson est lauréat du « Prix Nobel » en sciences économiques en 2009 pour ses travaux sur la gouvernance économique.

est accordée à l'individu et au rôle joué par l'Etat (l'ensemble des règles politiques et légales).

L'Algérie a annoncé la promotion des entreprises privées comme un des fondements du processus de transition vers l'économie de marché. La transition s'imposait dans le contexte difficile de la fin de la décennie 1980, caractérisé par la chute des prix pétroliers en 1986 et la montée de la crise, tant sur le plan économique que politique, à partir de 1988. La libéralisation de l'investissement, portée par le code de 1993, au profit du secteur privé, national et étranger, avait pour ambition un désengagement de l'Etat du secteur productif au profit de l'initiative privée. Le secteur privé est entrevu comme vecteur important de croissance dans le long terme, notamment grâce à la diversification qui réduirait la vulnérabilité de l'économie à l'égard des hydrocarbures et partant, de l'extérieur

Malgré les nombreuses réformes entreprises depuis la fin des années 1980, la croissance continue à dépendre directement et indirectement du secteur des hydrocarbures. L'engagement du secteur privé n'est pas à la mesure du désengagement du secteur public. La structure familiale ainsi que la taille des entreprises privées, indiquent largement cette « hésitation » du secteur privé. La stabilisation macroéconomique et la franche orientation vers l'économie de marché, ne parviennent pas encore à attirer de manière irréversible le secteur privé vers les secteurs à haute valeur ajoutée, capables d'une croissance de long terme, soutenable dans un contexte de plus en plus mondialisé. La structure de la croissance indique largement que l'Algérie ne parvient pas à profiter de sa manne pétrolière.

En effet, l'Algérie bénéficie de la hausse des prix du pétrole depuis 2000. De 24.85 dollars en 2001, le prix unitaire du pétrole brut algérien s'est accru pour atteindre 65.85 dollars en 2006, puis 74.50 dollars en 2007. En 2008, le cours des hydrocarbures explose au niveau record de 147 dollars. Cette embellie a permis d'enregistrer d'importants surplus d'épargne, qui expriment en dernière analyse la difficulté de leur transformation en investissement et en croissance économique. Le fonds de régulation des recettes (FRR) qui contient quelques 70 milliards de dollars en est une expression. La surliquidité bancaire en est une autre. Le système bancaire algérien est connu pour son aversion pour le risque, autrement dit, par son incapacité à transformer l'épargne en investissement.

La situation macroéconomique s'analyse comme une opportunité à saisir par l'Algérie, pour inscrire sa croissance dans une trajectoire de long terme. Ce potentiel de croissance pourrait devenir réalité, dans le cadre d'un environnement propice au développement de l'entreprise. Cet environnement semble faire défaut en Algérie, et maintenir le gap entre la croissance potentielle et la croissance réelle.

Les informations disponibles semblent indiquer que le gap institutionnel est responsable de la croissance manquante. Selon « Doing Business », la croissance est contrainte en Algérie par l'environnement des affaires. De la 116<sup>ème</sup> place en 2007, l'Algérie passe en 2010 à la 136<sup>ème</sup> place sur 183 pays. Prendre connaissance et réduire les facteurs à l'origine de cet environnement contraignant est impératif à l'élaboration d'une perspective de croissance de l'économie nationale.

En matière de théories, plusieurs approches ont été mobilisées pour poser la question de l'entrepreneur dans les pays en voie de développement : l'approche psychologique (Schumpeter 1937), l'approche du capital humain, l'approche socialiste et l'approche néo-institutionnelle. Cette dernière est celle que nous choisissons pour appréhender la problématique du climat de l'investissement en Algérie.

La nouvelle économie institutionnelle se situe à la frontière de la science économique, où l'analyse des institutions est capitale. Elle s'est développée en deux approches complémentaires ; une approche par l'environnement institutionnel, d'un niveau macro-analytique, où elle postule une définition précise des droits de propriété et des règles politiques et légales ; et une approche micro-analytique, ayant trait aux institutions de gouvernance. Celle-ci met en avant une unité d'analyse élémentaire qu'est la transaction, et porte sur les arrangements institutionnels mis en place pour supporter les relations des acteurs économiques. Elle s'articule au tour des coûts de transaction et met l'accent sur l'individu, qui par ses caractéristiques behaviouristes, exerce une influence sur leur apparition.

La présente recherche s'insère dans ce dernier cadre d'analyse, fondé sur les coûts de transaction. Un concept avancé par R. Coase<sup>(\*)</sup>, puis développé par O. Williamson et qui renvoie aux coûts de la coordination économique.

Dans une logique d'économie des coûts de transaction, O. Williamson a posé les fondements d'un cadre théorique de référence permettant de comparer les modes de coordination économique et choisir le plus efficace, pour supporter les transactions économiques. L'efficacité est mesurée par la minimisation des coûts de transaction. Le principe de choix porte sur la sélection de l'arrangement institutionnel, qui présente la situation la plus favorable en termes de coûts de transaction. L'existence de coûts de transaction importants au sein d'un mode de coordination, va ainsi provoquer la démotivation des acteurs économiques à y recourir pour l'allocation des ressources.

Un raisonnement similaire peut être développé pour aborder la question du climat de l'investissement. La logique du choix en fonction de l'existence des coûts de transaction, peut être reprise pour repérer la démotivation des entrepreneurs à engager des investissements, face aux conditions défavorables du climat de l'investissement. Outre la priorisation des facteurs contraignants le développement des investissements en Algérie, le travail portera sur une tentative d'observation de la démarche d'investissement, et de mise en avant de la difficulté rencontrée dans le recours aux institutions impliquées dans l'activité d'investissement. Dans quelle mesure les coûts de transaction peuvent-ils contraindre l'émergence des entreprises en Algérie ? Quels sont les facteurs à l'origine de leur apparition ? Et quel est leur impact sur l'acte d'investissement ? Telle est la problématique que ce travail tentera d'éclairer.

Dans l'optique de comprendre, dans quelle mesure les coûts de transaction peuvent freiner l'acte d'investissement, nous tenterons d'évaluer leur influence en recourant aux hypothèses posées par notre théorie de référence.

---

\* Ronald Coase (1910), économiste britannique, considéré comme le père fondateur de la théorie des coûts de transaction, obtient en 1991, le « prix Nobel » d'économie pour la découverte et la clarification de l'importance des coûts de transaction et des droits de propriété dans la structure institutionnelle, et dans le fonctionnement de l'économie. Ses contributions théoriques majeures sont son article célèbre de 1937 « *The nature of the firm* », et celui de 1960 « *The Problem of Social Cost* ».

Un des apports essentiels de l'analyse par les coûts de transaction est de rompre avec le principe de la perfection des systèmes de marché, qui constitue le cœur de la théorie microéconomique. Dans son article de 1937, R. Coase propose de réfléchir sur les raisons de l'existence d'un mode de coordination alternatif au marché, qu'est la firme, si ce dernier permet une coordination parfaite de l'activité économique. Sa réponse tenait à montrer que, si le marché n'est pas le seul moyen d'allocation des ressources, c'est qu'il engendre des coûts supportés par les agents s'y référant. Des coûts à recourir au système des prix, liés au problème de l'information, lui-même en relation avec la rationalité limitée des agents et l'incertitude de l'environnement, appelés les coûts de transaction. L'hypothèse de coûts de transaction positifs sur le marché, permet alors de défendre une théorie de l'existence de la firme, comme mode de coordination ayant pour supériorité d'économiser justement sur ces coûts de transaction.

Les sources des coûts de transaction sont identifiées explicitement avec la reprise de l'approche de R. Coase par O. Williamson. Celui-ci arrive à opérationnaliser le concept de coût du fonctionnement du système économique, de sorte à pouvoir mesurer l'efficacité qu'il y'a à choisir entre différents arrangements institutionnels possibles (le marché, la firme et les contrats). Il retient les hypothèses de son prédécesseur, à savoir la rationalité limitée des agents économiques et l'incertitude, auxquelles il ajoute les éléments d'opportunisme, de spécificité des actifs et de fréquence des transactions, pour former la théorie des coûts de transaction. Une théorie permettant d'aligner et de comparer les structures de gouvernance économique et de dresser une discipline de choix stratégique.

Les développements récents de l'économie des coûts de transaction, ont marqué l'ambition de mettre l'accent sur les institutions en tant que déterminant des coûts de transaction. N'étant pas toujours efficaces, celles-ci peuvent être, par exemple, une source d'incertitude et sont donc retenues comme variable explicative des choix organisationnels.

Pour mener notre recherche, nous retiendrons de ces hypothèses celles que nous estimons pertinentes dans le cadre de l'analyse du climat de l'investissement. Nous essayerons de repérer les contraintes causées par la rationalité limitée et les comportements opportunistes des agents, l'incertitude relative aux problèmes d'information, l'inefficacité des institutions de marché et les caractéristiques générales de l'environnement institutionnel. Nous mènerons une enquête auprès d'un échantillon

d'entrepreneurs, pour montrer l'ampleur des coûts de transaction dans leur parcours d'investissement. D'une part, nous essayerons de traduire cette ampleur en termes de délais pesant sur l'aboutissement des projets d'investissements. D'autre part, nous essayerons d'évaluer le manque à gagner que supportent les investisseurs à cause de ces délais. Il sera, en fin, intéressant de pouvoir cerner l'impact de ces coûts sur l'acte d'investissement, pour voir à quel degré ils limitent ou démotivent la création et l'extension des entreprises.

Ce travail sera organisé en deux parties, structurées en quatre chapitres. Dans la première partie, nous nous intéresserons aux fondements théoriques des coûts de transactions : genèse, concepts de base, facteurs d'émergence et modèle général des choix d'organisation des transactions (chapitre 1). Comme il vient d'être souligné quelques lignes plus haut, la nature du sujet traité dans cette recherche consacre une place particulière à l'environnement institutionnel, en tant que facteur déterminant des coûts de transaction à l'investissement. Ainsi, le deuxième chapitre traitera de l'aspect institutionnel de l'approche par les coûts de transaction et de la relation de cette dernière, avec la nouvelle économie institutionnelle. Les axes méthodologiques empruntés pour réaliser notre recherche sur le terrain seront également tracés au sein de ce chapitre.

Dans la deuxième partie, nous présenterons notre synthèse de la contrainte des coûts de transaction à l'investissement, à partir des résultats de l'enquête réalisée auprès d'un échantillon d'entrepreneurs et des rapports des institutions internationales. Nous analyserons l'ampleur des coûts de transaction pesant sur l'activité des entreprises en Algérie, et l'impact qu'ils produisent sur l'acte d'investissement. Un débat sera conduit entre les opinions collectées auprès des chefs d'entreprises, et les actions de l'Etat dans le cadre de l'assainissement du climat des investissements. Le troisième chapitre va ainsi porter sur la présentation des conditions générales de l'environnement institutionnel des entreprises en Algérie. Ce chapitre aura également pour objectifs de souligner l'enjeu de l'amélioration des conditions du climat des investissements, en vue de libérer le potentiel des entreprises en Algérie et de bénéficier de ses effets d'entraînements. Le quatrième sera mené autour des coûts de transaction observés à travers l'enquête et de leurs effets sur l'acte d'investissement.

# **Partie I**

**Les fondements théoriques  
des coûts de transaction**

---

## Introduction de la première partie

L'approche par les coûts de transaction, a été développée grâce aux nombreuses contributions menées par O. Williamson depuis les années 1970. En s'inspirant de la réflexion de R. Coase, à la suite de ses articles consacrés à la firme en 1937 et au coût social dans les années 1960, et en ramenant tous les problèmes de coordination à un problème de transaction, comme suggéré initialement par J. Commons en 1934<sup>(\*)</sup>, O. Williamson construit le fondement de la nouvelle économie institutionnelle des coûts de transaction.

Le point de départ est sans doute la question de l'existence de la firme, et son implication sur l'intégration des coûts de transactions, non seulement dans l'analyse du choix des modes d'allocation des ressources, mais encore dans l'organisation et la coordination des activités économiques. La théorie bâtie essentiellement sur la défaillance du marché néoclassique, s'est étendue pour servir de cadre théorique dans de multiples disciplines de gestion et d'économie, et contribuer à l'étude des institutions, instrument de base de la nouvelle économie institutionnelle.

Dans ce vaste corpus théorique, développé à la lumière de l'économie des coûts de transaction, notre intérêt se focalise sur la compréhension du cadre conceptuel constituant le cœur logique de la théorie, afin de tirer les instruments d'analyse indispensables à la réalisation de notre recherche. Ainsi, notre objectif dans cette partie est de parvenir à cerner le concept de coûts de transaction, notamment leurs déterminants, à comprendre comment les choix et décisions des acteurs économiques sont sensibles aux coûts de transaction et d'expliquer dans quelle mesure cette théorie peut éclairer la problématique des contraintes à l'émergence des entreprises.

Qu'est ce que l'on entend par coûts de transaction ? Quels sont leurs facteurs déterminants ? Comment une théorie ayant pour thème l'économie des coûts de transaction a-elle émergé ? Pourquoi prend-elle un caractère transactionnel ? Telles sont les questions aux quelles nous essayerons de répondre dans cette partie du travail.

---

\* John Rogers Commons (1862-1945) est considéré comme l'un des fondateurs du courant institutionnaliste américain. Sa carrière en tant que théoricien débute avec la publication de son ouvrage « *Legal Foundations of Capitalism* » en 1924, dans lequel il retrace l'évolution institutionnelle ayant conduit à l'apparition du système capitaliste. Son œuvre théorique couvre deux autres ouvrages, il s'agit de « *Institutional Economics* » publié en 1934, et de « *The Economics of Collective Action* » en 1950.

Dans le premier chapitre de cette partie, nous mettrons en exergue les facteurs à l'origine de l'émergence des coûts de transaction. Nous reviendrons sur l'ensemble des notions, concepts et hypothèses retenues pour décrire les coûts de transaction, ainsi que sur le modèle général du choix des modes de gouvernance.

Le deuxième chapitre s'intéresse aux apports de cette théorie par rapport aux facteurs d'émergence de l'entrepreneuriat, objet principal de la présente recherche.

# Chapitre 1

Les coûts de transaction : genèse,  
concepts et hypothèses de base

## **Introduction**

Les institutions de l'économie servent un ensemble varié d'objectifs, l'économie des coûts de transactions retient que leur principal effet est d'économiser sur les coûts de transaction. O. Williamson avance que l'efficacité des arrangements institutionnels doit faire l'objet d'une évaluation en fonction des coûts de transaction qu'ils génèrent. Ainsi, il met en avant des instruments les alignant pour distinguer la différence de leur aptitude à économiser les coûts de transaction.

La théorie des coûts de transaction, sera abordée dans ce chapitre en référence aux travaux de R. Coase qui ont introduit l'idée du fonctionnement coûteux du système des prix, et conduit à la description des hypothèses théoriques de base et à la compréhension des déterminants des coûts de transaction.

La théorie des coûts de transaction est fondée principalement sur l'hypothèse de la défaillance du marché ne garantissant pas toujours la perfection et la gratuité de l'information, sur la conception de l'homocontractor par opposition à l'homoeconomicus de la microéconomie standard et sur l'incertitude de l'environnement. Elle s'articule au tour des transactions et accorde une place particulière à l'analyse de leurs caractéristiques.

L'analyse économique des coûts de transaction a développé un cadre de choix entre les différents modes de coordination économique possibles : le marché, la firme et les contrats. Afin de soutenir la logique d'arbitrage entre ces trois arrangements institutionnels, en plus des attributs des transactions (spécificité des actifs, fréquence des transactions et incertitude), trois outils d'analyse sont introduits. Il s'agit des instruments de management, des types d'adaptabilité et du contrat de référence, mesurés et évalués en fonction de chacun des modes d'organisation.

Notre objectif dans ce chapitre est de parvenir à expliquer le concept de coûts de transaction, à retracer la genèse de cette théorie fondatrice du courant néo-institutionnel, à faire la synthèse des hypothèses fondatrices de la théorie des coûts de transaction et à montrer comment l'économie des coûts de transaction est-elle parvenue à fonder un modèle du choix des modes d'allocation des ressources..

Dans cette perspective, deux sections seront développées. La genèse de la théorie des coûts de transaction et ses hypothèses de base seront traitées dans la première. La seconde se consacre à l'étude des propriétés des structures de gouvernance et à montrer la supériorité des arrangements institutionnels, examinés par les coûts de transaction.

## Section 1 : Genèse et déterminants des coûts de transaction

### I- Genèse de la théorie des coûts de transaction

La théorie des coûts de transaction est bâtie à partir de la notion de coûts de transaction avancée par R. Coase (article de 1937), qui propose un renouvellement de la définition de la firme. En soulevant la question de la nature de la firme et des raisons de son existence, R. Coase, fonde une conception de la firme en tant que forme d'organisation économique, alternative au marché et justifiée par sa supériorité d'économiser sur les coûts émanant du recours au système des prix : les coûts de transaction.

L'argument de l'existence des coûts de transaction conduit à une rupture fondamentale avec les principes d'efficacité des mécanismes du marché, constituant jusqu'à lors, le cœur de l'enseignement de la microéconomie. Dans cette section, nous essayerons de voir comment les limites du marché ont constitué les hypothèses de la théorie des coûts de transactions et d'éclairer le concept de base de cette théorie.

### 1- Le questionnement sur l'existence de la firme : point de départ de la théorie des coûts de transaction

La question de l'existence de la firme, telle que posée par R. Coase, s'insère dans la recherche d'un dépassement de la représentation de la firme, au sein de la microéconomie standard.

#### 1-1-La firme dans la théorie néoclassique

L'approche économique néoclassique émerge vers la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, se consolide et acquiert le statut de "théorie néoclassique" au début du 20<sup>ème</sup> siècle. Elle résulte des travaux de l'ensemble des auteurs du courant néoclassique<sup>(\*)</sup> qui, s'inspirant de la grande pensée libérale d'Adam Smith<sup>(\*\*)</sup>, élaborent un modèle dont l'objectivité demeure reconnue de nos jours. En effet, la théorie néoclassique continue à être la théorie dominante en

---

\* Parmi les auteurs ayant le plus marqué le courant néoclassique, nous retrouvons : S. Javons (1848-1924) en Angleterre ; L. Walras (1834-1910) en France ; V. Pareto (1848-1924) en Italie ; C. Menger (1840-1921) de l'école de Vienne et I. Fisher (1867-1947) et H.E. Chamberlin (1988-1967) aux Etats-Unis.

\*\* Adam Smith (1723-1790), père de la science économique moderne, dont l'œuvre principale, « La Richesse des nations », est un considérée comme un des textes fondateurs du libéralisme économique. Professeur à l'université de Glasgow, il consacre dix années de sa vie à ce texte qui inspire les grands économistes, ceux que Karl Marx appelle les « classiques » et qui poseront les grands principes du libéralisme économique.

économie, essentiellement du fait qu'elle se prête à l'utilisation des mathématiques<sup>(\*)</sup>, notamment dans la détermination de l'équilibre économique (partiel ou général). Elle est assimilée au courant marginaliste né à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, et incarne la «démarche qui cherche à expliquer les faits économiques et sociaux, essentiellement à partir des comportements individuels. Elle relève ainsi de ce qui est défini en sciences sociales, comme l'individualisme méthodologique»<sup>1</sup>.

Dans ce courant, la firme est conçue comme une "boite noire", au coté des ménages, tous deux constituant les agents du modèle néoclassique et motivés par un comportement de maximisation : la consommation pour les ménages et la production pour la firme<sup>2</sup>.

L'entreprise est assimilée à un agent sans épaisseur ni dimension<sup>3</sup>. Dans ce contexte, cette dernière cherche à maximiser l'utilité<sup>(\*\*)</sup> procurée par les biens (traduite par une fonction d'utilité dans le langage mathématique). Elle est caractérisée par un ensemble de production (fonction de production au sens mathématique) combiné dans un objectif de profit. Elle est appréhendée en termes technologiques (économie d'échelle), et ainsi réduites à cette fonction de production, définissant le niveau d'outputs obtenu par un niveau d'inputs utilisé.

La firme apparaît ainsi comme « *la conceptualisation qui formalise et représente les actions, que les propriétaires des facteurs font pour en tirer la valeur maximale,..., (cette) maximisation du profit est la conséquence de la maximisation de l'utilité, dans un régime de firme complètement spécialisée dans la production* »<sup>4</sup>.

Permettant l'ajustement des niveaux de production et de consommation, et partant, une allocation optimale des ressources, le système des prix est retenu par la doctrine

---

\* L'usage des mathématiques dans le modèle néoclassique se justifie par la formation poussée en sciences exactes des économistes de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle.

1B. Guerrien, **La théorie économique néo-classique : tome 1 microéconomie**, Edition La Découverte, Paris, 1999, p6.

2 Voir : H. Demsetz, **L'économie de la firme, sept commentaires critiques**, Edition Management, Paris, 1998, p32.

3 Voir : B. Coriat, O. Weinstein, **les nouvelles théories de l'entreprise**, Edition Le Livre de Poche, Paris, 1995, p14.

\*\* La notion d'utilité est fréquemment assimilée en économie à la notion de bien-être, ainsi la somme des utilités des individus d'une société est considérée comme le bien-être social. L'hypothèse de maximisation de l'utilité et son calcul économique se rattachent au courant marginaliste né à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle.

4 H. Demsetz, **L'économie de la firme, sept commentaires critiques**, op.cit, pp.38-37.

néoclassique, pour être le principal centre d'analyse, écartant tout intérêt pouvant être porté à la firme supposée s'adapter automatiquement aux conditions de ce dernier.

### **1-2-L'argument de l'existence de la firme**

En se référant à D.H. Robertson<sup>(\*)</sup>, soutenant qu'il existe «des ilots de pouvoir<sup>(\*\*)</sup> conscients dans un océan de coopération inconsciente »<sup>1</sup>, (R. Coase, 1937) R. Coase, construit l'argument de l'existence de la firme en tant que système de coordination économique. Son raisonnement portait à supposer qu'effectivement la firme, ne devait pas faire objet d'analyse, ni même exister du fait de la parfaite coordination assurée par le marché, puis, à se questionner sur l'intérêt que pouvait trouver alors, les entrepreneurs à créer des entreprises. Il écrit : «si la coordination est effectuée par le système de prix,..., pourquoi l'organisation serait elle nécessaire ? Pourquoi ces ilots de pouvoir existent-ils ? Hors de la firme, le mouvement des prix dirige la production, laquelle se voit coordonnée à travers une série de transactions intervenant sur le marché. A l'intérieur de la firme, ces transactions de marché sont éliminées et l'entrepreneur, coordinateur qui dirige la production, se voit substitué à la structure compliquée du marché et de ses transactions d'échange. Il est clair que ce sont des méthodes alternatives de coordination de la production. Bien que, régulée par les mouvements de prix, la production pourrait avoir lieu, sans organisation du tout. Pourquoi, donc une telle organisation existe-elle? »<sup>2</sup>.

La réponse apportée par R.Coase à ces questions, renvoie à la défaillance du marché, caractérisé par l'existence des coûts de transaction. Dans cette perspective, l'économie des coûts de transaction est avancée, pour justifier l'existence d'une coordination d'entrepreneur, la firme, qui supprime les mécanismes de prix par ambition d'économiser les coûts de transaction.

---

\* Dennis Holme Robertson (1890-1963), économiste anglais ayant eu une carrière d'enseignant à l'université de Cambridge et à l'université de Londres, a introduit en 1915 la théorie du cycle des affaires dans sa version continentale à travers ses ouvrages « *A Study of Industrial Fluctuation* »( 1915) et « *Banking Policy and the Price Level* » (1926).

\*\* Ce que D.H Robertson dénomme les « ilots de pouvoir conscients » sont les « firmes » chez R. Coase, l'océan de coopération inconsciente est le marché.

1 R. Coase, «**La nature de la firme**», Revue française d'économie, volume 2, N° 1, Paris, 1987, p.135.

2 Ibid, p.136.

## 2-Les limites du système de prix selon R. Coase

La remise en question de la doctrine néoclassique se fait lorsque R. Coase démontre que l'orientation par les prix n'est pas gratuite. Il adresse un ensemble de critiques à l'hypothèse de la perfection du marché, par lesquelles il défend l'existence de la firme, en tant que structure d'allocation des ressources alternatives au marché.

### 2-1-La perfection du marché dans le modèle néoclassique

Dans la littérature néoclassique « *le système de détermination des prix (est) présenté comme un système d'autorégulation automatique, ..., un système économique (qui) fonctionne de lui-même* »<sup>1</sup>. La coordination au sein du marché se fait par le dispositif d'efficience<sup>(\*)</sup>: le système des prix. Une conception rejoignant l'idée de F. Hayek<sup>(\*\*)</sup>, selon qui le marché est « une merveille » de par le fait qu'il permet l'économie de l'information, cette dernière étant reflétée spontanément par le prix d'équilibre, résultat de la variation des conditions d'offre et de demande sur le marché. Les agents (ménages et firmes) qui, par tâtonnement, trouvent un accord sur les quantités et les prix de l'échange, se trouvent ainsi dans une situation d'équilibre général.

La solution adoptée par la théorie néoclassique de l'existence d'un système de prix (le marché), totalement libre, chargé de proposer des taux d'échange (les prix) et de les ajuster en fonction de la variation de l'offre et de la demande, se fonde essentiellement sur deux hypothèses : celle du comportement humain, postulant la rationalité parfaite des individus et celle relative au système des prix, supposant la connaissance gratuite et immédiate des prix pratiqués sur le marché. Comme il sera mis en exergue dans les paragraphes suivants, la critique de R.Coase, est essentiellement axée sur ces hypothèses.

---

<sup>1</sup> R. Coase, « **The firm, the market, and the law** », The University of Chicago Press, 1988, traduit par: B. Aliouat, « **L'entreprise, le marché et le droit** », Edition D'organisation, Paris, 2005, p. 80.

\* Efficience au sens optimisation des moyens utilisés pour aboutir à un résultat, synonyme de productivité, de rendement et d'économie

\*\* Friedrich Hayek (1899-1992), philosophe et économiste de l'école autrichienne et promoteur du libéralisme, opposé au socialisme et à l'étatisme., est considéré comme l'un des économistes et des philosophes les plus importants du XX<sup>e</sup> siècle. F. Hayek s'est intéressé à de nombreux champs de la connaissance humaine, comme l'économie, le droit, la psychologie, la philosophie ou la science politique. Sa pensée est connue à travers son livre « *La Route de la servitude* », publié en 1944. Il reste en particulier très connu pour ses ouvrages de philosophie politique comme « *La Constitution de la liberté* » (1960) ou « *Droit, législation et liberté* » (1973-1979), ouvrages fondateurs du libéralisme contemporain. Il a reçu le « Prix Nobel » d'économie en 1974 pour ses travaux pionniers dans la théorie de la monnaie et des fluctuations économiques et pour son analyse pénétrante de l'interdépendance des phénomènes économique, social et institutionnel.

Cependant, la doctrine néoclassique ne peut être admise qu'associée à un ensemble de postulats essentiels à son fonctionnement à savoir : i) le principe de la dotation initiale, qui donne l'ensemble des ressources dont disposent les ménages et les producteurs ; ii) l'acceptation que les agents sont nombreux et que leur influence sur le groupe est négligeable (atomicité des agents) ; et que iii) les biens et les facteurs échangés sont homogènes.

### ***2-1-1-L'hypothèse comportementale***

Elle consacre la liberté des individus à faire les échanges. Cette hypothèse considère l'être humain parfaitement rationnel<sup>(\*)</sup> dans le sens où il est supposé être en mesure d'anticiper et d'analyser toutes les informations afin de prendre les décisions optimales, avoir des préférences qu'il peut ordonner et être capable de maximiser sa satisfaction en utilisant au mieux ses ressources. Cette conception de l'individu, renvoie à la représentation théorique du comportement de l'homoéconomus.

### ***2-1-2--L'hypothèse de l'information parfaite***

L'hypothèse de la perfection de l'information se fonde sur l'existence d'un commissaire-priseur au sein des marchés, chargé de confronter le niveau global d'offre et de demande et de déclarer les prix d'équilibre de la concurrence parfaite. Les prix affichés sont connus de tous les agents, offreurs et demandeurs, considérés comme des «preneurs de prix». Les prix et les quantités d'équilibre, bâtissent ainsi le modèle de l'équilibre général, admettant la possibilité de coordonner l'ensemble des décisions individuelles à partir du système des prix ; d'où l'hypothèse de l'efficacité du marché.

### ***2-1-3-L'hypothèse de l'efficacité du marché<sup>(\*\*)</sup>***

Le principe universel d'efficacité est construit, comme il vient d'être évoqué, sur l'information parfaite, complète et transparente, disponible instantanément et gratuitement dans un marché suffisamment large qui procure aux opérateurs, dotés de capacités cognitives illimitées, la possibilité de les interpréter avec justesse; ce qui permet à ces derniers de réagir correctement et quasi immédiatement aux événements.

---

\* Être rationnel, selon la théorie économique standard, c'est être capable de résoudre un programme individuel et de s'y conformer. Pour des raisons de simplification il est accepté que pour le consommateur il s'agit de maximiser son utilité personnelle sous contrainte budgétaire. Pour le producteur il s'agit de minimiser ses coûts pour une production donnée ou de maximiser son profit sous contrainte de production.

\*\* Cette hypothèse de marché reste valable dans le cas du marché boursier.

La théorie néoclassique, demeurant au cœur de la théorie économique, cherche à comprendre le fonctionnement du système des prix comme modèle de référence d'affectation des ressources. Elle défend l'idée qu'étant le lieu de confrontation de l'offre et de la demande; le marché, grâce aux prix, permet l'allocation optimale des facteurs de production aux différents usages possibles.

## ***2-2-Les coûts de transactions comme critiques de l'hypothèse de perfection du marché***

Les arguments de l'existence des coûts de transaction, remettant en question le principe fondamental de l'efficacité du marché néoclassique, sont formalisés par R.Coase dans son célèbre article de 1937<sup>1</sup>, ultérieurement complétés dans une autre contribution en 1960<sup>2</sup>.

### ***2-2-1-L'argument de l'imperfection de l'information***

Selon R.Coase, l'information n'est pas parfaite quant aux prix sur le marché. Contrairement aux principes de la théorie néoclassique concernant l'information et le comportement des agents, R.Coase met en avant la probabilité d'existence de conduites de rétention d'information par des individus à la recherche de leur intérêt personnel<sup>(\*)</sup>, créant ainsi, des asymétries d'information pouvant conduire à un dysfonctionnement du marché. Dans ces conditions, l'obtention de l'information s'accompagne inévitablement par des coûts de sa recherche et le recours aux mécanismes des prix peut s'avérer coûteux ; c'est l'argument de la défaillance du marché.

### ***2-2-2-L'argument de l'existence des coûts de contractualisation***

La négociation et la conclusion des contrats, portant le transfert des droits de propriété dans le cadre des échanges sur le marché, occasionne des frais. «Découvrir avec qui l'on souhaite traiter, informer,..., négocier afin d'en venir à une entente, rédiger un contrat, faire les vérifications nécessaires, pour s'assurer que les termes du contrat soient bien respectés, et ainsi de suite. Ces démarches peuvent s'avérer très coûteuses, ou, en tous cas, assez coûteuses pour empêcher que ne soient conclues beaucoup de transactions, qui

---

1 R. Coase, «**La nature de la firme**», op.cit., pp. 138-148.

2 Voir R. Coase, «**The problem of social cost**», Journal of law and economics, 1960, in R. Coase, **Le coût du droit**, Presse Universitaire de France, 2000.

\* Le recherche de l'intérêt personnel s'insère dans le cadre des conduites opportunistes de l'individu sous la conception de l'homocontractor, tel que supposé par les hypothèses comportementales de la nouvelle économie institutionnelle (O.E. Williamson en particulier).

auraient eu lieu si le mécanisme des prix fonctionnent»<sup>1</sup> ( R. Coase, 2000). C'est l'argument de l'existence de coûts d'utilisation des mécanismes des prix, ou coûts de coordination par le marché ; ce que R. Coase appelle les coûts de transaction, argument sur lequel il fonde sa théorie de la firme.

D'autres caractéristiques de la coordination par le marché sont avancées, dans le cadre de la justification de l'existence de la firme.

### ***2-2-3-L'argument de l'incertitude***

L'incertitude, caractérisant le fonctionnement du marché, est une justification à part entière de l'existence de la firme, selon R. Coase. Il écrit : «sans l'existence d'une incertitude, il paraît improbable qu'une firme puisse apparaître»<sup>2</sup>. En introduisant ce facteur, il montre la nécessité de l'existence d'un entrepreneur, capable de coordonner et d'organiser au sein de l'entreprise, les décisions d'activité des groupes producteurs. Ceux-ci étant incapables de faire face à l'incertitude causée par les fluctuations et variations des marchés. Il souligne ainsi le pouvoir d'autorité, exercé par l'entrepreneur s'accaparant du droit de diriger, au sein de la firme : un mode de coordination tout à fait différent de celui des prix.

### ***2-2-4-L'argument de l'avantage de la contractualisation à long terme***

Comparé à une multitude de contrats à court terme, contracter à long terme peut être une source d'économie des coûts du recours au système de prix. Cette économie apparaît lorsque l'échange porte sur le même bien ou service, notamment grâce à la confiance qui s'instaure entre les contractants engagés sur des relations durables, minimisant les risques de mauvaise conduite, des uns envers les autres, pouvant émerger dans le cas d'un échange sans entretien des relations.

La régulation peut également constituer un facteur d'émergence de l'entreprise. Elle agit différemment vis-à-vis des transactions intervenant sur le marché et celles réalisées au sein de l'entreprise. Lorsque, par exemple, les transactions du marché subissent une taxe sur la production, tandis que les mêmes transactions, comprises dans une organisation en sont exonérées, la coordination devient plus coûteuse via le marché.

---

1 R. Coase, **Le coût du droit**, op.cit, p. 40.

2 R. Coase, **La nature de la firme**, op.cit, p. 142.

La contribution de R.Coase sera ainsi à l'origine de la construction d'un corpus théorique, fondé sur la reconnaissance de l'existence des coûts de transaction. Mais ses apports ne se limitent pas à montrer la défaillance du système des prix, car dans le sillage du renouvellement de la théorie de la firme, il lance une comparaison entre la firme et le marché. Il souligne la différence entre le mode de coordination, qui prévaut à l'intérieur de la firme (l'autorité) et celui du marché qui est le système de prix. Il adopte un principe marginaliste pour aborder la question des frontières de la firme, à savoir pourquoi «la production n'est-elle pas le fait d'une seule grande entreprise?»<sup>1</sup>. Il indique que l'entreprise continue à croître «jusqu'à ce que les coûts d'organisation de transactions supplémentaires, en son sein, deviennent égaux aux coûts de réalisation de cette transaction, par le biais d'un échange sur le marché ou aux coûts d'organisation dans une autre entreprise»<sup>2</sup>.

En continuité avec les travaux de R. Coase, l'approche par les coûts de transaction sera développée par O.Williamson et incarnera une dimension contractuelle et institutionnelle. En effet, les analyses de O.Williamson, résultat d'un entrelacement d'influences en provenance de divers horizons, débouchent sur un ensemble de filiation constituant le paradigme de la nouvelle économie institutionnelle des coûts de transaction. Ce vaste recueil théorique retient<sup>3</sup> :

- la position centrale de J. R. Commons faisant de la transaction l'unité fondamentale de l'analyse économique ;
- de H.Simon la théorie de la rationalité limitée, et plus généralement, de l'étude réaliste des comportements et en fait un des piliers de sa démarche<sup>(\*)</sup> ;
- de K. Arrow<sup>(\*\*)</sup> l'importance de l'information pour la compréhension des « échecs de marché » ;

---

1 R. Coase, **La nature de la firme**, op.cit, p.144.

2 Ibid, p.145.

3 Voir : B. Coriat, O. Weinstein, **Les nouvelles théories de l'entreprise**, op.cit., p. 52.

\* H. Simon (1947), professeur en sciences économiques et prix Nobel d'économie en 1978.

\*\* Kenneth Joseph Arrow (1921), économiste américain, co-titulaire, avec John Hicks, du prix « Nobel d'économie » en 1972, est considéré comme l'un des fondateurs de l'école néoclassique moderne. L'impact des travaux de Kenneth Arrow en sciences économiques a été énorme. Pendant plus de cinquante ans, il est un des économistes les plus écoutés. Il doit, justement, sa notoriété dans cette discipline à son théorème d'impossibilité, et à ses importantes contributions à la théorie du choix social, à la théorie de la croissance endogène, à l'économie de l'information ainsi qu'à ses travaux sur la théorie de l'équilibre général. C'est lui qui a introduit le premier en économie, le concept de l'apprentissage par l'action (learning by doing). Les individus sur le marché deviennent de plus en plus rationnels en échangeant car ils apprennent (de leurs erreurs). Parmi ses œuvres l'article publié en 1962, *"The Economic Implications of Learning by Doing"*.

- de Chandler<sup>(\*)</sup> et retient l'importance des innovations organisationnelle dans l'économie industrielle et accorde à l'influence du droit une place particulière qui fait de l'analyse des contrats un fondement de l'approche contractuelle de la firme<sup>1</sup>.

L'enseignement principal mis en avant par O. Williamson est la possibilité d'examiner avantagement, en termes d'économie de coûts de transaction, tous problèmes susceptibles d'être formulés comme problèmes de contractualisation<sup>2</sup>. Afin de parvenir à la compréhension de la discipline mise en avant dans le cadre de l'approche par l'économie des coûts de transaction, il est opportun de revenir sur les facteurs expliquant et déterminant l'apparition des coûts de transaction, et sur la notion même de transaction et de coûts de transaction.

### 3-Notion de coût de transaction

La transaction résulte des relations d'échange. L'étude de la transaction porte sur la compréhension de l'interaction (entre les agents économiques) occasionnée lorsqu'un bien ou un service est transféré à travers une interface technologiquement séparable<sup>3</sup>. Elle désigne « *l'échange pur d'un bien existant préalablement à l'échange contre un autre bien lui aussi préexistant. Mais elle s'applique également, aux échanges de promesses comme dans le cas de prestation de services* »<sup>4</sup>. La transaction peut être, ainsi, considérée comme « *l'échange d'informations ou de produits (ou services), ayant une valeur économique pour chacun des partenaires intéressés* »<sup>5</sup>. En terme plus général, la transaction est assimilée à la cession du droit de propriété : le fait qu'un individu cède le droit exclusif qu'il exerce sur sa propriété (le droit de posséder, d'utiliser, de faire fructifier et celui de vendre) à autrui.

---

\* Alfred DuPont Chandler (1918-2007) était un économiste et historien des grandes firmes américaines. Professeur à la Harvard Business School, sa recherche se focalise sur le modèle de la construction de « l'entreprise moderne ». De ses ouvrages les plus célèbres : 1977, « *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* », 1962 « *Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise* » et 1989, « *Stratégies et structures de L'entreprise* ».

1 Les analyses de O. Williamson, la théorie de l'Agence et les travaux d'Aoki offrent des visions de ce qui est qualifié de l'approche contractuelle de la firme, au sens où la firme y est représentée pour l'essentiel comme un système de relations, à caractère contractuel, entre agents économiques individuels. La firme est dans ce cadre traitée comme un nœud de contrat (voir : B.Coriat O. Weinstein, **Les nouvelles théories de l'entreprise**, op.cit., p.38)

2 Voir : O. Williamson, **Les institutions de l'économie**, Edition Economica, Paris, 1994, p.37.

3 Ibid, p. 19.

4 E. Brousseau, **Economie des contrats**, Edition PUF, Paris, 1993, p. 54.

5 B. Quélin, **Les frontières de la firme**, Edition Economica, Paris, 2002, p. 20.

La réalisation des échanges, ou de toutes les transactions portant le transfert de droits de propriété, implique des dépenses pour l'ensemble des parties à l'échange, notamment dans un cadre contractuel. Les frais engendrés par l'accomplissement des transactions sont les coûts de transaction. Ils renvoient à la rémunération de l'utilisation de ressources nécessaires à la recherche de l'information, de compromis entre les contractants, à la standardisation et à la certification de la qualité des biens de l'échange, à l'étude du caractère légal des dispositifs envisagés, à la négociation et à la rédaction des contrats. Ils peuvent également inclure les frais de réadaptation des clauses contractuelles en cas de fluctuations imprévues.

Ces coûts résultent, comme nous venons de le voir de l'imperfection des marchés, et sont désignés de coûts de recours au système des prix par R. Coase, de coûts de fonctionnement du système économique par K. Arrow<sup>1</sup>, ou encore de coûts de coordination économique.

Les coûts de transaction peuvent être enregistrés avant ou après l'échange. Ils mettent en avant le concept de transaction et de transfert de droits de propriété<sup>(2\*)</sup> ; ce à quoi nous nous intéressons dans les paragraphes suivants.

---

1 Voir : O. Williamson, **Les institutions de l'économie**, op.cit, p. 38.

\* Le droit de propriété, renvoie au véhicule d'information entre les individus. L'intérêt de son instrumentation est centré sur son exercice plutôt que sur sa définition ; c'est pourquoi, il est privilégié de présenter les attributs du droit de propriété. Il s'agit de la subjectivité, l'exclusivité et de la cessibilité.

*La subjectivité* renvoie au droit exercé sur les objets dans le cadre de la vision individuelle et autonome.

*La propriété exclusive* dont il est question ne peut appartenir à plus d'un seul individu à la fois. Le droit de propriété est donc du ressort d'une seule personne simultanément.

*La cessibilité (cession)* des droits de propriété est réalisable du fait que ces derniers ne soient pas attaches à l'individu de manière infinie. L'hypothèse de la liberté individuelle justifie le droit de vendre ce droit. Ainsi, l'échange implique le transfert de ce droit entre des individus autonomes.

Ces trois caractéristiques du droit de propriétés expliquent son utilité en tant qu'instrument d'analyse économique, permettant l'observation des transactions entre les acteurs économiques. Les droits de propriété sont des instruments économiques qui renvoient aux individus qui les portent (subjectivité et exclusivité) et permettent que s'établissent un marché du droit à posséder (cessibilité). Ils jouent un rôle de monnaie, en assurant les échanges non sur les biens mais sur la possibilité d'user et utiliser les biens<sup>2</sup>. Le sens propre à l'exercice du droit de propriété se traduit par le droit à :

- l'usus permettant au propriétaire d'utiliser ce qu'il possède ;
- le fructus qui assure le bénéfice de l'effort fourni par l'individu pour faire fructifier ce dont il est propriétaire ;
- l'abusus qui permet au propriétaire d'abuser de ce qu'il lui revient, à savoir la possibilité de le céder, le vendre, le transférer ou même le gaspiller.

**3-3-Coûts de transaction ex-ante et ex-post**

Les coûts de transaction peuvent être constatés avant et pendant la conclusion de la transaction. Ils peuvent également intervenir après l'engagement de l'accord ; d'où l'utilité de faire la distinction entre coûts de transaction ex-ante «occasionnés lors de la rédaction et de la négociation des accords et les coûts ex-post qui comprennent les coûts d'organisation et de fonctionnement de la structure de gouvernance, qui a en charge la fonction de contrôle ainsi que la réglementation des conflits»<sup>1</sup>.

Avant de passer à la revue détaillée des coûts de transaction, nous tenons à souligner l'importance de ne pas confondre les coûts de transport et de livraison du produit concerné par l'échange, assimilés dans les coûts de production, avec ceux émanant de la transaction stricto sensu. Le coût du transfert physique, impliqué par le contrat et se traduisant par les opérations logistiques de stockage, de conditionnement et de transport, est inclus dans les charges de production ; c'est-à-dire additionné au calcul du coût de production. Alors que les frais, cités ci-avant, générés par la négociation des termes du contrat, le contrôle, etc., sont imputables aux coûts de transaction.

Le tableau n°01 ci-après, permet une vue d'ensemble des formes des coûts de transaction, tels qu'ils sont avancés par O.E. Williamson, classés en coûts ex-ante et coûts ex-post.

---

1 O. Williamson, **Les institutions de l'économie**, op.cit, p.350.

Tableau 1: Synthèse des formes des coûts de transactions

Coûts de transaction ex-ante	Coûts de transaction ex-post
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coûts correspondants à la première étape de la transaction : <ul style="list-style-type: none"> <li>- la prospection et la recherche des futurs partenaires ;</li> <li>- l'étude du système juridique et du risque pays (stabilité politique) ;</li> <li>- l'analyse de l'environnement culturel, lorsque la transaction s'inscrit dans un contexte d'internationalisation ;</li> </ul> </li> <li>• Coûts de la prise de décision (réunions)</li> <li>• Coûts directement liés à la négociation : <ul style="list-style-type: none"> <li>- frais des déplacements ;</li> <li>- frais de communication ;</li> <li>- frais de traduction ;</li> <li>- frais d'expertise.</li> </ul> </li> <li>• Coûts de rédaction du contrat : honoraire du conseil chargé de la signature conforme du document portant la transaction</li> <li>• Coûts de mise en place d'avant projet</li> <li>• Coûts relatifs à la mise en place de garanties des accords ; la propriété commune par exemple</li> <li>• Coûts supportés par le contractant qui ne parvient pas à s'entendre avec son partenaire sur les termes de l'accord (en particulier lorsque la coopération est indispensable à l'efficacité de la transaction)</li> <li>• Coûts marketing de fidélisation</li> <li>• Coûts liés aux paiements illicites supportés pour la réalisation des transactions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coûts de l'administration et du respect de la clause contractuelle, de la surveillance et du contrôle de sa réalisation</li> <li>• Coûts du désajustement des transactions de leur but initial : <ul style="list-style-type: none"> <li>- frais de marchandage découlant des corrections, des erreurs ou omissions contenus ou survenus dans la clause contractuelle</li> <li>- frais d'organisation et de gouvernance des résolutions des conflits (recours aux tribunaux ou autres agencements)</li> <li>- frais du désistement d'un des contractants (pour cause de divergence d'intérêt ou d'incapacité financière)</li> </ul> </li> <li>• Coûts induits par les comportements des free-rider (le passager clandestin, qui peut être un intermédiaire tirant profit des contractualisations entre une multitude de partenaires)</li> <li>• Coûts d'engagements sûrs liés au paiement de pénalités en cas de rupture contractuelle</li> <li>• Coûts liés aux retards ralentissant le cours conjecturé de la procédure</li> <li>• Coûts d'opportunité liée au temps passé à négocier et manques à gagner, engendrés par le temps consacré à la transaction et les retards susceptibles d'exister</li> </ul>

*Source : Conception personnelle à partir de différentes lectures théoriques*

Les facteurs qui influencent l'ensemble de ces coûts de transaction sont multiples. Ils ont trait aux hypothèses comportementales de rationalité limitée, de comportement opportuniste et aux attributs des transactions ; la spécificité des actifs, la fréquence des transactions et l'incertitude. La prochaine section sera consacrée à la présentation de l'ensemble de ces facteurs déterminant l'apparition des coûts de transaction.

## II-Déterminants des coûts de transaction

Nous présenterons en premier lieu, les déterminants liés aux hypothèses comportementales, puis nous nous intéresserons aux attributs des transactions.

### 1- Hypothèses comportementales

#### 1-1-Rationalité limitée

L'économie des coûts de transaction est fondée sur l'hypothèse de la rationalité limitée, en référence à H. Simon qui l'a développée dans le cadre de la théorie de la décision. La rationalité limitée des agents économiques suppose que ces derniers n'ont pas la possibilité, lors de la prise de décision, d'envisager toutes les alternatives possibles, faute de capacités intellectuelles infinies et de l'impossibilité de prévoir toutes les informations et mutation de l'environnement. Ils optent dans ces conditions, pour la solution la plus satisfaisante, celle-ci n'étant pas forcément optimale.

Comme pour H. Simon, O. Williamson retient que la limite de la rationalité des individus est une conséquence de la nature humaine. Mais il considère que c'est l'environnement incertain qui, particulièrement, la fait apparaître dans toute son ampleur.

#### *1-1-1-Les déterminants de la rationalité limitée*

##### **a- La rationalité limitée comme un attribut behavioriste**

H. Simon oppose la théorie normative de la rationalité substantielle (optimale) à l'hypothèse positive de la rationalité procédurale (limitée)<sup>(\*)</sup>. Il considère que l'hypothèse de rationalité limitée traite conjointement de deux aspects du comportement humain :

- l'individu est supposé être doté d'une raison propre à lui ; il « est intentionnellement rationnel »<sup>1</sup>
- l'individu est rationnel « de manière limitée »<sup>2</sup> en raison de « l'impossibilité de prendre en compte toutes les conditions déterminant le choix au moment de décider »<sup>3</sup>.

---

\* Selon les définitions de H. Simon (1976) la rationalité du comportement ne dépend de l'acteur que d'un seul point de vue ; celui des buts. Une fois ces buts fixés, le comportement rationnel est entièrement déterminé par les caractéristiques de l'environnement dans lequel il a lieu. La rationalité substantielle, conduit les agents à faire des choix qui les conduisent collectivement, et de manière sûre à réaliser un optimum social. A l'inverse, la rationalité procédurale, ne garantit pas les résultats, elle postule simplement que l'agent veut atteindre des buts et tente d'utiliser au mieux les moyens dont il dispose, mais ni la réalisation effective de ces buts, ni la concrétisation d'une optimalité sociale, ne sont garanties.

1 B. Quélin, **Les frontières de la firme**, op. cit, p. 15.

2 Ibid, p. 15.

3 P.Y.Gomez, **Le gouvernement de l'entreprise**, op.cit, p. 72.

La rationalité limitée implique, ainsi, des limites neurophysiologiques et des limites de langages. Les premières prennent la forme de capacité de stockage et de traitement de l'information restreinte ; les secondes concernant le langage se traduisent, par l'incapacité des agents à articuler leurs connaissances au travers de signaux qui leur permettraient d'être compris de tous.<sup>1</sup>

### **b-La rationalité limitée comme une conséquence des caractéristiques de l'environnement**

La rationalité des agents économiques est limitée par la connaissance imparfaite du futur ; incertitude, et par la complexité de l'environnement informationnel :

- l'incertitude se traduit par l'impossibilité de prévoir la survenance de certains événements ou d'attribuer toutes les probabilités aux faits prévisibles<sup>2</sup>. Elle est accentuée par le facteur du « temps qui diminue les ambitions cognitives de l'homme »<sup>3</sup>.

La théorie des coûts de transaction considère que la notion d'incertitude renvoie « à la conceptualisation de l'avenir qui peut être certain, risqué ou incertain »<sup>4</sup>. Ainsi, la nature de la rationalité se conjugue avec la conception de l'avenir :

- la rationalité limitée, causée par l'avenir incertain, correspond à l'idée selon laquelle les agents ne sont pas en mesure de déterminer avec précision l'ensemble des caractéristiques de l'avenir<sup>5</sup> ;
  - l'incertitude liée à l'avenir risqué correspond à l'idée selon laquelle les agents sont conscients de l'existence de différents avènements possibles, tout en étant incapables de réaliser un choix optimal lors de la prise de décision.
- l'appréhension d'un environnement concurrentiel et/ou caractérisé par l'innovation technologique nécessite la disponibilité et la fiabilité de quantités importantes d'informations, or l'hypothèse de l'information imparfaite conteste une telle possibilité. Dans un tel contexte, il est souvent difficile, voir impossible, pour les acteurs économiques de recueillir, stocker et d'exploiter toutes les données pour une prise de décision optimale. En effet, la capacité de l'être humain peut être, dans ce cadre, limitée par ses capacités

---

1 Voir : S. Saussier, A. Yvrande-Billon, **Economie des coûts de transaction**, Edition La Découverte, Paris, 2007, p. 12.

2 Voir : G. Koenig, **Théorie de la firme**, Edition Economica, Paris, 1998, pp. 63-64.

3 P. Y. Gomez, **Le gouvernement de l'entreprise**, op.cit, p. 72.

4 O. Boubou-Olga, **L'économie de l'entreprise**, Edition Economica, Paris, 2003, p. 75.

5 E. Brousseau, **Economie des contrats**, op.cit, p. 64.

intellectuelles et par le matériel dont il dispose. La rationalité se présente ainsi comme étant à la fois d'ordre cognitif (liée à l'intelligence) et technique (le matériel utilisable).

Cependant, il importe de noter que la rationalité limitée se trouve élargie par l'introduction des Nouvelles Technologies de L'information et de la Communication (NTIC). Leur développement conduit à l'apparition de nouvelles possibilités d'étude et d'action, car l'informatisation permet une croissance considérable du volume des informations pouvant être analysées grâce notamment à l'augmentation des capacités de mémorisation et de vitesse de traitement<sup>1</sup>.

Le problème de la rationalité limitée, causée par l'incapacité de l'être humain à résoudre tous les problèmes de calcul, de langage et de compréhension de son environnement, peuvent désormais, être diminués grâce au développement technologique de l'information et de la communication.

A travers ces paragraphes, nous avons pu constater que contrairement à l'économie néoclassique, admettant la rationalité totale des individus, O. Williamson s'inscrit dans la tradition de la rationalité limitée qui justifie, dans une large mesure, l'existence des coûts de transaction.

### ***1-1-2-Coûts de transaction générés par la rationalité limitée***

Les coûts de transaction engendrés par la rationalité limitée, peuvent prendre diverses formes :

- l'information imparfaite induit une dépense pour sa collecte, notamment dans le cadre de l'exploration de l'environnement par la mise en place d'un système de veille apte à rendre disponible l'information au moment opportun ;
- la prise de décision représente une dépense de ressources. Cela a, au minimum, un coût lié au temps consacré à la réflexion et peut également être accompagnée d'un transfère de ressources à d'autres agents en rémunération à i) une acquisition d'information ; ii) une location des capacités de réflexion ; et ii) au recours à une puissance supérieure de traitement de l'information, en vue d'accélérer le processus de prise de décision. A ces coûts s'ajoute le coût des décisions erronées ;

---

<sup>1</sup> Voir : E. Allix-Desfautaux et P. Joffre, «**Coûts de transaction**» In P. Y. Gomez, P. Joffre, «**Encyclopédie de gestion**», Edition Economica, Paris, 1997, pp.2140-2141.

- la recherche des partenaires est coûteuse. Trouver un client, un fournisseur, un sous-traitant, un distributeur, etc. ne peut se faire sans être accompagnée de frais comme par exemple ceux imputables à l'organisation des appels d'offres, la participation aux foires,...etc ;
- la rédaction des contrats est souvent une source non négligeable de coûts de transaction du fait de la non maîtrise par les agents économiques des procédures à suivre pour la réalisation effective du contrat ;
- l'asymétrie informationnelle, constatée lorsque «tous les agents ne disposent pas de stocks d'informations identiques»<sup>1</sup>, peut être une raison indéniable de coûts de transaction dès lors qu'elle est couplée à un comportement opportuniste.

Ce dernier point sera abordé dans les paragraphes suivants, car en effet, O. Williamson allie au degré intermédiaire de la capacité cognitive de l'être humain un niveau élevé de recherche de l'intérêt personnel, permettant ainsi la construction des deux hypothèses comportementales de la théorie des coûts de transaction.

### **1-2-L'opportunisme**

L'opportunisme est le second fondement de la théorie des coûts de transaction. C'est le facteur principal expliquant l'émergence des coûts de transaction selon O. Williamson. Dans ses travaux, ce dernier avance que la simple présomption de l'existence d'une volonté à rechercher l'intérêt personnel, par un des cocontractants, suppose une préparation et un suivi de la contractualisation; ce qui s'accompagne forcément de dépense.

L'opportunisme est une «*contrainte du comportement humain qui structure les interactions entre individus*»<sup>2</sup>. Cet axiome behavioriste traite de la caractéristique, innée chez l'être humain, de motivation à l'intérêt personnel, faisant part à des conduites de mauvaise foi visant à réaliser des gains individuels au-delà du profit normal généré par les transactions<sup>3</sup>. En effet, au cours d'un échange économique, les informations peuvent être révélées d'une manière plus stratégique que sincère par les cocontractants, cherchant à se désinformer ou à se désorienter les uns les autres.

---

1 O.Bouba-Olga, **L'économie de l'entreprise**, op.cit, p. 62.

2 Ibid, p. 93.

3 G.Charreaux, P. Joffre et autres, **De nouvelles théories pour gérer l'entreprise**, Edition Economica, Paris, 1987, p90.

A. Alchain<sup>(\*)</sup> et H. Demsetz ont été les premiers à avoir évoqué la ruse dans le comportement humain. L'opportunisme est utilisé pour élargir la conception néoclassique du comportement économique, orienté par l'intérêt individuel. Il est traduit par un niveau suprême de la recherche de l'intérêt personnel, où l'agent économique serait prêt à nuire consciemment à ses interlocuteurs. Dans cette logique, l'individu est supposé être disposé à utiliser la ruse et la tricherie<sup>1</sup>, à agir en trompant éventuellement autrui, de façon volontaire si cela sert sa propre réussite. L'opportunisme s'étale donc à tout « *effort calculé pour désinformer, déguiser, omettre, choquer ou induire en erreur un autre agent* »<sup>2</sup>. L'opportunisme regroupe ainsi, toutes les attitudes du comportement ayant pour objectifs de privilégier l'intérêt propre au détriment de celui des autres.

O. Williamson résume la conduite opportuniste à la divulgation d'informations incomplètes et dénaturées, ainsi qu'à tout comportement émis pour fourvoyer, déconcerter ou semer la confusion. Il définit l'opportunisme comme « *la capacité des êtres humains à tromper les autres en leur cachant de l'information, en trichant ou en transgressant les règles d'équité ou la loi* »<sup>3</sup>.

Il inscrit ses travaux dans le courant particulier, remettant en cause la confiance qui, normalement, devrait encadrer toutes les transactions. Il montre que la probabilité des comportements opportunistes des acteurs limite toute forme de confiance réciproque entre les agents. Dans ce cadre, il donne l'exemple du fonctionnement d'une famille de la mafia, où les rapports de confiance existants entre ses membres, n'empêche pas la survenance des guerres, dès lors que les intérêts individuels divergent des intérêts communs.

---

\* Armen Alchian (1914), économiste américain ayant fait progresser la connaissance en sciences économiques (Recherche d'emploi, inflation, institutions) et particulièrement en sciences du management avec ses apports sur la théorie évolutionniste de l'entreprise et la théorie de l'intégration verticale. Armen Alchian et Harold Demsetz (économiste américain, né en 1930, professeur émérite à UCLA) en 1972 la production en équipe, en se basant sur les travaux préalables de Ronald Coase. Pour ces auteurs, l'entreprise est une entité qui rassemble une équipe qui est plus efficace ensemble plutôt que tenue à distance sur le marché. Ils analysent dans ce cadre les problèmes du risque moral. Les problèmes informationnels sont réglés par le contrôle des efforts de chacun par un surveillant. Ils résolvent ainsi le problème de l'agent principal (théorie de l'agence de Jensen et Meckling) avec une information asymétrique à l'intérieur de l'entreprise.

1 Voir: G. Koenig, **Théorie de la firme**, op. cit, p.65.

2 G. Koenig, **De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI siècle**, Edition Economica, Paris, 1999, p. 152.

3 O.E. Williamson, **Les institutions de l'économie**, op.cit, p.9.

Néanmoins, la littérature des coûts de transactions ne nie pas le fait qu'il y aurait de l'exubérance à dire que tous les acteurs sont opportunistes. Ainsi, P.Y. Gomez tient à souligner qu'elle défend simplement qu'ils peuvent tous l'être<sup>1</sup>.

L'opportunisme se distingue, selon O. Williamson, en opportunisme ex-ante et ex-post.

### ***1-2-1-L'opportunisme ex-ante et ex-post***

L'opportunisme ex-ante « se présente quand il ya tricherie avant la passation d'un contrat. Cet opportunisme est rendu possible par l'asymétrie d'information entre les parties ; ce qui conduit au problème dit de sélection adverse. L'opportunisme ex-post, se présente quand il ya tricherie dans la phase d'exécution du contrat, ce qui est en particulier rendu possible par l'incomplétude des contrats. Cela conduit au problème dit du risque moral»<sup>2</sup>.

L'opportunisme peut ainsi se présenter selon trois grandes formes : le danger moral, la sélection adverse et le hold-up<sup>3</sup>.

### ***1-2-2-Les formes d'opportunisme***

#### **a-Le danger moral (moral hazard)**

Le danger moral représente l'opportunisme ex-post. La probabilité d'apparition de cette forme d'opportunisme, augmente dans un contexte d'incertitude, c'est-à-dire lorsque le contrôle du comportement mutuel des cocontractants deviennent coûteux ou impossible à effectuer.

#### **b-La sélection adverse**

A la différence du risque moral, qui résulte d'une action cachée, la sélection adverse découle de l'information cachée. Cette deuxième acceptation de l'opportunisme correspond à l'opportunisme ex-ante du contrat.

Elle a été identifiée par G. Akerlof (\*) qui considère que l'action peut être observée mais sa validité ne peut être contrôlée. Ainsi, dans le cadre d'une relation contractuelle, la

---

1 Voir : P.Y.Gomez,, **Le gouvernement de l'entreprise**, op.cit, p.72.

2 Torrès-blay, **Economie d'entreprise**, Edition Economica, Paris, 2004, p. 24.

3 Voir : E. Allix-Desfautaux et P. Joffre, « **Coûts de transaction** » in P. Y. Gomez, P. Joffre, «**Encyclopédie de gestion**», op.cit, pp. 760-763.

\* Dans le cadre de l'exemple de G. Akerlof (1988) sur le marché automobile des véhicules d'occasion, le vendeur dispos d'une information largement supérieure quant à l'état des véhicules vendus, comparativement à celle de l'acheteur.

pertinence d'une action ou d'une décision de la part de l'un des deux partenaires, ne peut pas être réellement contrôlée par l'autre. En effet, l'agent ne dispose pas de critères de référence suffisants (expérience, connaissances diverses, etc.) pour évaluer, à leur juste valeur, les décisions ou arguments de son partenaire. Face à cette méconnaissance, chaque acteur est quasiment libre d'agir comme il le désire, au mieux de ses propres intérêts.

Il faut à cet égard, rapprocher la notion de sélection adverse de celle d'asymétrie d'information, puisque les parties à l'échange ne disposent pas toujours du même niveau de connaissance et de compétence face à un problème déterminé. L'agent le plus informé, peut alors profiter de sa position pour arranger la transaction dans son propre compte. Comme avec le risque moral, la sélection adverse met en évidence un comportement déloyal.

### **c-La notion de hold-up**

C'est un concept proposé par O. Williamson. Le hold-up correspond au comportement différent de celui qui a été initialement prévu par les partenaires. Il peut se traduire par une rétention d'information de la part de l'un des acteurs, qui peut modifier les termes du contrat pour tirer avantage. Afin de limiter les risques du hold-up, les partenaires doivent attacher une grande importance à la rédaction des termes du contrat. Ces derniers doivent être sans ambiguïté, de sorte à éviter tout litige ex-post.

L'opportunisme ne dépend pas seulement des asymétries informationnelles, il se manifeste dès lors qu'il y a une quasi-rente organisationnelle<sup>(\*)</sup>. L'opportunisme s'exprime du fait de l'indétermination qui existe quant à son partage. En effet, lorsque les critères objectifs du partage de la quasi-rente ne sont pas explicitement définis, chacun des acteurs tente naturellement de se l'approprier (on attribue à ce phénomène la dénomination de hold-up).

L'opportunisme occupe une place centrale dans la définition des coûts de transactions ; il est supposé augmenter les coûts de contractualisation et inciter à l'internalisation des transactions. Cependant, la théorie de O. Williamson n'est pas fondée que sur les hypothèses comportementales. Elle se réfère également aux caractéristiques des transactions, à savoir : la spécificité des actifs qui y sont engagés, l'incertitude qui les entoure et la fréquence de leur occurrence.

---

\* La quasi-rente organisationnelle se définit comme un surplus d'efficacité qui est dû à un usage conjoint des actifs de production grâce à un mode spécifique de coordination

## 2-Les attributs des transactions

### 2-1-La spécificité des actifs

La spécificité des actifs est l'attribut déterminant du choix efficient du mode de gouvernance. Considérée comme principale source des coûts de transaction et facteur redéfinissant des relations d'échange, elle est un des concepts ayant donné lieu au plus grand nombre de travaux empiriques, inhérents à l'instrumentalisation de la discipline de O. Williamson<sup>1</sup>.

#### 2-1-1-Notion de spécificité des actifs

Un actif spécifique<sup>(2\*)</sup> «est un actif engagé pour une transaction particulière et ne pouvant pas être réalloué à une autre transaction sans l'augmentation substantielle des coûts de transaction»<sup>2</sup>.

Le degré de spécificité d'un actif, peut être mesuré par le niveau de sa redéployabilité: plus sa valeur d'usage est dépendante de la transaction, moins il sera d'utilité pour un usage alternatif. Il est ainsi commode de distinguer les caractéristiques des actifs, selon leur degré de spécificité.

---

1 M. Ghertman, «Olivier Williamson et la théorie des coûts de transaction», Revue française de gestion, N°160, Paris, Janvier 2006, p. 195.

\* La spécificité des actifs se distingue généralement en six formes : la spécificité de l'actif humain, la spécificité de site, le l'actif physique, de l'actif dédié, de marque et la spécificité temporelle.

- **La spécificité de l'actif humain** : elle regroupe l'ensemble des compétences<sup>2</sup> et expériences acquises par le capital humain, déployées au profit d'un usage spécifique.

- La spécificité de l'actif humain conduit souvent à la propriété commune lorsque le degré de spécialisation s'élève ; ceci étant du fait qu'elle entraîne une négociation plus dense et une surveillance d'exécution plus importante.

- **La spécificité de site** : elle concerne l'immobilité géographique. La localisation d'un actif dans un emplacement particulier diminue sa redéployabilité au sens où il perd de sa valeur dans une localisation autre que la sienne. S'ajoute à cela que le transfère (désinstallation et relocalisation) d'un actif à spécificité de site élevée, génère des coûts prohibitifs lorsque le transfère est possible, ce qui n'est pas si évident.

- **La spécificité des actifs physiques** : elle se réfère à l'affectation exclusive d'un actif à une utilisation personnalisée. O.E. Williamson, relie la spécificité de l'actif physique à la spécificité de l'actif dédié. Dans la plupart des cas, les transactions propres à un site spécifiques, sont des transactions à actifs dédiés.

- **La spécificité de l'actif dédié** : elle renvoie à celle des actifs requis pour les besoins d'une transaction, et qui n'aurait pas été occasionné sans cela. Par exemple le montage et la maintenance qui accompagne l'achat des équipements ainsi que toutes les prestations d'entretien et de mise à niveau.

- **La spécificité de marque** : la spécificité de marque, tient à son caractère non reconvertible dans l'imaginaire du client. Concrètement, elle se traduit par tous les investissements déboursés par les entreprises, afin de propulser leur image de marque, symbole de qualité et de distinction.

- **La spécificité temporelle** : ce type de spécificité, apparaît avec la présence de la contrainte du temps. Dans certaines industries, la pérennité des l'entreprises, dépend de leur maîtrise des délais.

2 O. Williamson, **Les institutions de l'économie**, op. cit, p. 11.

### *2-1-2-Les caractéristiques des actifs<sup>1</sup>*

**a-L'actif idiosyncrasique** : un actif idiosyncrasique (faiblement redéployable), est à la fois très spécialisé (réalise un nombre limité de tâches, localisés de manière particulière) et unique.

**b-L'actif « mixte »** : un actif « mixte » est spécialisé et relativement rare. Il est partiellement redéployable mais un redéploiement est coûteux.

**c-L'actif indifférencié** : un actif indifférencié et non spécifique, est une ressource générique et disponible en abondance. Il est facilement redéployable, car fournit à l'agent qui en dispose, la possibilité de coopérer avec un nombre d'acteurs important.

Le concept de spécificité des actifs ainsi présenté, il convient à présent de s'interroger quant à ses effets sur l'apparition des coûts de transaction.

### *2-1-3-L'effet de la spécificité des actifs sur l'apparition des coûts de transaction*

Dans une relation d'échange, lorsqu'un agent investit dans une ressource spécifique de façon volontaire, pour une transaction donnée, il devient difficile de la transférer à un tiers non prévu par les termes de la transaction, sans engager des efforts d'adaptation. L'actif spécifique crée ainsi des dépenses dans les relations transactionnelles. Il exige leur durabilité, d'où la nécessité de passer des relations du marché «anonymes et instantanés»<sup>2</sup> aux relations contractuelles, exigeant des garanties et une surveillance mutuelle, et partant, fédérant l'apparition des coûts de transaction. L'irréversibilité de l'usage des actifs ne peut donc être sans conséquences sur celle des relations d'échange, particulièrement sous l'hypothèse d'existence d'opportunisme des acteurs<sup>3</sup>.

Dans le contexte de la théorie de O. Williamson, les coûts de transactions constatés selon la spécificité ou la redéployabilité des actifs, se distinguent de ceux distingués en comptabilité, admettant qu'un actif ait un coût fixe ou variable. O. Williamson, souligne que la distinction faite entre le coût fixe, inclus dans les charges de production, et les coûts variables, dans lesquels sont injectés les coûts de la négociation de contrôle, etc., n'est pertinente que dans les études comptables. Il argumente qu'il est plus pertinent, pour

---

1 Voir: E. Brousseau, **Economie des contrats**, op. cit, p.130.

2 O. Williamson, **Les institutions de l'économie**, op. cit, p.9.

3 Voir : P.Y.Gomez, **Le gouvernement de l'entreprise**, op. cit, p.75.

l'étude de la contractualisation, de savoir si les actifs sont redéployables ou non<sup>1</sup>, car beaucoup d'actifs considérés par les comptables comme fixes, sont en fait redéployables (par exemple les équipements et les constructions à caractère général situés dans un lieu central et les actifs durables mais mobiles tels que les camions et les avions). Et d'autres actifs, que les comptables inscrivent comme variables, restent souvent en grande partie irrécupérables tel que le capital humain, spécifique à la firme<sup>(\*)</sup>.

Comme souligné plus haut, la spécificité des actifs n'est pas le seul attribut des transactions, mis en avant par la théorie des coûts de transaction. Autant d'intérêt est porté à l'incertitude et à la fréquence des transactions.

## **2-2-L'incertitude**

O. Williamson accorde une importance particulière à l'incertitude comportementale de nature endogène, liée à la rationalité limitée et à l'opportunisme des agents économiques. Comme présenté au début de cette section, la théorie des coûts de transaction met en avant l'incertitude ; subordonnée aux capacités limitées des individus à traiter l'information et à prendre des décisions optimales. A laquelle est ajouté le facteur d'opportunisme. La notion d'incertitude n'est, cependant, complète que dans une dimension prenant en compte la variable environnementale, devenue de plus en plus contraignante pour l'activité des entreprises.

L'environnement peut être stable et prévisible (faible incertitude), mais dans la majorité cas, il est difficilement prévisible (grande incertitude). L'incertitude peut provenir de l'environnement général (concurrence, avancement technologique, mutation des marchés, etc.). Elle peut être la résultante de l'environnement institutionnel (législation, réglementations). Elle peut être interne à l'entreprise, lorsqu'elle « recouvre la complexité et

---

1 O. Williamson, **Les institutions de l'économie**, op.cit, p. 77.

\* Nous pouvons avancer un exemple pour apporter davantage de clarté, à cet apport de la théorie des coûts de transaction : les infrastructures sont considérées comme des actifs à coûts fixes pour les comptables. Si une facturation doit être faite pour cet investissement, le montant déboursé dans sa totalité sera pris en compte comme si l'investissement était fait pour la transaction (spécifique à elle). La perception de la théorie des coûts de transaction, propose une autre formule pour la facturation, où l'infrastructure, pouvant être réallouée à une autre utilisation que celle nous permettant de satisfaire le partenaire (concerné directement par la transaction), sera considérée comme un actif redéployable donc à un coût moindre que celui calculé dans la logique comptable. Il va de même pour les frais du personnel, qui sont considérés variables, pourtant un sous-traitant peut être contraint de former ses ingénieurs spécialement pour une seule de ses transactions, générant ainsi un investissement spécifique que l'entreprise ne peut redéployer. Ces exemples sont avancés pour montrer l'importance de l'analyse par la spécificité des actifs dans l'étude des relations contractuelles, directement liée à la valeur du capital dédié pour la transaction.

le caractère tacite des tâches que l'entreprise effectue en interne»<sup>1</sup>. L'incertitude interne est relative aux difficultés des «acteurs n'ayant pas de moyens à leur disposition, pour connaître les décisions des concurrents ni les plans réalisées par les autres agents»<sup>2</sup>(Koopman, 1957).

En synthèse, on s'accorde à considérer l'incertitude interne, lorsqu'elle se réfère à des facteurs propres à l'organisation ou à l'individu (opportunisme et comportements stratégiques des agents, asymétrie d'information et rationalité limitée), et à désigner par incertitude externe, celle qui se rapporte aux attributs environnementaux (développement technologique, concurrence, réglementation, etc.).

L'incertitude agit sur l'apparition des coûts de transaction, de par son influence sur l'imprévisibilité de l'avenir, et sur les possibilités d'adaptation du contenu des contrats aux fluctuations de l'environnement, et de façon plus générale sur les possibilités d'adaptabilité des entreprises. Les transactions à forte spécificité des actifs, sont les plus exposées aux besoins d'adaptations, elles supportent, par conséquent, d'importants coûts de transaction.

### **2-3-La fréquence des transactions**

La notion de fréquence fait référence à la répétition des transactions, lesquelles peuvent être récurrentes ou peu fréquentes. Pour l'approvisionnement en matières premières, les entreprises sollicitent leurs fournisseurs régulièrement (transaction fréquente). Cependant, elles engagent généralement des procédures d'apprentissage, ou de formation que lorsqu'elles acquièrent une nouvelle technologie (transaction peu fréquente).

La relation entre la fréquence des transactions et l'émergence des coûts de transaction répond à une implication logique : plus les transactions sont récurrentes, plus le risque d'apparition des coûts de transaction est important. Il en résulte que pour les transactions fréquentes, les agents y participant, ont tous intérêt à mettre en œuvre des routines qui permettent de limiter les coûts de recherche d'un partenaire, de définition des biens ou services échangés, de négociation des accords, etc. Cela n'est pas nécessaire, en revanche, dans le cas de transactions occasionnelles.

L'appréhension de l'enjeu d'analyse des transactions, en prenant en compte leur récurrence, renvoie à l'étude du cadre du choix des modes de gouvernance, soutenu par la

---

1 M. Ghertman, «**Olivier Williamson et la théorie des coûts de transaction**», Revue française de gestion N°160, Paris, Janvier 2006, p.196

2 B. Quélin, **Les frontières de la firme**, op.cit, p. 25.

présente théorie. Nous verrons dans la prochaine section, que ceci requiert l'articulation de l'ensemble des attributs de transaction, car en se basant seulement sur le critère de fréquence des transactions, le modèle recommanderait de favoriser l'internalisation des transactions. Or, cette règle n'est pas retenue par la théorie de O. Williamson, car elle simplifie une réalité de contractualisation bien plus complexe<sup>(\*)</sup>. Ce dernier considère que la fréquence, en tant qu'attribut des transactions, ne suffit pas, pour établir le choix entre les différents modes de gouvernance. L'analyse doit y inclure, simultanément, la fréquence des transactions, le facteur de spécificité des actifs et les coûts provenant de l'utilisation des structures de gouvernances, en l'occurrence l'incertitude.

A partir des différentes hypothèses développées dans cette section, une synthèse des déterminants des coûts de transaction peut être présentée (figure 01). Il s'agit de : l'imperfection de l'information, la rationalité limitée, l'opportunisme, l'incertitude dans ses différentes formes, la spécificité des actifs et la fréquence des transactions. L'analyse de l'ensemble de ces attributs, permettra la construction d'une méthodologie de choix des modes de gouvernance. Ce qui fera l'objet de la prochaine section.

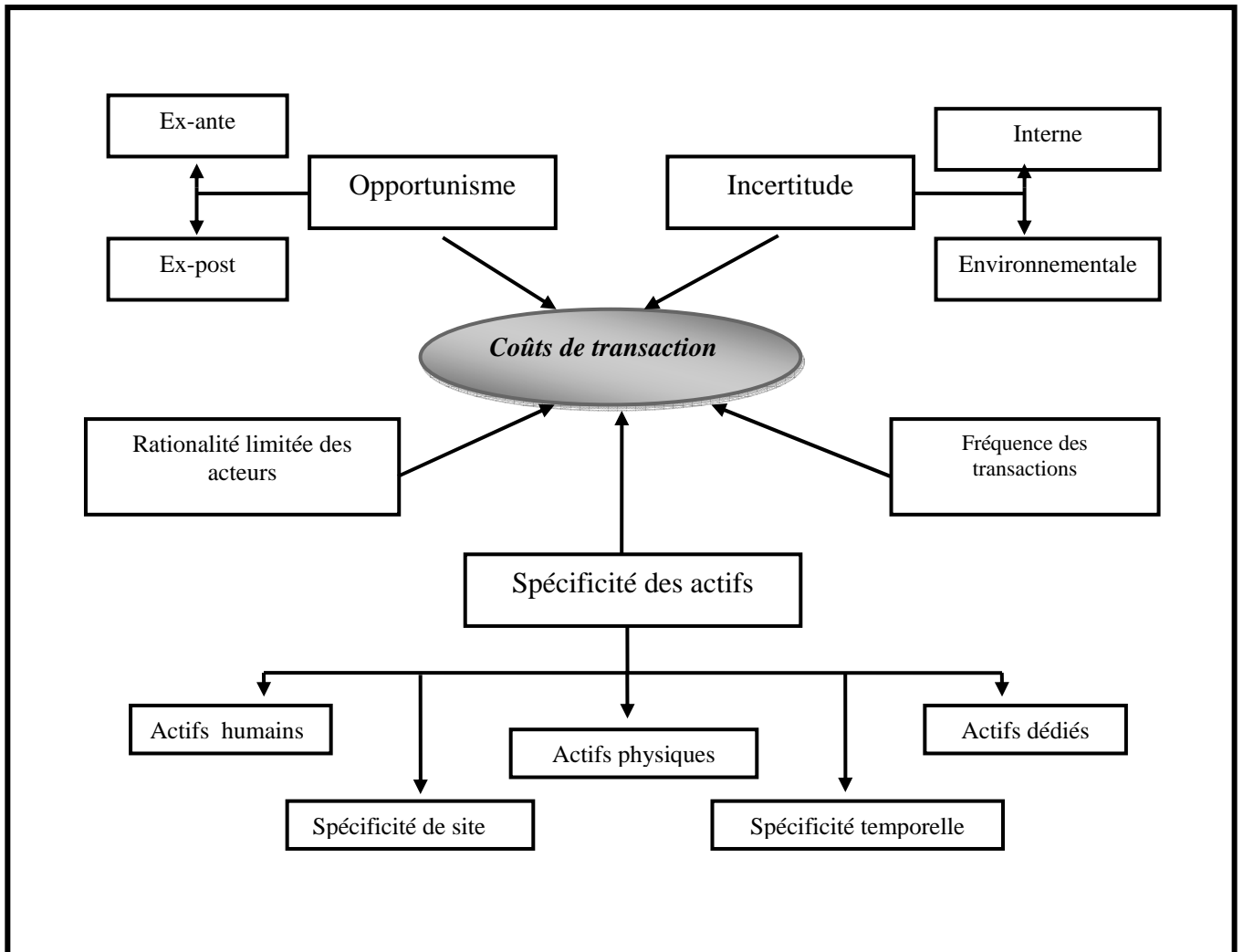
---

\* La complexité des relations d'échange et la non viabilité de ce raisonnement peut être illustrée, à travers l'exemple suivant : prenons l'exemple d'une entreprise de fabrication de plats semi-cuisinés dont les produits sont conservés et commercialisés dans un emballage à base d'aluminium alimentaire. La production est quotidienne et l'approvisionnement en emballage est régulier, il est question d'une transaction récurrente. Suivant la logique de départ, la firme aurait intérêt à se charger, elle-même, de la fabrication de son emballage. Mais, dans une optique d'économie plus généraliste, il est remarqué que le gain sur les coûts de transaction permis par l'internalisation, serait inférieur aux bénéfices sur les coûts de production que réalise le fournisseur de l'emballage, étant donné les économies d'échelles générées par le volume de sa production, sachant que par son activité, ce fournisseur fournit plusieurs entreprises similaires à cette entreprise. En procédant de la sorte, l'importance des coûts de transaction, serait privilégiée au détriment des coûts de production, ceci ne pouvant être toléré par l'analyse économique dans son ensemble. Il s'avère, à cet égard, que la prise en compte de la fréquence introduit une discipline d'arbitrage entre coûts de production et coûts de transaction.

De même, s'il est supposé que les transactions fréquentes, soient engagées pour des actifs à caractère standard et que les moins fréquentes sont d'ordre spécifique, il serait admis que les investissements spécifiques, à coûts élevés, soient supportés par la structure de gouvernance, la moins sollicitée. Pendant que ceux à caractère général, moins coûteux, travaillent la structure, qui est déjà rentable de part son activité dynamique. Ce raisonnement ne peut donc être adopté. La rentabilisation des investissements, à forte spécificité des actifs est strictement liée à leur taux d'utilisation, elle est obtenue lorsqu'ils sont exploités par des transactions récurrentes et que ces dernières engagent l'actif dans l'ensemble de sa capacité.

Par ces illustrations, il est montré comment le raisonnement initial, devient inadapté lorsque la transaction traite d'actifs à spécificité variable ; spécifiques ou standards. Aussi, lorsque l'interaction entre les parties contractantes augmente, la dépendance s'installant entre elles, renforce les sources d'incertitudes et par conséquent les coûts d'utilisation des structures de gouvernance.

Figure 1 : Les facteurs influençant la formation des coûts de transaction



Source : Adapté de E. Allix-Desfautaux et P. Joffre, «Coûts de transaction» in P. Y. Gomez, P.Joffre, «Encyclopédie de gestion», Edition Economica, Paris, 1997, p.758.

## **Section 2 : Les coûts de transaction comme outil des choix des modes de gouvernance**

La discipline du choix entre le recours au marché, à la hiérarchie ou aux contrats pour supporter les transactions des agents économiques, s'insère en fait dans la question classique : quelle est la modalité contractuelle la plus efficace pour assurer la production ? En effet, la réponse apportée par O. Williamson propose un alignement entre les attributs de la transaction et les structures de gouvernance, de sorte à minimiser à la fois la somme des coûts de production et les coûts de transaction.

Le cadre du choix est dressé en fonction des attributs des transactions (l'importance de la spécificité des actifs, niveau d'incertitude quant à la réalisation des contrats, importance que prennent les transactions selon qu'elles soient récurrentes ou occasionnelles et bien évidemment, sous contrainte d'éviter les conséquences des comportements opportunistes), et des attributs des modes de gouvernance (type de contrats, type d'adaptabilité et instruments de management).

Nous aborderons dans cette section les méthodes mises en avant par O. Williamson pour effectuer le choix entre les arrangements institutionnels. Une brève analyse de quelques applications de la théorie des coûts de transaction sera exposée. Mais avant cela, un intérêt particulier sera accordé à l'intégration des contrats (parmi les deux structures de gouvernance initialement retenues le marché et la hiérarchie), en conséquence à l'évolution de la théorie de O. Williamson.

### **I-Le contrat dans la théorie des coûts de transaction**

#### **1-L'intégration des formes contractuelles au sein des travaux de O. Williamson.**

Dans un premier temps, la théorie des coûts de transaction considérait que les seules structures de gouvernance, candidates à encadrer les transactions, étaient le marché et la firme. Les contrats n'étaient que très peu étudiés, car considérés comme hautement instables et de ce fait temporaires<sup>1</sup>.

En mettant en avant l'incomplétude des contrats, O. Williamson exclut les possibilités de réalisation des transactions à forte spécificité des actifs, empreintes d'incertitude et

---

1 Voir : S. Saussier, A. Yvrande-Billon, **Economie des coûts de transaction**, op.cit, p.26.

exposées aux risques d'opportunisme, via un contrat de long terme. Il soulignât l'avantage évident de l'intégration verticale pour ce type de contrat. Les transactions, localisées entre les deux extrêmes du continuum, devaient, donc, basculer vers un des modes d'organisation polaires ; le marché et ses contrats de court terme ou la hiérarchie et son contrat de travail.

Dans son ouvrage "Les institutions de l'économie" de 1985, O. Williamson, modifie sensiblement son approche initiale, de sorte que les formes intermédiaires (hybrides) <sup>1</sup> soient analysées comme des formes de transaction à part entière. Depuis lors, il considère qu'il est possible de trouver des structures soutenues par des engagements crédibles en dehors des structures marchandes et hiérarchiques<sup>2</sup>.

## **2-La théorie des coûts de transaction : une théorie des contrats incomplets**

La théorie des coûts de transaction est une théorie contractuelle qui s'intéresse aux relations engendrées par l'interaction des agents et leurs accords. Elle cherche à économiser sur les coûts provenant de la passation des contrats. En admettant la rationalité limitée des individus, elle exclut la possibilité ; pour les acteurs économiques, de passer en revue et de prendre en compte l'ensemble des alternatives possibles, lors d'une prise de décision. Dans ce contexte, l'encadrement des relations transactionnelles par des contrats complets, prévoyant toutes les éventualités et options dans leur détail, devient inconcevable. Ceci revient à dire que, sous la contrainte d'incertitude, d'imprévisibilité des changements environnementaux et d'existence d'opportunismes, la théorie des coûts de transaction est une théorie des contrats incomplets. Il convient à ce propos de revenir sur la notion de contrat et de contrat incomplet.

### **2-1-Notion de contrat**

Le contrat naît de l'accord entre des personnes physiques ou morales, devant avoir la capacité de s'engager. Il se définit comme « *un pseudo-marché permettant la réalisation des échanges, qui ne pouvaient avoir lieu du fait des imperfection du marché* »<sup>3</sup>. Le contrat est « *un arrangement interindividuel nécessaire à tout processus d'interaction entre deux individus ou entreprises* »<sup>4</sup>. Dans cette optique, les agents ne sont plus supposés s'échanger

---

1 Voir : S. Saussier, A. Yvrande-Billon, **Economie des coûts de transaction**, op.cit, pp.26-28.

2 E. Brousseau, **Economie des contrats**, op.cit, p.18.

3 Ibid, p.17.

4 Ibid, p.23.

que des marchandises mais des promesses de comportement. Ainsi, le contrat est assimilé à «un accord entre deux (ou plusieurs) agents économiques, par lequel ils s'obligent envers un ou plusieurs autres acteurs à céder ou s'approprier, faire ou pas faire certaines choses»<sup>1</sup>.

Le contrat embrasse donc l'ensemble des règles qui fixent et préservent les droits et devoirs des agents vis-à-vis des partenaires ; c'est la clé d'une organisation collective du savoir et des capacités de raisonnement qui rendent possible la conception et la constitution de processus et de capacités de production plus efficaces<sup>2</sup>. Il permet une articulation de plusieurs mécanismes essentiels, destinés à organiser la coordination technique, garantir la réalisation des promesses, partager le risque ou inciter à l'effort<sup>3</sup> ; c'est un système de coordination, d'incitation, de garantie et de surveillance.

Les contrats peuvent être synthétisés par un ensemble de clauses, appelées aussi des stipulations. Certaines concernent la résolution des problèmes de coordination techniques, d'autres contribuent à garantir la réalisation des promesses ou à définir une règle de partage du surplus. La détermination et l'application des clauses contractuelles est, toutefois, contrainte par les conditions de l'environnement et les comportements des contractants. Il convient ainsi de distinguer le contrat complet et le contrat incomplet.

## 2-2-L'incomplétude des contrats

Le contrat complet spécifie de manière précise les actions des parties en toute circonstance. Il définit le mode de distribution des coûts et des bénéfices réalisés dans toutes les éventualités, y compris en cas de non respect des termes du contrat. Pour mettre au point un contrat complet, les parties doivent être en mesure de prévoir toutes les circonstances, pouvant affecter la mise en application du contrat. Toutes les contingences

---

1 E. Brousseau, **Economie des contrats**, op.cit, p.87.

2 Ibid, p.19.

\* *Le contrat classique* s'applique aux cas les plus simples des échanges : les accords « spots » du marché (à durée brève) concernant des biens à caractère standard et faisant appel à la coordination par les prix.

Il repose sur des principes de discrétion dans les relations contractuelles, c'est-à-dire parfaitement ponctuel et délimité. L'identité des parties n'intervient pas dans l'appréciation des obligations contractées. Il s'agit pour les parties de ramener le futur au présent, de sorte que le contrat n'ait plus qu'à s'exécuter, et suivre le plan de réalisation des obligations déterminées. Les règles juridiques assurant le contrat, sont tout d'abord fondées sur le principe de liberté contractuelle; ainsi, le contrat classique, consacre l'autonomie et l'indépendance des contractants en cas de conflits.

La performance du contrat classique est liée aux mécanismes de prix permettant la flexibilité, face aux changements continuels de l'environnement, en adoptant les comportements autonomes. Ce type de contrat permet aux cocontractants de remédier aux conflits par le recours au tribunal qui, grâce à ses règles formelles préétablies, administre les transactions conflictuelles. Un niveau élevé des incitations (niveau de motivation des agents économiques) est permis par le contrat classique.

doivent être décrites minutieusement afin de pouvoir déterminer sans ambiguïté les problèmes possibles, avant leur survenance. La mise en place d'un contrat complet signifie ainsi une connaissance parfaite du futur. La théorie fondée sur l'hypothèse de rationalité limitée et d'incertitude apparaît alors comme une théorie de l'incomplétude des contrats.

L'analyse des caractères vérifiables des termes des contrats permet en théorie de ranger celui-ci en contrats explicite ou implicite, ce qui permet à son tour la classification des contrats en contrats complets et incomplets.

### ***2-2-1-Contrat implicite et contrat explicite***

Un contrat peut être explicite ou implicite ; il peut être formel comme il peut être informel et implicite.

Les clauses des contrats explicites, étant vérifiables, figureront en toutes lettres dans le protocole d'accord au côté des pénalités associées à leur violation. En revanche, les clauses du contrat implicite, étant invérifiables, ne le sont pas. Le contrat implicite n'est pas un contrat au sens juridique du terme ; il s'agit le plus souvent d'engagements implicites dont le respect mutuel permet aux participants d'établir une relation sur une longue période.

### ***2-2-2-Contrat complet et contrat incomplet***

La littérature économique utilise les termes de contrat complet ou incomplet pour opposer contrats implicites et contrats explicites.

Le contrat complet se confond avec le contrat explicite. Le contrat incomplet ne tenant pas compte de toutes les éventualités, se définit comme un contrat implicite. La notion de clauses invérifiables peut incorporer toutes les raisons, rendant un contrat incomplet.

Lorsqu'il est coûteux ou impossible de mettre en œuvre des contrats complets, les agents ont recours aux contrats relationnels, où il est question de se mettre d'accord non pas sur les actions à accomplir, mais sur les objectifs à atteindre. Le contrat relationnel tient plus de la coopération que de la simple transaction commerciale, qui concerne les transactions classiques et n'engageant les parties que sur le court terme.

## II-Comment distinguer les attributs des modes de gouvernances ?

O. Williamson distingue les structures de gouvernance (marché, hiérarchie et formes hybrides) selon i) le type de contrat, (classique, néo-classique et évolutif), mis en œuvre pour piloter les transactions, ii) le niveau d'incitation et de contrôle permis et nécessaire pour chacun des modes et iii) le type d'adaptabilité, autonome ou coordonnée, qu'ils permettent (Tableau n° 02).

**Tableau 2 : Comment distinguer les attributs des modes de gouvernances**

Attributs	Modes de gouvernance		
	Marché	Hybride	Hiérarchie
<b>Instrument de management :</b>			
.Intensité des incitations	+ +	+	0
.Contrôle administratif (bureaucratie)	0	+	++
<b>Type d'adaptabilité :</b>			
. adaptation Autonome	+ +	+	0
.adaptation Bilatérale (coordonnée)	0	+	++
<b>Droit de référence (type de contrat correspondant)</b>	Classique <sup>(*)</sup>	Néoclassique <sup>(1**)</sup>	Evolutif <sup>(***)</sup>

0 : faible ; + : moyen ; ++ : fort

*Source : Williamson. (1991), traduit et adapté par M.Ghertman, « olivier Williamson et la théorie des coûts de transaction, Revue française de gestion N°160, Janvier 2006, p. 201*

\* Le contrat classique devient inadapté, dès lors que les transactions incluent un degré intermédiaire de spécificité des actifs. Lorsque les agents développent des dépendances dans leurs relations, ils expriment une méfiance quant à l'incertitude que peuvent engendrer les comportements opportunistes et les variations environnementales. Ils cherchent donc à sécuriser leurs relations en tentant de prévoir, ex ante, des solutions à entreprendre en cas de mésentente. Ils se réfèrent à des mécanismes d'adaptation, via la solution intermédiaire des relations du contrat néo-classique. Ce type de contrat, correspond aux transactions de forme hybrides et prend en considération l'identité des contractants.

\*\*les contrats néoclassiques introduisent à la fois une dépendance et une certaine flexibilité dans les accords. Les contractants gardent leur autonomie de décision, mais sont liés par un contrat les obligeant à coopérer, pour faire face aux fluctuations futures. La coopération s'instaure par l'intervention d'une tierce personne à l'échange (l'arbitre) qui supprime le tribunal dans la résolution des conflits. Cet arbitre, peut être non humain, comme les règles de décision inscrites au contrat, comme il peut être humain, comme le recours à une expertise. Contrairement au jugement du tribunal, l'arbitrage du contrat néo-classique agit en privilégiant la continuité des relations. Il présente ; ainsi, une supériorité dans le fait qu'il conduit à des arrangements ambitieux. Ceci dit, comme pour le contrat classique, il présente aussi des limites dès lors que les transactions deviennent récurrentes, que la durée des contrats se prolonge et que leur complexité dépasse la capacité cognitive des arbitres.

\*\*\* Si la contractualisation néo-classique devient très coûteuse, voir impossible, l'accord par le « fiat » est alors introduit. Dans un environnement particulièrement incertain, caractérisé par plus de spécificité des actifs, ou une récurrence importante des transactions, où les clauses se doivent d'être ré-initiées, à chaque fois que de nouvelles données se présentent, les contractants recourent au système de propriété unifiée : la hiérarchie. La structure de gouvernance intégrée, décrit des modalités adaptatives, en ajustant le contenu des contrats, au fur et à mesure que les événements surviennent. Et que la mise en œuvre d'alternatives s'impose, cadrant ainsi les relations d'affaire à aspect continu. L'adaptabilité se fait par la coordination interne de la firme, assurée par la relation d'autorité, d'où l'intensité du degré de contrôle administratif et l'importance de la bureaucratie. Les tribunaux n'interviennent pas pour résoudre les conflits internes à la firme. Cette dernière s'identifie à la « forbearance » (droit de référence implicite au sein des entreprises).

## 1-Instruments de management et types d'adaptabilité

Deux types d'instruments de management sont retenus pour décrire les structures de gouvernance, il s'agit du degré d'incitation qu'elles ont sur les acteurs économiques et de l'intensité des contrôles administratifs qu'elles suscitent.

L'intensité des incitations varie de forte (++) sur le marché à faible (0) au sein de la firme. A l'opposé, le contrôle administratif est permis (++) au niveau de la firme et il est faible (0) sur le marché. Le marché procure une incitation spontanée aux agents, motivés par la propriété de leurs biens en son sein. Chose qui n'est pas évidente dans la firme qui regroupe un ensemble d'individus, n'étant pas forcément propriétaire et ne partageant pas les mêmes intérêts.

En référence à Bernard (1938) et Hayek (1945), O. Williamson mesure la performance des arrangements institutionnels en termes de leur capacité d'adaptation aux changements. Le marché permet l'adaptation autonome des contractants, tandis que la firme repose sur les mécanismes internes d'adaptabilité bilatérale (coordonnée). Le marché assure la convergence des agents à travers les mécanismes des prix. Lorsque ce dernier s'avère insuffisant, intervient alors la coordination par la hiérarchie, permettant d'éviter la divergence des décisions des acteurs et la renégociation des accords susceptible d'apparaître<sup>1</sup>.

Les formes hybrides se caractérisent par un niveau intermédiaire dans l'ensemble des dimensions de comparaisons des modes de gouvernance. Elles présentent donc simultanément certains avantages des structures administratives (possibilité d'adaptation bilatérale) et du marché (incitations par rapports à la propriété). Elles permettent ainsi de minimiser les coûts de transaction, lorsque les mécanismes de marché n'apparaissent pas comme une forme de garantie suffisante, mais sans que pour autant la transaction ne nécessite la mise en place d'une structure hiérarchique trop coûteuse pour les types de transactions, souvent inscrites dans le long terme.

## 2-Types de contrats et structures de gouvernance

La relation entre les types de contrats (classique, néoclassique et évolutif) et les modes de coordination des transactions correspondants, peut être résumée dans le tableau

---





1 B. Quélin, *Les frontières de la firme*, op. cit, pp.57-58.

n° 03 qui représente, en introduisant les facteurs temps et l'incertitude agissant sur les formes de contrat, un continuum entre l'organisation (la firme) et le marché.

Le marché apparaît comme étant la forme de gouvernement des contrats la plus adaptée aux relations brèves dans le temps (spot) où l'incertitude est insignifiante.

Le choix tend vers l'organisation des transactions incluant l'arbitre (formes hybrides), puis l'autorité hiérarchique, lorsque surgissent les contraintes de durabilité des relations, accroissant l'incertitude.

**Tableau 3 : Lien entre les types de contrats et le recours aux structures de gouvernance cadrant les relations**

Prise en compte du temps de la relation	Degré d'incertitude pesant sur l'évolution des accords	Type de contractualisation adéquate	Type de gouvernement régissant ces contrats	Type de coordination adéquate
- (spot)	Faible   Fort	Classique	Gouvernement du marché : offre, demande, ajustement automatique par les prix.	Marché (laisser-faire)   Organisation (exercice d'une autorité)
+		Néoclassique	Gouvernement trilatérale : contrat et rôle du juge comme recours.	
++ (durable)		Evolutive	Gouvernement « unifié ». l'autonomie des parties est maintenue mais l'une commande à l'autre : c'est le fiat.	

Source : P.Y.Gomez,, *Le gouvernement de l'entreprise*, op.cit, p. 83

Les caractéristiques des trois arrangements institutionnels (le marché, les contrats et la hiérarchie) ainsi mises en exergue, il convient à présent de nous intéresser à la détermination des choix des structures de gouvernances.

### 3-Modèle de la gouvernance efficace

Dans le cadre général de l'approche développée par O. Williamson, l'existence des coûts de transaction au sein d'une transaction conduit à son internalisation en effet, il est admis que l'entreprise dispose de la capacité à économiser sur les coûts de la coordination par le marché (information, opportunisme, etc.).

Mais cette logique ne répond pas au contexte complexe des transactions engagées par les entreprises. Comme nous l'avons vu précédemment, les caractéristiques des

transactions, de l’environnement et des structures de gouvernance, le facteur temps et le comportement humain doivent être pris en compte pour apporter une réponse concrète à la question du choix du mode de gouvernance. La théorie des coûts de transaction s’est développée dans ce sens.

**3-1-Choix des structures de gouvernance selon la spécificité des actifs et la fréquence des transactions**

En croisant le critère de spécificité des actifs et celui de la fréquence des transactions, O. Williamson dresse une typologie de gouvernement des contrats en conformance avec les transactions économiques. (Tableau n° 04)

**3-1-1-La gouvernance par le marché**

Le choix pertinent doit permettre d’éviter les risques des comportements opportunistes. A ce titre, le marché est retenu comme l’organisation des transactions à faible spécificité des actifs, que la fréquence des transactions soit occasionnelle ou récurrente. Par ses lois de l’offre et de la demande, la gouvernance par le marché permet la définition de contrats classiques particulièrement efficaces pour les échanges standardisés, où les acteurs bénéficient de la possibilité de commuter leurs partenaires à peu de frais de transition.

**Tableau 4 : La gouvernance efficace**

		Caractéristique de l’investissement		
		Non spécifique	Mixte	Idiosyncrasique
Fréquence des transactions	Occasionnelle	Gouvernance du marché (contractualisation classique)	Gouvernance trilatérale (contractualisation néoclassique)	
	Récurrente		Gouvernance bilatérale  (Contractualisation évolutive)	Gouvernance unifiée

Source : O. Williamson, *Les institutions de l’économie*, op.cit, p. 106.

### ***3-1-2-La gouvernance unifiée (la hiérarchie)***

Le recours aux contrats du marché devient risqué, dès que les investissements tendent vers l'idiosyncrasie (la spécificité élevée). Il s'avère alors inévitable de se prémunir contre l'opportunisme et d'entretenir la continuité des relations contractuelle. Cela se fait par le recours au contrat évolutif prévoyant les fluctuations environnementales et permettant la continuité des relations, même dans des conditions d'incertitude, en introduisant la gouvernance unifiée.

Pour les situations d'actifs mixtes, la théorie des coûts de transaction recommande de passer des contrats bilatéraux ou trilatéraux.

### ***3-1-3-La gouvernance trilatérale***

Lorsque les transactions sont occasionnelles et que la spécificité des actifs est moyenne, la structure à adapter est la structure trilatérale. Celle-ci est régie par le contrat néoclassique, stipulant des clauses de protection en cas de défaillance des relations et prévoyant un arbitre chargé de résoudre les litiges.

### ***3-1-4-La gouvernance bilatérale***

Le contrat néoclassique est supposé régir efficacement les transactions tant qu'elles restent peu fréquentes et à degré intermédiaire de spécificité des actifs. Mais lorsqu'elles deviennent récurrentes, le mode de gouvernance bilatérale est recommandé. Cette dernière, ne se limite pas seulement à inclure des règles d'adaptation, mais vise à transformer la relation entre les contractants en mini-société<sup>1</sup>. Cette situation évolue généralement vers la gouvernance unifiée dès lors que les actifs incarnent une plus importante spécificité.

Nous pouvons remarquer que le modèle de choix, ainsi exposé, ne tient pas compte du facteur d'incertitude, qui pourtant constitue un facteur majeur de l'apparition des coûts de transaction.

## ***3-2-Effet de l'incertitude sur le choix des formes organisationnelles***

L'incertitude n'apparaît pas explicitement dans l'analyse soutenue ci avant. Elle exerce une influence sur le choix des structures de gouvernance, au sens où elle conditionne les capacités d'adaptation des acteurs économiques et limite la flexibilité des relations

---

1 O.Bouba-Olga, *L'économie de l'entreprise*, op.cit., p.85.

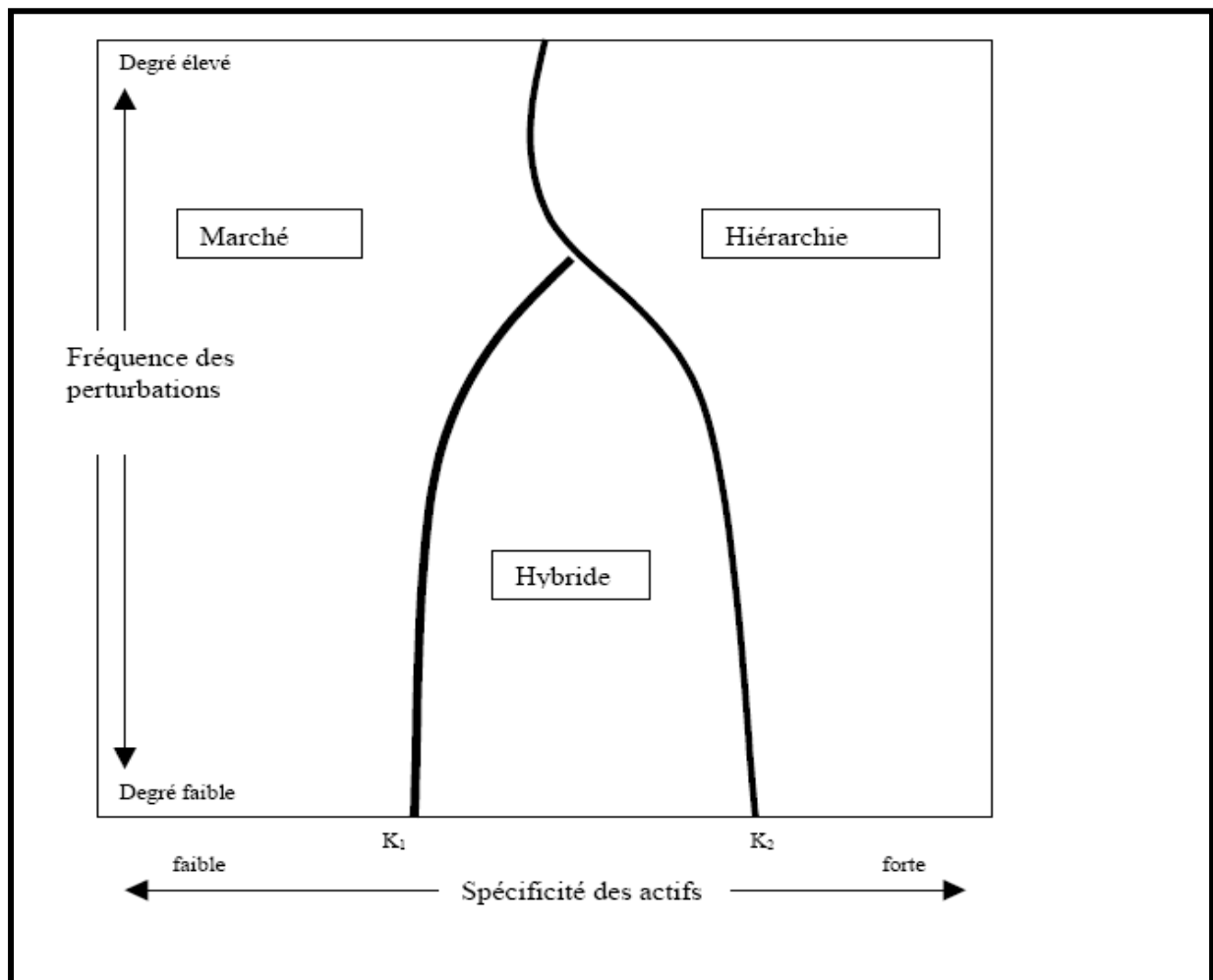
contractuelles, sachant qu'elle représente une source d'incomplétude des contrats. Cependant, l'appréhension de son effet apparaît plus évidente en présence de spécificité élevée des actifs, et en situation de récurrence des transactions.

Comme évoqué, les transactions à faible spécificité des actifs ne valorisent que peu la continuité des relations contractuelles. Dans un tel contexte, de nouvelles relations peuvent aisément être arrangées. L'incertitude est donc considérée sans influence sur ce type de transaction ; le recours au marché est retenu pour l'encadrement de ces relations d'échange.

Par contre, dès que les investissements, engagés par les transactions, présentent une spécificité, la dépendance entre les contractants augmente et les conséquences de la défaillance de leurs relations deviennent coûteuses, vue l'augmentation des probabilités de redéfinition et renégociation des relations contractuelles. Lorsque les transactions ne sont pas standardisées, les cocontractants peuvent se heurter à l'incertitude comportementale. La gouvernance unifiée permet une meilleure maîtrise des aléas comportementaux ; d'où le choix de l'internalisation de ces transactions.

Nous avons conclu dans les paragraphes ci avant, que les transactions caractérisées par des investissements mixtes, devaient être organisées sous une gouvernance trilatérale lorsqu'elles sont occasionnelles, et bilatérale lorsqu'elles sont récurrentes. Elles sont donc comprises dans les formes hybrides. Il faut souligner qu'au fur et à mesure que l'on introduit l'élément d'incertitude, l'efficacité des formes hybrides diminue. Ces dernières requièrent, pour leur viabilité, une certaine stabilité de l'environnement et se trouvent vulnérables à ses variations. Par conséquent dès que les perturbations de l'environnement et l'incertitude atteignent un certain niveau, la gouvernance tire vers une de ses formes extrêmes : l'échange libre du marché ou l'internalisation (figure n° 02). Les contractants peuvent alors abandonner les actifs spécifiques et opter pour des actifs standardisés, leur permettant d'assurer leurs échanges via le marché. Ils peuvent choisir d'internaliser les investissements idiosyncrasiques, si ces derniers sont valorisés.

Figure 2 : L'effet de l'incertitude sur les structures de gouvernance



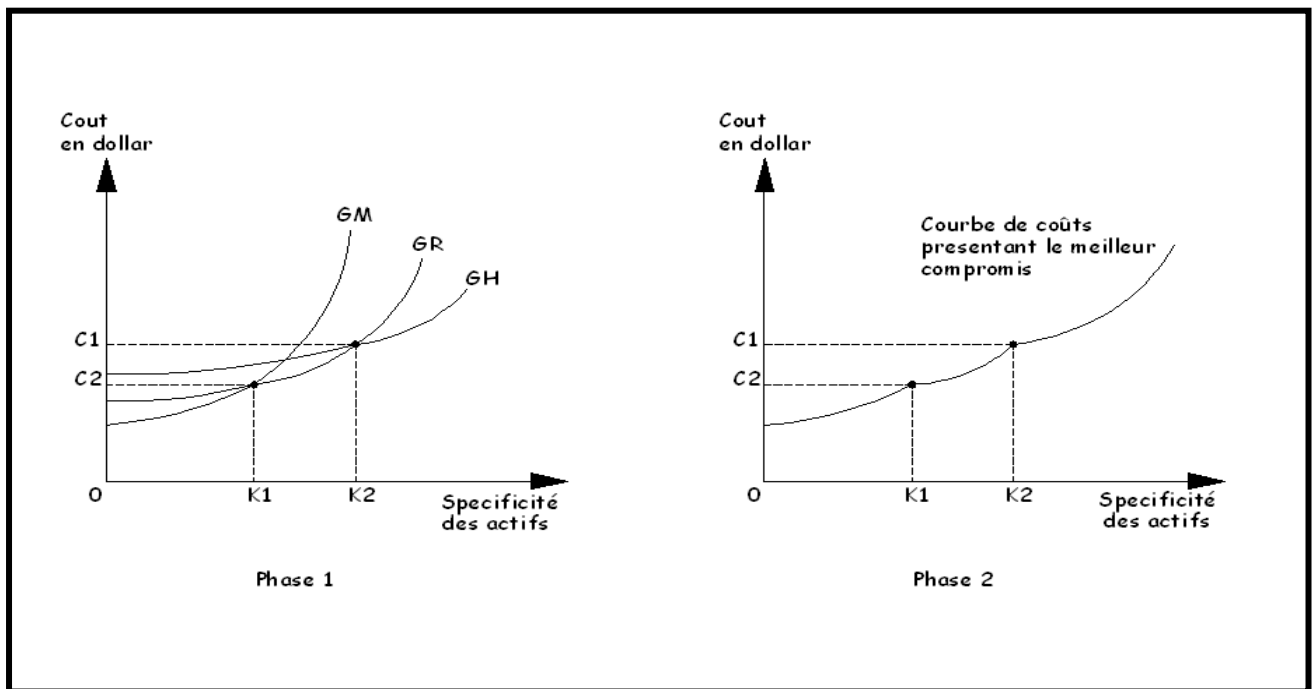
Source : O. Williamson (1996, p.117), Repris par Y. Perez et autres, «*Oliver E. Williamson : Contribution majeure à l'analyse économique des organisations.*», ADIS Working Paper, 2006, p.14

Enfin, il est opportun de souligner que dans le cas d'une forte incertitude externe, le recours à la gouvernance unifiée est décommandé. Les entreprises favorisent le partenariat dans le cadre des activités de recherche et développement pour des raisons de forte incertitude environnementale (innovation technologiques). Aussi, l'instabilité politique d'un pays décourage l'investissement direct étranger ; au lieu de s'implanter avec des immobilisations propres à elles, les multinationales préfèrent des formes de présence à l'étranger moins risquées, telles que l'exportation et les sociétés mixtes. Nous essayerons de revenir brièvement sur l'apport de la théorie des coûts de transaction, en matière de choix des modes de présence à l'étranger. Mais avant cela, il convient, dans le but de synthétiser la logique d'arbitrage mise en avant par la théorie des coûts de transaction, de présenter la méthode graphique des choix des modes de gouvernance.

### 3-3-La méthode graphique du choix des modes de gouvernance

En guise de simplification, O. Williamson propose une présentation graphique (graphique n° 01) du choix des arrangements institutionnels où il met l'accent sur le caractère évolutif des relations contractuelles.

**Figure 3 : Marché, réseau, hiérarchie ; composition des différents coûts de gouvernance**



• **Point d'inflexion stratégique**

**GM** = coûts de transaction subis dans le cadre de relation contractuelles du marché

**GR** = coûts de transaction subis dans le cadre de relations au sein d'un réseau (hybrides)

**GH** = coûts de transaction subis dans le cadre de relations hiérarchiques

Sources : E. Allix-Desfautaux et P. Joffre, « **Coûts de transaction** » in P. Y. Gomez, P. Joffre, « **Encyclopédie de gestion** », op.cit, p.771

La variation des coûts de la structure de gouvernance (axe des abscisses), assurant l'échange, en fonction de la spécificité des actifs (axe des ordonnées), fait apparaître qu'à chaque courbe représentative du coût de transaction, propre à une des structures de gouvernance; gouvernance par le marché, par la hiérarchie, ou par les formes hybrides (phase 1 du schéma), correspond une évolution différente, en fonction du facteur de spécificité des actifs. Le point d'inflexion stratégique indique l'opportunité de substituer au mode de contractualisation adopté un mode moins coûteux, tenant compte de la spécificité des actifs.

En synthèse, O. Williamson retient la gouvernance par le marché pour un degré de spécificité des actifs, compris dans l'intervalle de faible spécificité des actifs (intervalle allant

de du point de l'origine (0) au point  $K_1$ ). Sur cet intervalle, la courbe des relations contractuelles du marché (GM) est la moins génératrice de coûts de transaction.

La théorie des coûts de transaction recommande d'adopter les formes hybrides, lorsque la spécificité des actifs est comprise dans l'espace de spécificité des actifs moyenne (allant du point  $K_1$  jusqu'au point  $K_2$ ), où la courbe des relations en réseau (GR) bénéficie de la pente la plus faible, c'est-à-dire d'une économie dans les coûts de transaction.

L'organisation des relations en réseau devient trop coûteuse une fois dépassé le niveau du point  $K_2$  (spécificité des actifs élevée); le contrat se verra alors supplanté par l'internalisation (gouvernance hiérarchique (GH)) qui induit le coût le plus faible.

A travers l'analyse du modèle général développé dans le cadre de l'économie des coûts de transaction, nous avons pu remarquer l'importance de l'attribut de la spécificité des actifs, dans le choix des modes de gouvernance. Dans les années 1970, O. Williamson traite des implications organisationnelles de cet attribut et affirme qu'une transaction nécessitant un niveau élevé de spécificité des actifs doit automatiquement être internalisée. Plus récemment, l'application la plus importante de sa théorie fut celle de l'intégration verticale (justement fondée sur l'attribut de spécificité des actifs). Nous essayerons, dans les paragraphes suivants, de donner une synthèse des applications de la théorie des coûts de transaction.

#### **4-A propos des applications de la théorie des coûts de transactions**

Les instruments d'analyse de la théorie des coûts de transaction ont permis d'éclairer de nombreuses questions de management et d'économie. La problématique de l'intégration verticale, la présence à l'étranger et la supériorité des formes d'organisation en sont des plus importantes.

##### **4-1-L'analyse de l'intégration verticale**

L'intégration verticale est expliquée par des arguments techniques et technologiques (économie d'échelle), dans les théories traditionnelles de la firme (déterminisme technologique). O. Williamson admet ce raisonnement dans le cas où la technologie, dont il est question, bénéficie d'une unicité (au sens où cette technologie est la seule à pouvoir répondre aux exigences souhaitées). Mais il en souligne les limites pour ce qui est des

activités intégrant une dimension transactionnelle (telles que l'approvisionnement, la distribution, la recherche et développement, la ressource humaine, etc.).

O. Williamson se concentre dans ses travaux sur ce qu'il considère «être le principal objectif décisif : économiser sur les coûts de transaction»<sup>1</sup>. Il s'oppose ainsi au principe dictant que *plus d'intégration est toujours préférable à moins d'intégration* et introduit une orientation sélective de l'intégration verticale. Une théorie prédictive de l'intégration verticale doit se faire à la lumière de la théorie des coûts de transaction, en faisant appel à l'analyse par la spécificité des actifs. Il donne, dans ses travaux, une illustration de l'influence de la spécificité des actifs, sur les choix stratégiques de la firme, concernant les décisions stratégiques d'internalisation et d'externalisation des activités (faire ou faire faire). Il avance que même les motivations concurrentielles soutenant les décisions d'intégration verticale ont des origines d'économie de coûts de transaction. L'argument est que la modification des conditions du marché classique, causée par l'introduction d'un degré variable de spécificité des actifs dans les relations d'échanges, accroît rapidement les coûts de transactions, et incite les décisions d'intégration.

#### **4-2-L'analyse des formes organisationnelles**

L'analyse des coûts de transaction offre une explication de la supériorité des entreprises à structures organisationnelles multidivisionnelles (forme M), sur les entreprises à structures fonctionnelles (forme U). Les faiblesses de ces dernières sont associées aux difficultés à réduire les coûts liés à la rationalité limitée des responsables fonctionnels, elle est également liée à l'information éclatée entre niveaux hiérarchiques ce qui crée une situation où le management interne peut exercer son opportunisme. La supériorité de la forme M réside dans sa capacité à élargir la rationalité de l'équipe dirigeante et à entraver l'opportunisme. La rationalité limitée des dirigeants se trouve élargie par la décomposition des objectifs généraux de l'entreprise en sous-objectifs propres à chaque division. La structure multidivisionnelle instaure une organisation proche du marché, puisqu'elle favorise la décentralisation. Elle améliore les conditions de prise de décision et développe des possibilités de contrôle de l'opportunisme<sup>2</sup>.

---

1 O. Williamson, **Les institutions de l'économie**, op.cit, p. 113

2 Voir : B. Quélin, **Les frontières de la firme**, op.cit, pp, 65-96.

### **4-3-Choix des modes de gouvernance à l'étranger**

La recherche en management stratégique s'interroge de plus en plus sur la gestion des processus d'internationalisation. La mise en œuvre d'une stratégie d'implantation à l'étranger représente un choix stratégique majeur pour les firmes, car s'accompagne d'un ensemble important de transferts, d'ordre physique et informationnel. L'économie des coûts de transaction porte un intérêt particulier à cette question en s'intéressant aux coûts engendrés par la recherche des intermédiaires locaux et la vérification de leur qualité, la négociation, la rédaction et la définition des contrats, encadrant l'exportation, et par le suivi de mise en œuvre des échanges et de résolution de conflits. Elle avance une théorie sur l'entreprise multinationale, à travers le développement des modèles d'internalisation, fondés sur l'existence de coûts de transaction. Ce modèle est essentiellement développé par M. Ghertman<sup>1</sup> (1994-2000).

Avant de passer au cadre analytique du choix proposé par l'approche par les coûts de transaction, il importe de présenter brièvement les différentes modalités de présence à l'étranger.

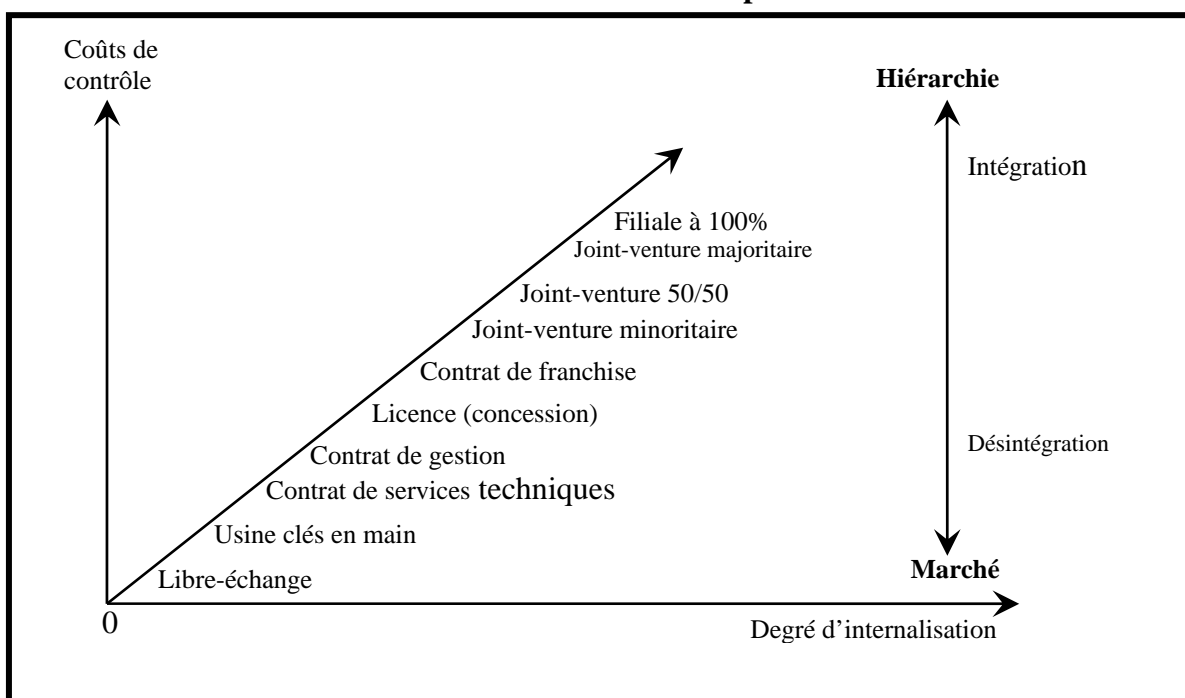
#### **4-3-1-Modalités de présence à l'étranger**

La stratégie d'internationalisation des firmes, débute généralement par des formes contractuelles d'exportation, avant de passer aux filiales communes, puis aux filiales contrôlées à 100%. La figure n° 03 permet de visualiser le classement de l'ensemble des modes de gouvernance dans le cadre de l'internationalisation. Cette représentation repose sur l'hypothèse qu'il existe des coûts de transaction (négociation, rédaction et suivi des contrats) émanant des activités économiques et que l'entreprise tente de les minimiser, en modifiant ses structures de gouvernance.

---

<sup>1</sup> Voir : M. Chertman, «Olivier Williamson et la théorie des coûts de transaction», Revue française de gestion N°160, Paris, Janvier 2006, p192.

**Figure 4 : Continuum marché/hiérarchie et ses modes hybrides dans l'internationalisation de l'entreprise.**



Source : E. Desfautaux et P. Joffre, « Coûts de transaction » in Gomez (P.Y), Joffre (P), « *Encyclopédie de gestion* », Edition Economica, Paris, 1997, p. 768

#### 4-3-2-Cadre du choix des modes de présence à l'étranger<sup>1</sup>

Les instruments adaptés par la théorie des coûts de transaction au contexte économique jusqu'aux années 1980, ayant servi à l'analyse de la tendance des entreprises vers l'intégration verticale, sont repris dans le contexte d'internationalisation. Selon le modèle de O. Williamson, les entreprises passent d'un mode de gouvernance (contrat d'exportation ou importation) à un autre (filiale à 100%) en fonction de l'importance des coûts de transaction.

Dans l'analyse du cas de Danone<sup>(\*)</sup>, M. Ghertman s'inspire d'O. Williamson et fournit un cadre d'analyse opérationnalisé, contenant les modes les plus courants de présence à l'étranger (filiales à 100%, filiales communes et différents contrats d'exportation, licence de fabrication, de sous-traitance ou franchisage). De la même façon que pour le choix entre le

1 P. Joffre, *La théorie des coûts de transaction*, op.cit, p.31-33.

\* Danone Gervais était le leader incontesté des yaourts en France, à la fin des années 1960, avec plus de 40% de parts de marché. Il décide d'accroître sa présence en Grande Bretagne, où il possédait une filiale de distribution consacrée à la commercialisation des fromages, en introduisant, sur ce marché, son premier produit en terme de marge et de notoriété : les yaourts aux fruits. Seulement, dans cette perspective d'internationalisation, Danone se heurta au choix d'un mode adéquat de gouvernance à l'étranger. Il paressait normal, dans cette période, que l'entreprise réalise d'elle-même toutes ses activités sur le territoire britannique, que ce soit pour la production ou pour la commercialisation. Elle choisit, finalement, pour la production un contrat de sous-traitance avec une licence de fabrication pour bénéficier des avantages des économies des coûts de transport et des frais des droits de douane. Pour la distribution des produits, elle opte pour une intégration à 100%.

marché, les formes hybrides et la hiérarchie, les structures de gouvernance à l'étranger sont évaluées selon les attributs essentiels permettant l'arbitrage.

Le contrat d'exportation est recommandé sous l'hypothèse de faible spécificité des actifs. Dans cette analyse, considérant la transformation des conditions de spécificité des actifs de forte à faible, l'économie des coûts de transaction se tient à l'incertitude interne et à la rationalité limitée, et écarte l'opportunisme et les instruments de management. Pour le fait que leur variation est dépendante du mode de gouvernance, sans être en relation avec la spécificité des actifs.

L'implantation par la firme contrôlée à 100% est retenue en situation de forte spécificité des actifs. Le choix porte sur les contrats du marché en cas de faible spécificité des actifs.

Si la spécificité des actifs tend vers un niveau intermédiaire, ni le contrat du marché ni la forme hiérarchique internalisée, ne peuvent être envisagés comme solution optimale. Le contrat d'exportation se présente alors comme celui qui économise sur les coûts de transaction en cas de faible spécificité des actifs. Il devient plus coûteux que le contrat de licence lorsque le niveau de spécificité des actifs passe au niveau intermédiaire.

La théorie des coûts de transaction, introduit de nouveaux paramètres dans l'explication du processus d'internationalisation des firmes. Le choix des modes d'internationalisation est envisagé comme un phénomène spatial et institutionnel. Il est par conséquent expliqué par une influence des effets d'expérience, des variations de la concurrence et de l'environnement institutionnel.

Les coûts de transaction, directement corrélés à la recherche d'information, tendent à baisser substantiellement avec l'accumulation de l'expérience à l'international. L'accumulation des connaissances dans les opérations d'internationalisation génère des effets d'expérience, facilitant grandement l'introduction de la firme à nouveau dans les territoires supranationaux.

L'introduction de l'environnement institutionnel, en référence à D. North, porte sur l'analyse des déterminants politiques, culturels et éthiques au moment de la conception de la stratégie d'internationalisation. Ce facteur peut être une source d'incertitude et sa négligence, peut être à l'origine d'importants coûts de transaction. Dans les prochaines sections du présent travail, il sera question de discuter le poids de l'environnement institutionnel sur l'apparition des coûts de transaction.

## Conclusion

La transaction est la conception élargie de l'échange, et le coût de transaction renvoie à l'ensemble des efforts de coordination et des dépenses, engendrés pour la réalisation de la transaction. Ce concept se référait, dans sa conception originelle, aux coûts de fonctionnement du système des prix, de recherche d'information et d'incertitude. Au cours de ses développements, la dimension contractuelle lui à été associée pour comprendre les coûts de rédaction des contrats, de leur surveillance et de leur adaptation.

Ce chapitre nous a permis de donner un aperçu de la théorie bâtie sur l'économie des coûts de transaction. A partir de l'exposé des déterminants et de la démarche de l'économie des coûts de transaction, nous avons pu mettre en exergue l'apport majeur de cette théorie qui est la pertinence de l'analyse en termes des coûts de transaction. Nous avons passé en revue le principe fondamental et l'intérêt d'une telle analyse, notamment lors du choix entre l'internalisation ou la réalisation des activités économiques, à travers le marché, ainsi que les cas de supériorité des contrats intermédiaires.

Fondée sur le critère d'efficacité par l'économie des coûts de transaction, la théorie de O. Williamson met en avant un ensemble d'hypothèses et un modèle général, les caractéristiques des trois formes majeures de gouvernance des relations transactionnelles des acteurs économiques ; le marché, la hiérarchie et les contractualisations hybrides. Nous avons pu synthétiser les intérêts et limites de ces différents modes de coordination économique, alternatifs et discrets, ainsi que l'arbitrage effectué pour les départager

Les déterminants des coûts de transaction sont liés aux attributs de transaction relatifs à la spécificité des actifs, à l'incertitude et à la fréquence des transactions. Ils ont également trait à l'environnement et aux caractéristiques du comportement humain. Dans le cadre d'analyse de la théorie des coûts de transaction, les acteurs sont supposés être, non seulement dotés d'une rationalité limitée, au sens où leur capacité de calcul, de communication et de recueil de l'information sont limités par leur nature humaine, mais aussi et surtout, motivés par leurs intérêts personnels et capables d'incarner des comportements opportunistes. L'hypothèse de l'incertitude vient renforcer la limite de la rationalité des agents, par le problème de l'information et augmenter les probabilités de leur opportunisme.

La spécificité des actifs rend compte de la nature des investissements engagés par les contractants. Lorsque ceux-ci sont hautement spécifiques, c'est-à-dire peu redéployables, ils engendrent des coûts de transaction différents que lorsqu'ils sont faiblement spécifique ou redéployables. La fréquence des transactions est supposée avoir un effet positif sur les coûts de transaction, dans la mesure où plus un agent effectue des transactions, plus il est exposé à la limite de sa rationalité, aux problèmes de l'environnement incertain et à ceux de l'opportunisme.

L'analyse de l'ensemble de ces éléments a permis la construction d'un appareil conceptuel, ayant servi de réponse à plusieurs interrogations économiques et de gestion des entreprises, notamment, la question de l'intégration verticale et des choix des modes de gouvernance. La problématique de ce travail s'insère justement dans un cadre d'élargissement de l'analyse par les coûts de transaction, notre prochain chapitre sera consacré à cet effet.

# Chapitre 2

Les coûts de transaction : un  
déterminant de l'émergence  
de l'entrepreneuriat

## Introduction

Nous nous sommes consacrées tout au long du chapitre précédent à la présentation théorique de l'économie des coûts de transaction. L'objectif de notre recherche, en l'occurrence l'instrumentalisation des concepts avancés par les adeptes de cette théorie pour aborder la question des contraintes à l'investissement en Algérie, nous amène à nous interroger sur l'apport de la théorie des coûts de transaction en matière d'émergence de l'entrepreneur, avant d'adapter ses enseignements au cas de l'Algérie.

Pour aborder cette question, le remplacement de la théorie des coûts de transaction dans son corpus théorique d'appartenance, à savoir la nouvelle économie institutionnelle, s'avère nécessaire. Ceci nous permettrait d'introduire les apports en matière d'étude de l'environnement institutionnel. La théorie des coûts de transaction s'est développée en incarnant une dimension humaine et comportementale, organisationnelle, puis institutionnelle. Cette dernière permet un éclairage de l'effet des caractéristiques de l'environnement institutionnel sur l'apparition des coûts de transaction et sur la gouvernance des relations des acteurs économiques. Un lien de complémentarité doit être soulevé quant aux contributions de D. North<sup>(\*)</sup> en matière d'analyse de l'environnement institutionnel et d'appréhension des coûts de transactions, en tant que contrainte au développement des entreprises.

Comment la théorie des coûts de transaction intègre-t-elle la dimension institutionnelle ? Pourquoi l'analyse de l'environnement institutionnel est-elle pertinente pour l'étude des contraintes à l'émergence de l'entreprise ? Sur quels déterminants faut-il se baser pour observer les coûts de transactions à l'investissement ? La réponse à ces questions sera notre objectif dans le présent chapitre. Deux sections seront ainsi développées. Dans la première, une brève synthèse de la théorie des coûts de transaction comme branche de la nouvelle économie intentionnelle sera mise en relief. Passer en revue ses apports en matière

---

\* Douglass Cecil North (1920), économiste américain diplômé de l'université de Berkeley, en sciences politiques, en philosophie et en économie. En 1992, devient le premier économiste historien à gagner une des plus prestigieuses récompenses chez les économistes, la médaille John R. Commons. Avec Ronald Coase et Oliver Williamson, il a fondé la société internationale pour la nouvelle économie institutionnelle, qui a tenu son premier meeting à Saint Louis en 1997. Ses recherches actuelles concernent les droits de propriétés, les coûts de transaction, l'histoire de l'organisation économique et l'économie du développement. Il a reçu le « prix Nobel » d'économie en 1993. Parmi ses publications : « *Institutional Change and American Economic Growth* » paru en 1971, « *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* » en 1990 et « *Understanding the Process of Economic Change* » en 2004.

d'émergence de l'entrepreneuriat, et définir les déterminants des coûts de transactions à l'investissement fera l'objet de la seconde section. Nous essayerons de faire ressortir les paramètres retenus pour caractériser les coûts de transaction à l'investissement. La méthodologie empruntée pour l'observation des conditions d'activité des entreprises en Algérie sera présentée au sein de ce chapitre.

## **Section 1 : La théorie des coûts de transaction comme branche de la nouvelle économie institutionnelle**

R. Coase, O. Williamson et D. North sont les trois grandes figures ayant incontestablement contribué à la construction du courant néo-institutionnel. Les travaux de R. Coase ont propulsé le fondement d'une approche basée sur la transaction. Ces travaux ont fait l'objet d'enrichissements, dépassant le seul champ d'une théorie de la firme, pour embrasser la dimension institutionnelle et soutenir la nouvelle économie institutionnelle.

Afin de cerner la place de la théorie de O. Williamson au sein du courant néo-institutionnel, il convient de faire un bref retour sur la genèse de l'approche institutionnelle et sur quelques concepts de base.

### **I-Aperçu de l'approche néo-institutionnelle**

La nouvelle économie institutionnelle regroupe l'ensemble des contributions ayant participé au renouvellement de l'analyse économique des institutions, et de la firme en tant qu'institution. Le courant néo-institutionnaliste présente une rupture avec les courants idéologiques convergeant vers la thèse selon laquelle, l'analyse des institutions est dépourvue d'objet pour la réflexion économique, et relève d'autres disciplines, telles les sciences politiques, l'histoire ou la sociologie.

L'intérêt marqué par la littérature économique institutionnelle à l'égard des institutions, nous conduit à un retour sur le concept clé de ce courant : l'institution.

#### **1-Définition et rôle de l'institution**

Le terme « institution » peut avoir des sens différents, il fait référence à la fois à l'action d'instituer (par exemple une loi ou un organisme), et à ce qui est institué à partir de cette action (une réglementation, le code de la route, etc.). Les institutions de l'économie relevées par O. Williamson, et les institutions de l'environnement institutionnel de D. North, sont différentes. Les institutions de l'économie sont les modes de gouvernance, utilisés par les agents économiques pour servir de support à leurs transactions. Il s'agit du marché, de l'entreprise et des contrats. Les institutions de l'environnement sont composées des éléments du droit, de la culture, de loi, de système éducatif, etc. Ce sont ces paramètres que l'économie institutionnelle intègre dans son analyse. Ces dernières sont définies par D.

North et sont ceux qu'O. Williamson, dénomme comme les règles du jeu qui encadrent l'action des acteurs économiques<sup>1</sup>.

### **1-1-Définition de l'institution**

D. North définit les institutions comme toutes « *contraintes créées par l'homme pour structurer les interactions politiques, économiques et sociales* »<sup>2</sup> (D. North,1991). Ces contraintes sont entendues comme des règles, facilitant l'apparition et la stabilisation des relations transactionnelles et contractuelles.

Les institutions peuvent être « soit informelles (sanctions, tabous, coutumes, traditions et code de conduite), soit formelles (constitutions, lois, droits de propriété) »<sup>3</sup> (D. North, 1991). Les institutions formelles font alors référence aux composantes publiques, comme l'environnement légal et les institutions juridiques et aux institutions collectives, comme les codes déontologiques ou les règlements d'autorégulation mis en œuvre par les ordres et les fédérations professionnelles. Les institutions informelles regroupent les normes de comportements qui s'imposent dans le réseau relationnel : professions, groupes sociaux, éthiques, etc<sup>4</sup>.

### **1-2-Rôle de l'institution**

Le rôle attribué aux institutions est de «réduire l'incertitude associée aux comportements stratégiques»<sup>5</sup>, notamment par leur capacité à résumer les informations pertinentes pour les acteurs économiques. J. Commons retient qu'elles « régulent les comportements, en plaçant des limites sur la volonté individuelle, en définissant les règles du jeu, donc en homogénéisant les conduites, de telle sorte que les conflits potentiels ne ruinent pas la sécurité des anticipations, sans lesquels les individus ne s'engageraient pas dans les transactions et la coopération ne s'opéreraient pas. Les institutions sont donc le processus de contrôle de l'action individuelle par l'action collective»<sup>6</sup>.

Les institutions élargissant la rationalité des individus et diminuant les risques de comportements opportunistes, apparaissent comme un moyen d'amélioration du cadre des échanges et des contractualisations. Lorsque les institutions agissent sur les comportements

---

1 Voir : M. Ghertman, **strategie de l'entreprise: théorie et action**, edition economica, Paris, 2004, p. 24.

2 S. Saussier, A. Yvrande-Billon, **Economie des coûts de transaction**, op.cit, p.83.

3 B. Quélin, **Les frontières de la firme**, op.cit, p. 39.

4 Voir : E. Brousseau et J.M. Glachant : «**Economie des contrats et renouvellement de l'analyse économique**», Revue d'économie industrielle, N° 92, 2<sup>eme</sup> et 3<sup>eme</sup> trimestre, 2000, p. 33.

5 R. Boyer, **Une théorie du capitalisme est-elle possible?**, Edition Odil Jacob, Paris, 2004, p. 35.

6 L.Bazzoli, **L'économie politique de John R. Commons: essai sur l'institutionnalisme social**, Edition L'Harmattan, Paris, 2004, p. 102.

et les canalisent, elles garantissent une crédibilité des engagements et réduisent, par conséquent, les coûts de transaction. Ce qui se traduit par un dynamisme des activités économiques.

La nouvelle économie institutionnelle place les structures institutionnelles au cœur de l'analyse de la coordination économique, abordée dans une approche transactionnelle. O. Williamson dénomme ainsi ce courant, dans le but de mettre en avant son lien certain avec « la vieille économie institutionnelle »; le premier courant à avoir érigé les institutions comme catégorie cruciale pour l'analyse économique. L'approche en termes de coûts de transaction est considérée comme l'élément unificateur de la nouvelle science économique institutionnelle initiée par R. Coase dans les années 1930, puis devenue une référence de la littérature économique et du management à partir des années 1980. Mais les travaux de ce dernier sont en réalité bâtis à partir d'un retour sur les travaux de J.R. Commons, principal institutionnaliste américain à avoir initié les interrogations sur le rôle joué par les institutions dans la coordination économique, au début des années 1900.

## 2-Institutionnalisme originaire de J.R. Commons<sup>1</sup>

L'institutionnalisme américain posait les premiers fondements de l'approche institutionnelle au début du 20<sup>ème</sup> siècle. J.R. Commons est considéré comme l'une des grandes figures de ce courant. Sa démarche consistait à développer l'institutionnalisme en conjuguant le droit, l'économie et l'éthique. Comme chez tous les auteurs institutionnalistes, notamment T. Veblen<sup>(\*)</sup>, la question de l'évolution économique et de l'esprit de l'individu étaient au cœur de sa pensée, et ce, à partir d'une analyse en termes de transaction.

J.R. Commons introduit une conception moderne de la propriété et bâtit une analyse de la transaction, comme étant le transfert du droit de propriété entre individus<sup>(\*\*)</sup>. La

---

1 B. Chavance, **L'économie institutionnelle**, Edition La découverte, Paris, 2007, pp.28-37.

\* T. Veblen est l'une des figures majeures de l'étude de l'évolutionnisme et de l'institutionnalisme. Par ses critiques de négligence, des théories classiques, au rôle essentiel des institutions, il exprime de façon explicite une des caractéristiques importantes, de ce qui va devenir l'école institutionnaliste américaine : l'importance primordiale accordée aux institutions et l'approche évolutionniste qui définissent avant tout le processus du changement économique.

\*\* J.R. Commons différencie la transaction de ce que les économistes confondaient auparavant sous le concept unique d'échange. Cette confusion, ayant pour origine la perception de la richesse comme uniquement une valeur matérielle, est dépassée en l'élargissant à une propriété à la fois corporelle, incorporelle et intangible. A ce titre, une typologie des transactions est établie :

- Les transactions marchandes sont celle qui ont un lien entre des parties juridiquement égales, mais différentes sous l'angle du pouvoir du marchandage
- Les transactions managériales et de répartition, sont celles qui impliquent un rapport légal de supérieur à inférieur, de dirigeant à dirigé. Le dirigeant est un individu ou une hiérarchie, qui donne des ordres dans la transaction managériale, et a un caractère collectif (conseil d'administration, parlement, autorité fiscale, etc.) dans les transactions de répartition.

transaction est ainsi définie comme « *une unité centrale ou basique portant le transfert du contrôle légal de la propriété* » (J.R. Commons, 1934)<sup>1</sup>, comprenant une succession d'ordre entre les parties de l'échange, et prenant en compte la possibilité d'existence de rapports conflictuels ou de dépendance entre elles. Cette définition de la transaction comporte une dimension tant économique que juridique et éthique.

La conception de J.R. Commons se voulait représentative de l'échange et conforme à la réalité en insistant sur la place occupée par l'individu. Celui-ci est considéré comme un esprit institutionnalisé, apprenant des coutumes et des habitudes. Il est inséré dans son appartenance à une organisation, toujours participant à des transactions et citoyens d'une institution<sup>2</sup>. Les néo-institutionnalistes expriment une dette explicite envers J.R. Commons, au sujet de la formation d'une économie institutionnelle. Car c'est par l'insertion de l'individu dans une dimension transactionnelle, qu'émerge l'intérêt exprimé au rôle joué par l'institution dans la coordination économique.

En définitive, l'institutionnalisme originaire donne une vision positive de l'institution, en considérant que le progrès historique de l'économie ne se produit qu'avec de meilleures institutions. Dans son cadre, l'état social souhaitable est celui, où les institutions ne sont pas un obstacle, mais un stimulant, « où les institutions fixes et le libre jeu des forces individuelles se complètent par une réciprocité,... (et)...les institutions n'empêchent pas sans raison la liberté de se mouvoir mais, au contraire, poussent dans le sens du développement souhaité »<sup>3</sup> (G.V. Schmoller, 1900).

### **3-Evolution de la nouvelle économie institutionnelle**

Le développement de la nouvelle économie institutionnelle s'est donc fait à partir du prolongement des réflexions de J.R. Commons, par R. Coase. Les institutions sont réintroduites au sein de l'analyse économique, grâce au questionnement de l'existence de la firme, soulignant la négligence du cadre institutionnel des structures d'affectation des ressources. R. Coase approfondit ultérieurement cette perspective et écrit que : « s'être concentré sur la détermination des prix a restreint étroitement la perspective et a fait négliger d'autres aspects du système économique,..., plus spécifiquement le cadre

---

1 Voir : B. Chavance, **L'économie institutionnelle**, op.cit, p.5.

2 Voir : Ibid, p.5.

3 Ibid, p. 9.

institutionnel, qui régit le processus de l'échange »<sup>1</sup> (R. Coase, 1991). A partir de là, deux principaux champs de recherche ont émergés.

Le premier concerne la théorie des coûts de transactions et porte sur l'étude des mécanismes de gouvernance. Un champ impulsé par O. Williamson dans une approche microéconomique, ayant pour unité d'analyse les transactions économiques, où sont abordés l'efficacité des arrangements institutionnels (structures de gouvernance) et l'arbitrage effectué par les agents économiques entre les structures alternatives d'allocation des ressources. (Comme nous avons pu le voir dans le chapitre précédent).

Le second, mené dans un cadre global du rôle des institutions, est développé par D. North. Il traite des institutions proprement parlé, de leur émergence, de leur nature et de leur évolution. Il s'articule au tour de l'environnement institutionnel et de son influence sur la performance économique et sur le développement.

La prise en compte de l'environnement institutionnel et des institutions de façon plus générale, contribue fortement à déterminer les coûts de transaction et modifie l'efficacité comparée des modes de gouvernance, ainsi que leur arbitrage. Conscient qu'une discipline de choix, centrée sur les attributs de spécificité des actifs, d'incertitude et de comportement humain, peut s'avérer biaisée en faisant abstraction à l'influence de l'environnement institutionnel, O. Williamson introduit la fluctuation de l'environnement institutionnel comme «un ensemble de paramètres dont les changements peuvent induire des modifications des coûts de gouvernance»<sup>2</sup> (O. Williamson, 1991).

## II- L'institution dans l'économie des coûts de transaction

La discipline des choix mise en avant, initialement, dans les travaux de O. Williamson (1975, 1985), s'est concentrée sur les attributs des transactions et sur les hypothèses comportementales (imputables à la conception de « l'homo contractor » opportuniste et à rationalité limité). L'évolution récente (à partir des années 1990) que connaît la théorie, annonce l'élargissement de son cadre conceptuel pour embrasser l'effet des institutions.

L'économie des coûts de transactions affiche l'ambition d'intégrer les déterminants institutionnels dans son cadre général, articulant désormais un niveau d'analyse supplémentaire (figure n°04). Il est question, non seulement, de la prise en compte du poids

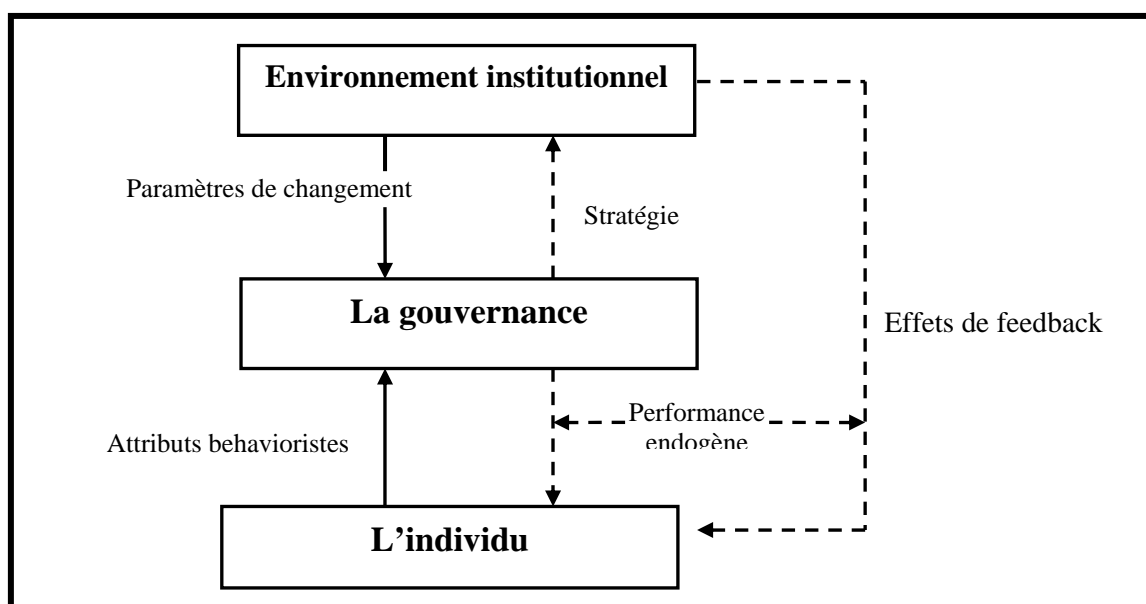
---

1 R. Coase, **Le coût du droit**, op.cit, pp.108-110.

2 S. Saussier, A. Yvrande-Billon, **Economie des coûts de transaction**, op.cit, p. 87.

de l'individu dans l'appréhension des coûts de transaction, mais aussi de celui des pouvoirs politiques et judiciaires, et des coutumes, regroupés sous la variable de l'environnement institutionnel. La théorie des coûts de transaction se présente ainsi, comme la branche de l'économie institutionnelle qui analyse les relations transactionnelles et organisationnelles dans les conditions particulières d'un environnement institutionnel, agissant sur les principes de gouvernance et partant, sur l'apparition des coûts de transaction (figure N°4).

**Figure 5 : Environnement institutionnel et institutions de gouvernance**



Source: O. Williamson, "The Institutions and Governance of Economic Development and Reform", Annual Conference on Development Economics, March 1995, p. 175.

## 1-L'environnement institutionnel dans la théorie des coûts de transaction

### 1-1-Définition de l'environnement institutionnel

L'environnement institutionnel se définit comme « l'ensemble des règles fondamentales, politiques, sociales et légales, qui constituent les bases de la production, de l'échange et de la répartition. Les règles qui gouvernent les élections, les droits de propriété et le droit des contrats en sont des exemples »<sup>1</sup>. Il renvoie, en d'autres termes, à l'ensemble des règles formelles : administrations, système judiciaire et associations professionnelles,

1 C. Picory, «Du contrat au marché : une critique Coasienne de l'analyse néo-institutionnaliste», Revue économie et société, N°03, 1992, p.14.

et/ou informelles : la culture, les mœurs et les coutumes, qui délimitent et soutiennent l'activité transactionnelle des acteurs<sup>1</sup>.

### **1-2-Institutions formelles**

En suivant North (1985), M. Ghertman, a établi une liste de huit institutions formelles, il s'agit du<sup>2</sup> :

- système législatif et exécutif ;
- système juridique et les tribunaux ;
- réglementation et politique des relations industrielles et de représentation des employés ;
- politique et réglementation concurrentielle ;
- politique industrielle ;
- système éducatif ;
- système d'aide social et de retraite ;
- compétence administratives et bureaucratie du pays.

D. North, considère les composantes de l'environnement institutionnel, comme les règles du jeu qui encadrent les actions et réaction de l'ensemble des acteurs économiques. Il les nuance explicitement des arrangements institutionnels, qui sont considérés comme les joueurs. Ces derniers font référence aux modes d'utilisation de ces règles par les entrepreneurs, il s'agit des modes d'organisation des transactions<sup>3</sup>.

### **2-Arrangement institutionnel**

L'arrangement institutionnel se définit comme « *un arrangement entre des unités économiques qui détermine la manière selon laquelle ces unités peuvent coopérer et/ ou se faire concurrence, il (peut) provenir d'une structure à l'intérieur de laquelle ses membres*

---

1 Voir : C. Menard, **L'approche néo-institutionnelle: des concepts, une méthode, des résultats**, Cahiers d'économie politique, Editions L'Harmattan, Paris, 2003, p. 3.

2 Voir : M. Ghertman, «**Olivier Williamson et la théorie des coûts de transaction**», Revue française de gestion N°160, Paris, Janvier 2006 p.29.

3 C. Menard, **L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats**, op.cit, p.3.

peuvent coopérer,..., ou un mécanisme susceptible de modifier les lois et les droit de propriété»<sup>1</sup> (Davids et D. North, 1971).

L'interaction entre les institutions et les modes d'organisation est, selon D. North, importante car d'une part, l'environnement institutionnel conditionne les choix des acteurs économiques en matière de choix des arrangements institutionnels à mettre en œuvre pour supporter leurs transactions (indiqué par la flèche pleine de la figure 04). D'autre part, les organisations essayent de modifier les règles du jeu en faveur de leurs objectifs, notamment par leurs stratégies.

L'environnement institutionnel apparaît ainsi comme un déterminant des organisations qui se créent et de leur évolution. Dans ce cadre, D. North écrit : « les organisations qui se constituent, vont refléter les opportunités créées par la matrice institutionnelle. Si le cadre institutionnel récompense la piraterie, des organisations pirates seront créées ; s'il récompense les activités productives, des firmes seront créées afin de s'engager dans des activités productives»<sup>2</sup> (D. North, 1994, p. 361)

La théorie des coûts de transaction reprend, dans le sillage des perspectives avancées par D. North, la conception de l'environnement institutionnel comme cadre d'incitation et d'orientation des actions des acteurs économiques. Les systèmes législatifs et exécutifs, les systèmes politiques, judiciaires et les tribunaux, les politiques industrielles et les autres institutions formelles et informelles, sont considérés comme ayant une influence non négligeable sur la coordination économique et sur l'apparition des coûts de transactions.

Mais la variation des composantes de l'environnement institutionnel n'est pas le seul aspect institutionnel incarné par la théorie des coûts de transaction. Celle-ci inclut les effets du changement institutionnel, développé dans l'analyse de la performance économique. Le changement institutionnel, marqué par les phénomènes de « dépendance du sentier », constitue un déterminant des coûts de transaction qu'il est possible de repérer dans la consolidation d'un ensemble d'habitus dans les comportements individuels.

### 3-L'individu dans la théorie des coûts de transaction

Comme pour J.R. Commons, O. Williamson accorde une place centrale à l'individu. Comme nous l'avons développé dans le premier chapitre de ce travail, les individus sont

---

1 C. Picory, «Du contrat au marché : une critique Coasienne de l'analyse néo-institutionnaliste», Revue économie et société, N°03, 1992, p. 14.

2 B. Chavance, *L'économie institutionnelle*, op.cit., p. 68.

décrits dans des termes qu'il considère réalistes et praticables. L'économie des coûts de transaction adopte expressément les attributs de l'être humain, limité dans sa rationalité et doté d'un degré de dépravation, la dépravation étant décrite comme opportunisme (recherche de l'intérêt propre). O. Williamson avance ainsi les arguments de H. Simon, pour qui le comportementisme doit être incorporé dans les méthodes de recherche économiques, car est d'une importance particulière quant au rôle que peut avoir le comportement humain dans la conception des stratégies, des politiques et de leur mise en œuvre.<sup>1</sup>

L'individu placé dans une logique d'ensemble, c'est-à-dire compris dans la société civile, ou plus généralement dans une institution, est sujet d'apprentissages, de routines et d'habitus. Ces paramètres s'incrument, à long terme, dans ses comportements et deviennent décisifs quant à sa capacité d'adaptation aux nouveaux contextes institutionnels. Ainsi déterminent-ils l'émergence des coûts de transaction dans la mesure où ils peuvent faciliter ou compromettre les transactions proprement économiques.

### **3-1-Les routines**

Les routines sont *l'ensemble des règles d'action dérivant de la codification d'une connaissance tacite*<sup>2</sup>.

### **3-2-L'habitus**

Le concept d'habitus est apparu comme une référence utile pour les recherches ayant pour objectif de mettre en évidence la manière dont la logique des acteurs est déterminée par le contexte institutionnel, ou plus exactement par les compromis institutionnalisés, et de leur évolution dès lors que change le contexte institutionnel<sup>3</sup>, *«l'habitus correspond à l'ensemble des comportements incorporés dans les individus, forgés au cours des processus de socialisation»*<sup>4</sup>.

Les routines et les habitus sont rendus par un facteur qui doit essentiellement être soulevés lors de l'étude de l'individu dans l'institution, il s'agit de la dépendance du sentier.

---

10. Williamson, "The Institutions and Governance of Economic Development and Reform", Annual Conference on Development Economics, March 1995, p. 176.

2 Voir : R. Boyer, *Une théorie du capitalisme est-elle possible?*, op.cit, pp. 36-38.

3 Ibid, pp.36-38.

4 Ibid, pp.36-38.

### **3-3-La dépendance du sentier**

Ce concept renvoie à l'idée selon laquelle «*ce qui s'est produit à un moment donné du passé affecte les résultats possibles d'une séquence d'événements survenant ultérieurement*»<sup>1</sup>. Ainsi, les liens développés par les individus et les matrices institutionnelles qu'ils constituent vis-à-vis des trajectoires institutionnelles passées, canalisent d'une certaine façon le changement institutionnel.

Ces concepts, ainsi que les hypothèses recueillis le long des paragraphes précédents, permettent un élargissement des facteurs susceptibles d'influencer l'apparition des coûts de transaction. En plus des axiomes comportementaux, de l'imperfection de l'information, de l'incertitude et des caractéristiques des transactions, l'approche par les coûts de transaction est enrichie par l'analyse de l'environnement institutionnel et ses changements. L'ensemble de ces facteurs serviront de lignes directrices pour l'élaboration de notre étude sur le terrain, ayant pour finalité d'appréhender la contrainte des coûts de transactions sur l'émergence des entreprises en Algérie. Ces éléments seront certainement synthétisés dans les axes méthodologiques de l'enquête qui sera menée sur le terrain, mais il est opportun, à priori, de voir comment sont-ils instrumentalisés pour répondre aux questions de l'émergence de l'entrepreneur sur le plan théorique.

---

1 K. Thelen, «**Comment les institutions évoluent : perspectives de l'analyse comparative historique**», L'année de la régulation : économie, institutions et pouvoir, N° 7, 2003-2004, p.23.

## Section 2 : L'approche néo-institutionnelle de l'entrepreneur

Depuis le début de la décennie 1990, on assiste à une insertion du facteur institutionnel dans les débats soulignant le rôle des entreprises dans l'évolution économique. Parmi les différentes approches économiques ayant abordé la question des sources de l'émergence de l'entreprise, la nouvelle économie institutionnelle souligne l'effet des conditions institutionnelles sur la création et l'activité des firmes.

Les apports des néo-institutionnalistes ont induit un renouveau dans l'économie du développement en mettant en avant le rôle attribué à l'Etat dans la définition d'un environnement institutionnel, capable d'entraîner un effet d'incitation à l'investissement et d'assurer une coordination harmonieuses de l'actions des différents acteurs, intervenant entre l'entreprise et le marché. Comment l'institutionnel est-il introduit dans l'économie du développement en tant que facteur déterminant l'émergence de l'entrepreneur? Quelle discipline à retenir pour observer les coûts de transaction comme contrainte à l'investissement ? Dans les paragraphes ci-après, nous essayerons d'éclairer ces questions dans le souci de dégager un ensemble de déterminants, tels que soulevés par la théorie néo-institutionnelle, susceptibles de constituer les lignes directrices de notre recherche sur le terrain qui a pour finalité de repérer les coûts de transaction à l'investissement.

### I-Le facteur institutionnel au cœur de l'économie du développement

Dans les recherches contemporaines en matière de développement, la question du choix entre le marché ou l'Etat ; supposés être les deux seules formes de coordinations à l'œuvre dans les économies<sup>(\*)</sup>, se trouve élargie par la conceptualisation annoncée par les néo-institutionnalistes (R. Coase, D. North et O. Williamson). Cette dernière regroupe une série d'objectifs concernant la qualité de l'architecture institutionnelle déterminant la viabilité des stratégies de croissance<sup>1</sup>.

---

\* Les projets de développement, qui misaient exclusivement soit sur l'organisation complète de la vie économique par l'Etat, soit sur la délégation intégrale des responsabilités collectives au marché, ont connu des échecs. L'échec du « tout Etat » de l'économie soviétique, et celui du « tout marché » du Chili en sont des exemples emblématiques. Ainsi l'analyse des stratégies de développement conforme les enseignements tirés de l'évolution des théories : une certaine convergence vers une conception équilibrée des relations Etats-marché, à l'écart des positions extrêmes qui se sont succédé en la matière.

1 Voir : R. Boyer, « L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique? », Revue L'année de la régulation : économie, institution, pouvoir, N° 05, Presse des sciences politiques, 2001-2002, p.45.

En effet, en matière d'explication du développement, notamment dans le cadre des économies en transition vers l'économie de marché, l'approche néo-institutionnelle souligne « la valeur d'une inclusion des facteurs institutionnels dans le courant économique,..., (car) sans institutions appropriées, aucune économie de marché ne peut être significative»<sup>1</sup>.

Dans ce cadre, I. Adelman (2001) écrit : «à l'image de la quête futile de la pierre philosophale par les chimistes, la recherche d'un facteur explicatif unique a guidé les recherches, tant théoriques qu'empiriques, en matière de développement tout au long du dernier demi siècle. En tant que discipline, l'économie semble incapable de reconnaître qu'un tel facteur n'existe pas, qu'une politique de développement requiert une compréhension plus complexe des systèmes qui combinent des institutions économiques, sociales, culturelles et politiques, dont les interactions changent elles mêmes au cours du temps. Qu'en conséquence, les interventions doivent être multiformes. Que certaines irréversibilités créent des dépendances par rapport au chemin. Qu'en conclusion, les prescriptions adressées à un pays donné, à une époque précise, doivent être ancrées dans la compréhension de sa situation, de la trajectoire qui conduit au présent à travers le temps historique long»<sup>2</sup>.

Dès lors, du point de vue néo-institutionnel, les économies modernes ne se définissent plus seulement par le degré de mixité entre logique marchande et étatique, mais bien par la compatibilité d'un ensemble de comportements qui s'inscrivent simultanément dans diverses sphères et soutiennent l'activité des firmes. Il est donc question de la variété et de la complémentarité d'un ensemble d'arrangements institutionnels (le marché, la hiérarchie, l'Etat et la société civile, etc.), où l'Etat et le marché ne sont que des formes particulières de coordination parmi d'autres, en vue de créer la conjoncture nécessaire à la création et à l'extension des entreprises.

Cette démarche appelle le dépassement d'une approche strictement mono-disciplinaire, puisqu'elle met en jeu les facteurs politiques, le rôle du droit, la nature du lien social et les logiques générales de l'action. La prise en compte du facteur institutionnel apparaît ainsi comme une condition de la performance macro-économique d'ensemble, et l'approche institutionnelle s'avère particulièrement pertinente en matière d'analyse du développement

---

1 O. Williamson, **The Institutions and Governance of Economic Development and Reform**, op.cit, p. 173.

2 R. Boyer « **L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique?** » op.cit, p. 14.

puisqu'elle met en avant l'interaction entre ces différents facteurs (déterminants politiques, économique et culturels) dans l'explication des succès et des échecs des politiques de développement.

R. Coase met en évidence la nécessité de la prise en compte du facteur institutionnel pour toute réflexion ayant trait au développement économique dès qu'il écrit que « les coûts de l'échange dépendent des institutions d'un pays : le système légal ; le système politique ; le système social, le système éducatif et la culture, ..., (et que) ce sont ces institutions qui déterminent les performances d'une économie, et c'est ce qui confère son importance à l'économie néo-institutionnelle. »<sup>1</sup>. Mais qu'en est-il de l'insertion du facteur institutionnel dans le cadre, plus restreint, de promotion de la création d'entreprises?

## II-Parmi les approches de l'émergence de l'entrepreneur : l'approche institutionnelle

La théorie économique dans son ensemble met en avant plusieurs approches pour répondre à la question des déterminants de la formation de l'entrepreneur. L'approche psychologique (Schumpeter 1934) repose sur l'idée que l'entrepreneur possède une supériorité absolue qui lui fournit la motivation de la réussite personnelle dépassant largement l'objectif de maximisation de profit. L'approche du capital humain (Schultz 1980, Leibenstein 1987 et Lucas 1988) souligne la capacité développée par l'entrepreneur grâce à la formation et à l'apprentissage. L'approche sociétale insiste sur l'importance des conditions socioculturelles (Weber 1930) et macroéconomiques dans la formation de l'entrepreneur. L'approche institutionnelle, quant à elle, s'attache à mettre en lumière l'influence de l'Etat et des institutions sur l'émergence du talent entrepreneurial. Elle étudie la variation de l'entrepreneuriat en fonction du changement des règles du jeu (les institutions). Elle postule qu'une bonne définition institutionnelle ; renforçant les droits de propriétés, réduisant les coûts de transaction sur les marchés, facilitant l'accessibilité de l'information, diminuant les effets de l'incertitude, et façonnant un système d'incitation, est cruciale pour le développement du potentiel entrepreneurial.<sup>2</sup>

---

1 R. Coase, « **L'économie néo-institutionnelle** », Revue d'économie industrielle, N°92, 2° et 3° trimestre, 2000, p. 53.

2 Voir : Yong Hé, « **Entrepreneurship et développement : un aperçu des différentes approches** », Revue française d'économie, Volume IV, N° 01, Hiver 1994, pp. 197-200.

## 1-Rôle de l'Etat dans la perspective néo-institutionnelle

La conception de l'Etat dans la théorie développée par O. Williamson ne s'assimile pas à l'Etat bienveillant et éclairé dans ses décisions. Au contraire, il est pensé comme un système complexe d'administrations (la bureaucratie) dont les acteurs voient aussi leur rationalité limitée, et sont sujet d'opportunisme.

L'économie des coûts de transaction s'appuie sur une intervention publique qui revêt trois formes : l'Etat « arbitre » des intérêts particuliers, « joueur » en tant que bénéficiaire des choix d'organisation et « acteur » des changements des règles du jeu, destinées simultanément à l'amélioration des performances des structures organisationnelles ou réglementaires et à la défense des intérêts de la bureaucratie.<sup>1</sup>

L'intervention de l'Etat comme « acteur » du jeu institutionnel concerne les pouvoirs exécutifs et législatifs. A ce titre, la définition des règles du jeu passe par une clarification de l'environnement institutionnel. Les actions de l'Etat porteront ainsi sur la définition des droits de propriété, le droit commercial et ses modalités d'application, politique de la concurrence, etc.<sup>2</sup>

L'intervention de l'Etat comme « arbitre » consiste à faire respecter les règles du jeu institutionnel. Ce ne sont pas les pouvoirs exécutifs et législatifs qui sont alors concernés, mais les administrations en charge des pouvoirs judiciaires et réglementaires et chargées du respect du droit. Les coûts de transactions sont alors liés à l'interprétation des lois et règlements, et à la définition d'une jurisprudence

La mise en avant de l'Etat, dans la perspective néo-institutionnelle, comme l'acteur chargé de la mise en place des conditions institutionnelles, incitant à l'émergence des entreprises, introduit un renouvellement dans son rôle de « catalyseur » de l'entrepreneuriat.<sup>3</sup>

L'Etat est au cœur de la distribution des pouvoirs, de la formation des contraintes et des incitations qui s'imposent aux autres acteurs économiques (firmes, institutions du marché, institutions financières, etc). Les organisations publiques et privées (les firmes) ne sont viables que pour autant qu'elles s'inscrivent dans les conditions dictées par l'Etat, influençant leurs stratégies, leur potentiel à l'innovation et leur compétitivité.

---

1 Voir : B. Quélin, **Les frontières de la firme**, op.cit, pp. 70-77.

2 Ibid, p70-77.

3 Voir : R. Boyer, « **L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique?** », op.cit, pp. 42-43.

Les travaux de D. North, convergent vers l'importance de l'ordre constitutionnel (l'environnement institutionnel), dérivé du politique, comme moyen de mise en cohérence du cadre des contraintes et des incitations, à partir desquelles peuvent se déployer les divers arrangements institutionnels. Il explique la différence de croissance entre les économies par l'existence d'institutions, formant un cadre crédible pour les entrepreneurs privés.

Pour D. North, les conditions politiques déterminent dans une large mesure les potentialités d'investissement, il considère que «c'est le politique qui détermine l'économique»<sup>1</sup>.

L'Etat et les pouvoirs publics jouent un rôle primordial dans l'émergence des marchés. Ce rôle apparaît dans l'ensemble des conditions de marché, qui ne peuvent être remplies que par une autorité extérieure : celle de l'Etat. Cette autorité s'incarne dans la reconnaissance et la définition précise des droits de propriété associés à chaque bien et actif, à l'évaluation commune de la qualité et à la mise en place d'une juridiction commerciale, permettant de régler les différends susceptibles d'émerger de l'interaction des acteurs économiques. Les pouvoirs publics garantissent, ainsi, l'existence des marchés et diffusent les comportements nécessaires à leur fonctionnement efficace et réduisent, par voie de conséquence, les coûts du fonctionnement du système économiques.

Concernant l'insertion du politique dans la cadre du développement, l'intérêt porté à la corruption témoigne de la prise de conscience de l'interdépendance entre la sphère économique et la sphère politique. En effet, il est admis que si une large fraction du surplus est accaparée par la corruption et dépensée « improductivement », les chances d'un développement endogène en sont réduites d'autant. Mais la maîtrise de l'ampleur de la corruption et de ses conséquences sur l'activité économique et celle des entreprises, renvoie à la promotion des principes de bonne gouvernance. L'instauration de l'efficacité dans la gouvernance d'Etat se traduit donc en la réduction des coûts de coordination économique.

## **2-La réduction des coûts de transaction à travers l'instauration des principes de bonne gouvernance**

Il est entendu par la gouvernance l'action de diriger et gouverner les affaires d'une organisation. Elle met l'accent sur les formes de coordination, de concentration de participation et de transparence dans la prise de décision. Au niveau macroéconomique, la

---

1 M. Ghertman, **Stratégie de l'entreprise : Théorie et action**, op.cit, p. 25.

notion de gouvernance s'inscrit dans une problématique assez large d'efficience et d'efficacité de l'action publique<sup>1</sup>. Elle s'applique non seulement à la gestion de l'Etat, notamment la gestion efficace des biens publics et des externalités, mais aussi au problème de corruption, née des interventions publiques et qui est central dans l'inhibition du développement<sup>2</sup>.

Les institutions de Brettons Wood (Banque Mondiale et FMI) ont développé, dans le cadre des programmes d'ajustement structurels, la notion de bonne gouvernance et de l'Etat de droit. Ce programme préconise la réforme institutionnelle et l'efficacité des services publics, pour rendre opérant les marchés et le développement économique. Cette nouvelle gouvernance se caractérise par le passage de la centralisation à la décentralisation, de l'Etat redistributif à l'Etat régulateur, de la gestion des services publics à la gestion selon les principes du marché et de la guidance publique à la coopération des acteurs publics et des acteurs privés. La gouvernance renvoie à plus de synergie et de cohérence dans le fonctionnement du système global, composé du système politico-administratif, social et de la société civile. La bonne gouvernance est perçue comme une manière d'améliorer le système politico-administratif, avec l'accent mis sur l'importance de la décentralisation pour le développement économique<sup>3</sup>.

Dans cette optique, l'instauration des principes de la bonne gouvernance sera synonyme de l'efficacité dans le fonctionnement des marchés et la fluidité administrative et d'un niveau faible de coûts de transaction. L'incohérence dans le fonctionnement du système global se traduira par l'existence et l'augmentation des coûts de transaction.

L'enjeu de la réduction des coûts de transaction, pour la promotion du potentiel des entreprises, revient à supposer ces dernières dépendantes de l'efficacité et de la crédibilité des conditions de leur environnement institutionnel avec, comme il vient d'être évoqué, la désignation de l'Etat comme responsable de la mise en œuvre de ces conditions d'efficacité et de crédibilité institutionnelle.

Comme pour l'arbitrage des agents économiques face à la divergence des conditions des structures de gouvernance, en termes de coûts de transaction (où la décision

---

1 Voir : K. Boutaleb, « **Démocratie, Etat de droit et bonne gouvernance en Afrique: le cas de l'Algérie** », colloque développement durable : leçons et perspectives, Ouagadougou, du 1<sup>er</sup> au 4 juin 2004, p.19.

2 Voir : R. Boyer, « **L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique?** », op.cit, p. 19.

3 Voir : K. Boutaleb, « **Démocratie, Etat de droit et bonne gouvernance en Afrique : le cas de l'Algérie** », op.cit, pp.19-21.

d'allocation des ressources est prise en faveur de la structure la plus avantageuse en matière d'économie des coûts de transaction), les investisseurs présente une sensibilité quand à la crédibilité des politiques d'investissement des différentes nations. Ces dernières sont supposées être plus capables de stimuler et d'attirer des investissements spécifiques et durables lorsqu'elles présentent une politique d'investissement crédible. La crédibilité d'une politique d'investissement renvoie, dans ce cadre, à un ensemble de facteurs œuvrant à la coordination économique. Ces facteurs se reflètent dans l'existence, au sein de la nation, d'une structure solide de droit de propriété la transparence dans les politiques d'investissement l'efficacité des institutions et la garantie de la sécurité des contrats<sup>1</sup>.

Ces conditions institutionnelles seront déterminantes pour la capacité des nations à communiquer la crédibilité de leur régime d'investissements et de pouvoir attirer les investissements non redéployables (à forte valeur ajoutée telles les industries de haute technologie).

Notre objectif par cette recherche consiste à mettre en avant l'importance de la mise en place de conditions favorables de fonctionnement du système économique, en vue d'une promotion des potentialités d'entreprise, et par extension, de la performance économique et du bien être. La finalité est de parvenir à expliquer le retard de croissance que connaît l'économie algérienne, par l'absence d'institutions efficaces, permettant aux entrepreneurs d'économiser sur les coûts de transaction et d'être incités à investir.

Il importe, à cet égard, de déterminer comment les coûts de transaction constituent un obstacle dans la démarche d'investissement en Algérie. Nous tenterons d'éclairer ce point dans les paragraphes suivants, consacrés à la définition des grandes lignes méthodologiques à emprunter, pour la réalisation de la présente recherche.

### **III- Comment observer les coûts de transaction comme une contrainte à l'émergence de l'entrepreneur?**

Mener une recherche autour des facteurs institutionnels et de leur répercussion sur la performance économique, relève d'une action pluridisciplinaire, conjuguant droit et économie. Mais le principal objet de ce travail est de souligner l'impact des coûts de

---

<sup>1</sup> Voir: O. Williamson, "The Institutions and Governance of Economic Development and Reform", op.cit, pp.179-180.

transaction sur l'acte d'investissement en Algérie, ce qui nous amène à nous focaliser sur les facteurs qui déterminent l'apparition de ces coûts de transaction. Il s'agit de prendre en compte :

- au niveau macro-analytique, l'impact de l'environnement institutionnel en tant qu'ensemble des conditions propres à l'environnement des entreprises
- au niveau micro-analytique, l'influence de la gouvernance des institutions qui régissent les relations entre les acteurs économiques. Ce dernier point sera mené autour de l'effet des attributs behavioristes sur l'efficacité des institutions impliquées dans l'activité des entreprises.

### **1-Déterminants des coûts de transaction à l'investissement**

Comme il vient d'être évoqué, cette recherche a pour finalité de mettre en avant les coûts de transaction, en tant que contrainte à l'investissement. Pour y parvenir, nous avons synthétisé à partir des lectures théoriques, portant sur la nouvelle économie institutionnelle, un ensemble de déterminants à l'origine des coûts de transaction.

#### ***1-1-Les conditions de promulgation des lois et dispositifs régissant l'activité d'investissement et de leur mise en œuvre***

Ce déterminant s'intéresse à l'incohérence susceptible de caractériser les différents compartiments de la politique d'investissement et à ses conséquences sur les entreprises. Il a également trait aux gaps pouvant apparaître entre le contenu des lois et le résultat de leur mise en œuvre.

#### ***1-2-Le fonctionnement des marchés et l'efficacité des institutions de marché***

Le système des prix est, comme nous l'avons déjà souligné plusieurs fois depuis le début de ce travail, la source principale des coûts de transaction. Lorsque ses mécanismes ne permettent pas un ajustement spontané par les prix, il devient coûteux, pour les acteurs économiques, de s'y référer. Ainsi, ce facteur déterminera pour les entreprises, les conditions d'accès aux marchés des facteurs de production, notamment le marché bancaire et le marché des terrains industriels.

Le fonctionnement des marchés est dépendant de l'efficacité des institutions régissant l'activité de l'ensemble des agents en son sein. L'efficacité des institutions

chargées de l'encadrement de la concurrence conditionne l'apparition des coûts de transaction.

### ***1-3-La fluidité bureaucratique***

La complexité des procédures et la lenteur des délais administratifs, influencent particulièrement l'amplification des coûts de fonctionnement du système économique. La centralisation des pouvoirs de décision, le nombre d'intervenants dans les processus de décisions et l'intensité des contrôles administratifs, sont mis au cœur de la contrainte bureaucratique.

### ***1-4-Le déterminant informationnel et le facteur d'incertitude***

Le déterminant informationnel examine l'aptitude de l'environnement institutionnel et des institutions du marché, à rendre accessibles les informations relatives à l'évolution des marchés, au marché du crédit, aux réglementations et procédures et à réduire, par voie de conséquence, les coûts de transaction liés à la rationalité limitée.

Le facteur d'incertitude examine le rôle de l'environnement institutionnel dans la réduction des incertitudes auxquelles sont confrontées les entreprises, notamment par la promotion de la stabilité et de la prévisibilité des politiques économiques, en particulier concernant l'investissement.

### ***1-5-L'étendue des comportements stratégiques***

Ce déterminant s'intéresse au degré de corruption des fonctionnaires des administrations et à l'étendue des pouvoirs discrétionnaires au sein des institutions du marché. Il s'intéresse aussi à l'effet de ces derniers sur l'imprévisibilité de l'interprétation des réglementations et le manque de transparence dans leur application. Les comportements stratégiques incluent également les attitudes de rétention d'information, que peuvent incarner les fonctionnaires ou agents des administrations et institutions, impliqués dans l'activité des entreprises.

### ***1-6-La définition et la protection des droits de propriété***

Ce facteur se combine avec la perception qu'ont les investisseurs de la capacité des institutions judiciaires, notamment les tribunaux, à protéger leurs droits de propriété et à résoudre leurs conflits.

Il à également trait à la performance des autorités dans l'incitation à la définition des droits de propriété, car l'inexistence de titres de propriété officiels sur les biens, peut inhiber les possibilités d'investissement.

Dans une perspective d'ensemble, notre recherche va se consacrer à vérifier, qu'en effet, ces éléments contribuent à l'accroissement des coûts de transactions au sein de la démarche d'investissement, et qu'en conséquence ils limitent la motivation et la possibilité des entrepreneurs à réaliser les intensions en matière de création et de développement des entreprises. Mais pour y parvenir, une observation des conditions de création d'entreprises s'avère nécessaire. Nous définirons dans ce dernier paragraphe les étapes méthodologiques, que nous suivrons pour repérer et analyser les coûts de transaction contraignant l'activité d'investissement.

## **2-Les grandes orientations de la recherche**

La question principale de la problématique de ce travail fut de relever les coûts de transaction que subissent les entreprises le long de la démarche d'investissement. Une seconde ambition à été mise en avant ; il s'agit d'expliquer leurs sources et d'évaluer leur impact sur l'acte d'investissement. Nous avons passé en revue, à travers le développement théorique présenté dans cette partie, les hypothèses et les facteurs à l'origine des coûts de transaction, reste à les repérer du point de vue des entreprises. Ainsi, nous proposons trois principaux axes d'investigation, à savoir :

- Faire le diagnostic de l'environnement institutionnel des entreprises en Algérie et définir la nature des contraintes à l'investissement. Dans cette étape, notre objectif sera de mettre en avant les caractéristiques du climat des investissements, et de montrer comment elles peuvent être les sources de coûts de transaction. Ce diagnostic prendra pour référence les différents résultats mis en avant par les enquêtes, menées par les institutions internationales dans le cadre du diagnostic de l'environnement des entreprises en Algérie, et du climat des affaires à l'échelle internationale ;
- Analyser par le biais des instruments de la discipline d'O. Williamson, les contraintes pouvant être appréhendées comme coûts de transaction et celles dont les conséquences influencent leur amplification. Une enquête auprès d'un échantillon de chefs d'entreprises sera menée à cette fin, ainsi qu'une observation des conditions encadrant la relation des entrepreneurs avec les institutions impliquées dans l'activité des entreprises.

La démarche d'investissement sera décomposée, dans ce cadre, en un ensemble de transaction (acquisition d'un terrain industriel, de fonds de financement, enregistrement juridique de la création d'entreprises, etc.) afin de suivre les relations de l'entreprise avec l'ensemble des institutions du marché, formelles et informelles, encadrant son activité, et de repérer l'influence des comportements et actions des agents en son sein ;

- Essayer d'évaluer l'impact des coûts de transaction sur les entreprises, en se basant d'une part ; sur leur influence sur l'acte d'investissement (décision de créer ou de développer une entreprise), et d'autre part ; sur les coûts d'opportunité et manque à gagner évalués en termes de délais engendrés par les coûts de transaction. Le choix des critères d'évaluation ainsi retenus, se justifie par le caractère « inachevé » de notre théorie de référence n'ayant pas dressé une méthode d'évaluation des coûts de transaction.

## **Conclusion**

A travers les sections de ce chapitre, nous avons pu conclure qu'une recherche ayant pour thème le poids des coûts de transaction sur l'émergence des entreprises, devait porter sur l'étude de l'environnement institutionnel encadrant l'activité d'investissement. Le contexte institutionnel détermine l'apparition des coûts de transaction et conditionne, par conséquent, la création et le développement des entreprises. L'Etat exerce une influence majeure sur les institutions, notamment par le biais du système législatif et judiciaire, par l'instauration des principes de bonne gouvernance et par la régulation des marchés. Il est donc l'acteur chargé de mettre en place un environnement institutionnel cohérent et efficace en termes d'économie des coûts de transaction.

Nous avons également pu faire la synthèse des déterminants à retenir pour observer les coûts de transaction à l'investissement. Ces déterminants ont trait au fonctionnement des marchés, au cadre législatif et institutionnel de l'investissement, à l'incertitude des politiques économiques, à la gouvernance des institutions et administration, à la disponibilité de l'information et au comportement humain des acteurs économiques impliqués dans la démarche d'investissement. Leur analyse fera l'objet des prochains chapitres de la deuxième partie de ce travail.

## Conclusion de la première partie

Depuis que R. Coase, a mis en avant la notion de coûts de transaction et grâce aux considérables contributions de O. Williamson, un véritable courant théorique articulé à ce concept s'est forgé. En reprenant les coûts de la coordination par le marché, O. Williamson a procédé à l'identification de leurs origines et à la construction du cadre de choix entre la structure centralisé de la firme, le mode intermédiaire des contrats et le système décentralisé du marché.

Dépassant le seul champ d'une théorie de la firme, pour introduire les contrats et les institutions, le raisonnement et la boîte à outil développés par la théorie des coûts de transaction, apparaissent particulièrement efficaces pour aborder d'autres problématiques, d'un aspect plus large que celles avancées initialement pour la compréhension des choix des modes organisationnels. En effet la théorie des coûts de transactions couvrent aujourd'hui de nouvelles perspectives, tels que l'évaluation et l'étude comparative de l'environnement des affaires et de son effet sur la performance économique.

Nous avons pu voir dans les chapitres de cette partie, que l'intensité des coûts de transaction au sein d'une structure de gouvernance, conduit à l'abstinence des acteurs économiques de s'y référer pour supporter leurs transactions. L'objectif dans cette recherche est d'arriver à montrer que l'intensité des coûts de transaction, au sein de l'environnement des entreprises en Algérie, est l'une des raisons pouvant expliquer le niveau d'investissement relativement insuffisant, compte tenu du potentiel du pays. C'est à ce que nous nous consacrerons dans la prochaine partie.

# Partie II

Création, développement des entreprises  
et coûts de transaction en Algérie

---

## Introduction de la deuxième partie

L'Algérie dispose d'un potentiel de croissance conséquent, notamment dans le cadre de l'évolution positive des indicateurs macrocosmiques amorcés durant la décennie 2000. Dans ce contexte, des efforts de soutien à l'investissement privé sont entrepris et se sont soldés par un dynamisme effectif. Néanmoins, les résultats restent modestes, compte tenu de la tendance de ce dernier vers les activités de distribution, transport et autres secteurs à faible valeur ajoutée, au détriment de l'industrie manufacturière dont le développement pourrait garantir une plus grande diversification du PIB, des exportations et une moindre vulnérabilité de l'économie nationale aux chocs extérieurs.

L'analyse par la nouvelle économie institutionnelle des coûts de transaction, soutient que le ralentissement de l'activité des entreprises, et leur engouement pour les investissements redéployables, sont inhérents à l'augmentation des coûts de fonctionnement du système économique. L'argument est que les activités à faible intensité technologique, c'est-à-dire les activités non industrielles, sont moins exigeantes en termes de qualité institutionnelle, que celles à forte intensité technologique qui caractérisent les activités industrielles. Mais l'investissement dans les activités redéployables est incapable de soutenir la performance économique à long terme. Alors, l'écart entre la performance potentielle et la compétitivité réelle de l'économie nationale peut-il trouver une justification dans cet argument ? Peut-on conclure que la contrainte des coûts de transactions, certes entravant la création et le développement des entreprises, en particulier dans le secteur industriel, est l'une des raisons du retard de croissance marquée par l'Algérie, malgré sa performance macroéconomique ?

Les coûts de transactions ont pour principales origines le disfonctionnement des marchés, le comportement humain et l'inefficacité de l'environnement institutionnel. Concernant la question des investissements, la théorie des coûts de transactions insère l'entreprise, vecteur de croissance et de création d'emploi, au cœur de l'économie du développement. Elle souligne, plus généralement, la corrélation qui existe entre la réduction des coûts du fonctionnement du système économique et la création d'entreprises et l'amélioration du bien être de la collectivité toute entière.

La présente recherche s'identifie largement dans cet enchaînement car son objectif est de montrer comment les coûts de transaction constituent un facteur de blocage à l'investissement en Algérie. Quelles sont les caractéristiques de l'environnement institutionnel des entreprises en Algérie ? Est-il un facteur d'incitation à l'émergence de l'entrepreneuriat, ou bien au contraire un facteur de blocage ? S'il n'est pas favorable, alors quels sont les coûts de transactions qu'il recèle ? Et comment appréhender leur impact sur l'acte d'investissement ? Essayer d'apporter des réponses à ces questions sera notre objectif dans cette deuxième partie.

Les rapports des institutions internationales évaluent, grâce à un jeu de critères, les conditions de création et de développement des entreprises. La nouvelle économie institutionnelle retient l'efficacité du cadre institutionnel, comme un préalable à la réussite de tout acte économique efficace. En Algérie, les réformes semblent afficher un retard sur le plan institutionnel ; ce qui expliquerait un niveau élevé des coûts de transaction et une réduction de la compétitivité des entreprises. En effet, tant sur le classement « Doing Business » relatif au climat des affaires, que sur celui du « Forum économique mondial », évaluant la compétitivité globale des nations, l'Algérie occupe une position défavorable. Cette situation est d'autant plus problématique que le cadre macroéconomique est excellent.

Cette partie sera consacrée à la présentation du contexte institutionnel de l'investissement en Algérie et à l'analyse des coûts de transaction comme une conséquence directe de son inadaptation aux conditions de promotion de l'entreprise. Les caractéristiques générales de l'environnement des entreprises seront traitées dans le troisième chapitre, conçu comme une introduction au dernier chapitre. Le quatrième portera sur l'examen des contraintes de coûts de transaction, notamment à partir des résultats de l'enquête menée auprès d'un échantillon d'entreprises, actives en Algérie. Nous tenterons également une estimation des coûts de transaction en termes de manque à gagner et de coûts d'opportunité supportés par les entreprises enquêtées.

# Chapitre 3

L'environnement des entreprises  
en Algérie

## **Introduction**

L'environnement institutionnel par ses institutions et leur coordination, fixe les conditions d'activité des entreprises. La cohésion de l'action de l'ensemble des acteurs et des segments de l'économie incite à l'émergence des investissements et contribue à la création du bien être en diminuant les coûts de transaction. Dans le cas contraire, il devient une source de dysfonctionnements des marchés et d'augmentation des coûts de transaction.

Afin de libérer le potentiel d'investissement propre à chaque pays, et de soutenir son développement, des études sur le climat de l'investissement permettent de repérer la nature et les sources des contraintes au développement des entreprises. Le diagnostic pour l'Algérie indique la nécessité de l'amélioration des conditions de l'environnement des affaires afin de stimuler la croissance économique.

En effet, le climat des investissements en Algérie pèse lourdement sur la capacité des entreprises à renverser la forte dépendance de l'économie nationale à l'égard des prix pétroliers, et ce, malgré la macroéconomie conjoncturellement très favorable. L'étude du cadre institutionnel, encadrant l'activité des entreprises, nous aidera certainement à comprendre les origines d'un tel paradoxe.

Notre objectif, dans ce chapitre scindé en deux sections, consiste donner un aperçu des caractéristiques de l'environnement des entreprises en Algérie. Dans la première section, nous procéderons à une présentation des transformations des conditions de l'environnement institutionnel en Algérie et de son impact sur la concrétisation du potentiel d'investissement. La seconde sera consacrée au diagnostic général du climat des investissements.

## Section 1 : Enjeux de l'amélioration des conditions générales de création et développement des entreprises en Algérie

Depuis son accession à l'indépendance à la fin des années 80, l'économie algérienne s'est forgée sur les principes du modèle socialiste, fondé sur la propriété publique et la gestion centralisée<sup>(\*)</sup>. A partir de la fin des années 1980, la tendance se renverse, à l'instar de tous les pays socialistes, en faveur de l'économie de marché.

L'effondrement du marché pétrolier en 1986, affecte sensiblement l'état de l'économie nationale. La balance des comptes qui se détériore fortement, conduit à une diminution des avoirs extérieurs et à une accentuation de l'étranglement financier. La forte contrainte des ressources externes accélère la formulation d'un cadre conceptuel, prémisse aux programmes de réforme économique. En 1989, les pouvoirs publics décident alors de lancer les réformes structurelles. La constitution de 1989 annonce ce changement et lève, relativement, les barrières à la libéralisation économique<sup>(\*\*)</sup>.

Deux grandes vagues de réformes économiques et institutionnelles ont été conduites. La première a été menée durant la décennie 1990<sup>(1\*\*\*)</sup> et la seconde, dite de deuxième génération, est entreprise durant années 2000. Les réformes des années 90

---

\* Le modèle de développement, mis en place à partir de 1965 se fonde, comme en Union Soviétique, sur une gestion centralisée. Les différents plans nationaux, lancés à partir de la fin des années 60, étaient envisagés sur les principes de la planification centralisée laquelle octroyait à l'Etat les rôles de premier investisseur, de premier banquier et de premier employeur. Dans ce contexte d'interventionnisme étatique majeur, le premier code des investissements, porté par la **loi n° 63-276 du 26/07/1963** (remplacé par **l'ordonnance n° 66-284 du 15/09/19**, puis par la **loi n° 82-11 du 21/08/1982** et la **loi n° 88-25 du 12/07/198**) est promulgué avec pour objet, la restriction de l'investissement à la volonté du secteur public. La Commission Nationale d'Investissement détenait un contrôle total sur tous les projets d'investissement et le capital privé, tant national qu'étranger, était strictement surveillé.

\*\* La réforme profonde de l'économie algérienne dans le cadre de la transition vers l'économie de marché, portait principalement sur le recul de l'intervention de l'Etat, notamment par la privatisation du secteur public, l'ouverture du commerce extérieur et la liberté des prix. Ces réformes ont été initialement engagées par les pouvoirs publics algériens, puis adossées au programme d'ajustement structurel, signé avec le FMI (troisième accord stand-by en 1994, suivi de l'accord sur le moyen terme, dit de facilitation de financement élargie, de 1995 à 1998).

\*\*\* De nouvelles règles, en conformité avec le nouveau contexte, sont annoncées à partir de 1990. La **loi n° 90-10 du 10/04/1990 relative à la monnaie et au crédit** est considérée comme le premier signe d'ouverture de l'Algérie à l'investissement privé étranger. Elle met en place un Conseil de la Monnaie et du Crédit, chargé du traitement des dossiers d'investissement présentés par les non résidents. Le code des investissements, est revu en faveur du secteur privé en 1993. La promulgation du quatrième code des investissements (**le décret législatif n° 93-12 du 5/10/1993**) a prononcé effectivement cette ouverture ; l'article 3 du décret évoque explicitement que « les investissements sont réalisés librement, sous réserve de la législation et de la réglementation, relatives aux activités réglementées... » 1. Ce projet de loi abolit les principes antérieurement adoptés, en matière d'investissement et annonce de nouveaux fondements pour la promotion de l'investissement privé.

visaient la reconfiguration structurelle du système économique. Celles de deuxième génération sont envisagées pour assainir le climat des investissements afin d'améliorer la compétitivité des entreprises ; la finalité étant l'insertion de l'Algérie dans l'économie mondiale.

La volonté des pouvoirs publics à promouvoir l'investissement privé s'est concrétisée au plan institutionnel, à travers l'adoption du code des investissements de 2001<sup>(1\*)</sup>. Les principaux axes de la politique d'investissement, ainsi tracés, portent sur la consécration législative de l'ouverture au secteur privé, et sur une politique fiscale de soutien à l'investissement. Cette perspective est certes, avantageuse au développement des entreprises, d'autant plus que quelques chantiers des réformes ont considérablement progressé entre 2000 et 2005. Il convient de noter la simplification de la procédure de création d'entreprise et la modernisation du Centre National du Registre de Commerce (CNRC), l'amélioration des infrastructures, la modernisation des systèmes de paiement des

---

\* Le cinquième code des investissements, est promulgué dans le cadre de *l'ordonnance n° 01-03 du 20/08/2001*, modifiée et complétée par *l'ordonnance n° 06-08 du 15/07/2006* et *l'ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009*. L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 consacre la liberté d'investir en Algérie et l'égalité absolue entre l'investissement national et étranger. Elle apporte un ensemble de mesures, ayant pour finalité la facilitation des conditions de création des entreprises et le développement des potentialités d'investissement. L'ordonnance annonce (L'ordonnance n° 01-03 du Aouel Djoumada Ethania 1422 correspondant au 20 Aout 2001 relative au développement de l'investissement, JORA n°47) :

- Le remplacement de l'agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements (APSI) par l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI). Cette agence est chargée de fournir les documents administratifs nécessaires à la réalisation des investissements, ainsi que de la notification des décisions d'octroi d'avantages. Il est porté que l'agence, dispose de structures décentralisées au niveau local ; les guichets uniques décentralisés (GUD)
- Le droit de recours des investisseurs en cas de non réponse ou de contestation des décisions de l'ANDI
- La création auprès du chef du gouvernement du conseil national d'investissement CNI chargé, entre autres, de proposer et prioriser les stratégies d'investissement
- L'introduction d'un régime d'octroi d'avantages pour toutes créations, extensions, réhabilitations ou restructurations réalisées par une personne morale dans les activités économiques de production de biens et services, à l'exclusion du commerce. Le régime bénéficie aussi bien aux résidents qu'aux non résidents et répond au principe selon lequel, plus l'intérêt de l'investissement, pour l'économie nationale est important, plus les avantages accordés, seront significatifs. Les avantages sont accordés selon les principes du régime général et du régime dérogatoire. Ils portent principalement sur différentes exonérations et franchises de taxes et impôts. Les conditions d'accès à ces avantages, sont fixées par le conseil national de l'investissement (CNI).

L'Ordonnance n° 06-08 du 19 Joumada Ethania 1427 correspondant au 15 juillet 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement. JORA n°47. En ce qui concerne l'activité de l'ANDI, dans le cadre des dispositifs particuliers applicables aux investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale, l'agence dispose d'un délai de l'ordre de :

- Soixante-douze (72) heures au lieu de trente jours (30) précédemment, à compter de la date de dépôt de la demande d'avantage, pour la délivrance de la décision d'octroi d'avantages prévus au titre de la réalisation ;
- Dix (10) jours, à compter de la date de demande d'avantages, pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de l'exploitation.
- En ce qui est du droit de recours, la présente ordonnance complète la précédente et avise que les investisseurs s'estimant lésés, au titre du bénéfice des avantages, ainsi que ceux faisant l'objet d'une procédure de retrait, disposent d'un droit de recours. Le recours doit :
  - Etre exercé dans les quinze (15) jours qui suivent la notification de l'acte objet de la contestation ou du silence de l'administration ou de l'organisme concernés pendant les quinze (15) jours à compter de sa saisine.
  - Etre exercé auprès d'une commission dont la composition, l'organisation et le fonctionnement sont fixés par voie réglementaire.

La commission statue dans un délai d'un (1) mois, sa décision est opposable à l'administration ou à l'organisme concerné par le recours.

En ce qui concerne l'octroi des avantages, l'ordonnance en question, introduit des modifications, notamment en termes de réalisation et d'entrée en exploitation des projets d'investissements.

L'ordonnance n°09-01 du 22 juillet 2009 (l'Ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009) a introduit un ensemble de modifications en ce qui concerne l'investissement étranger, les dispositions relatives aux procédures et l'octroi des avantages.

banques, la mise en place de nouveaux instruments de soutien au financement des PME tel que le FGAR et la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement « CGCI-PME »<sup>1</sup>, etc.

Ces deux mécanismes de garantie, mis en œuvre respectivement en 2004 et 2006, ont permis de réaliser des résultats non négligeables :

- à fin 2009, le FGAR a octroyé 387 garanties, dont 247 qui lui sont propres et 138 adossés au programme (MEDA), pour un montant total de près de 10 milliards de DA, pouvant générer 22 404 emplois<sup>2</sup> ;
- la CGCI-PME, a délivré, à la date du 31/12/2009, 461 garanties financières aux établissements de crédits partenaires. Ces garanties participent à la création de 4110 emplois<sup>3</sup>.

L'accroissement de l'efficacité de l'intermédiation financière, repose sur l'amélioration de l'offre de financement des banques par la mise en place du cadre réglementaire, portant un dispositif concernant la société de capital investissement (loi n° 06-11 du 24/12/2006). Cette loi procure à la Financière Algéro-Européenne de Participations (FINALEP), seul instrument de capital investissement présent au sein du paysage financier algérien, un cadre légal et spécifique et un régime fiscal approprié. La (FINALEP) a été créée en 1991 et a démarré son activité dès 1995 sans qu'un cadre réglementaire spécifique à cette activité ne soit mis en place. Le redéploiement de 2006 est attendu pour lever cette contrainte et inciter le capital risque à assouplir la contrainte financière des entreprises en Algérie.<sup>4</sup>

Dans le cadre de la promotion de la micro-entreprise, d'autres dispositifs de soutien à la création d'entreprises, sont mis en place. Outre le dispositif ANSEJ, il s'agit de la CNAC et l'ANGEM chargées d'accompagner les projets d'investissements, au moyen des prêts bonifiés et d'exonérations fiscales<sup>(\*)</sup>.

Ces trois dispositifs ont été créés brandissant un système d'aides financières et/ou de bonification sur les taux d'intérêts appliqués aux crédits d'investissement. En fin 2009, l'ANSEJ affiche un bilan de financement de création de 105 300 projets générant 298 188

---

1 Banque Mondiale, « **Evaluation du climat de l'investissement en Algérie : Améliorer l'environnement de l'entreprise algérienne pour une croissance soutenue et créatrice d'emploi** », document, janvier 2006, p.8.

2 Source : statistique du ministère de la PME et de l'artisanat pour 2009.

3 Ibid.

4 MAEP, **Rapport sur l'Etat de mise en Œuvre du programme d'Action national en matière de gouvernance**, rapport, novembre 2008, p. 121.

\* Voir : **annexe n° 03** pour plus de précision sur les conditions de mise en place de l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM, ainsi que de leurs différents rôles.

emplois, l'ANGEM a financé la création de 145 614 projets, pour un montant de 4.5 milliards de DA.<sup>1</sup>

Ces réformes, adossées à un contexte macroéconomique très favorable, ont produit des améliorations considérables. Néanmoins, comme nous le verrons dans les prochains paragraphes, un considérable potentiel d'investissement reste inexploité, notamment en matière d'industrie.

### **I-Aperçu de l'évolution positive des indicateurs macroéconomiques**

En effet, L'évolution récente de la conjoncture internationale en matière de prix des hydrocarbures, a été très bénéfique pour l'Algérie (\*\*). Les réserves totales du pays s'estiment à plus 138 milliards de dollars en 2008, alors qu'elles ne dépassaient pas le seuil de 4.4 milliards de dollars en 1999. La hausse des du cours pétrole a permis la mise en œuvre d'une robuste stratégie de gestion de la dette. Le remboursement par anticipation ramène les indicateurs à des niveaux soutenables.

En 2008, le montant de la dette extérieure est réduit à 4 milliards de dollars, alors qu'il était de plus de 22 milliards de dollars en 2001. L'inflation est maitrisée et tire à la baisse. Grâce à la politique monétaire entreprise par la banque d'Algérie depuis 2002, le taux d'inflation affiche une moyenne de 3% entre 2001 et 2008. (Voir Tableau n° 05)

---

1 Source : statistiques du ministère de la PME et de l'Artisanat pour 2009.

\*\* Le baril de pétrole a atteint les 100 dollars en 2008, en doublant deux fois depuis 2001.

Tableau 5 : Evolution des indicateurs macroéconomiques

Années	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Solde courant en % du PIB	12.8	7.7	13.0	13.1	20.7	25.0	22.6	20.0
Les réserves totales en Mds USD	17.96	23.11	32.9	43.1	56.3	77.8	113	138.9
La dette extérieure en Mds USD	22.70	22.64	23.35	21.82	17.19	5.60	5.57	4.00
service de la dette/PIB	18.7	18.7	16.8	16.0	8.0	23.6	1.1	0.9
Prix du baril en USD	24.85	25.24	29.03	38.66	54.64	65.85	74.5	99
IPC	4.2	1.4	2.6	3.5	1.6	2.5	3.6	4.5
Produit intérieur brut global en Mds USD	54.8	57.1	68	85	103	114.8	135	162.9
PIB HH en Mds USD	36	38	44	53	55	60.3	74.4	89.6
Taux de croissance en % du PIB	2.6	4.0	6.9	5.2	5.3	1.8	3.7	4.4

Source : Conçu à partir des différents rapports de la banque d'Algérie, du FMI et de l'ONS

Cette performance a permis d'amorcer une reprise de la croissance économique, qui évolue au rythme moyen annuel de 4% sur la période de 1998-2008. Elle s'est également accompagnée d'un dynamisme des entreprises privées et d'un plus grand flux entrant d'IDE. En effet, en 2008 les es PME privées ont généré 80% des emplois créés par l'ensemble des PME. En 2009 ce taux est de 77.60 %<sup>1</sup>.

## II- L'industrie dans la croissance économique

### 1-Croissance tirée par les hydrocarbures

La croissance positive du PIB continue cependant, à être le fait du secteur des hydrocarbures. Ce dernier y contribue à hauteur de 45.9% en 2007 et représente en 2008, 98% des exportations, 75% des revenus fiscaux et 45% du PIB. Les PME privées présentent des structures peu développées, et la présence des entreprises étrangères ne stimule toujours pas de manière significative les transferts des technologies et de savoirs faire. (voir Tableau 06)

<sup>1</sup> Site de la PME et de l'artisanat [www.pme.artisanat.com](http://www.pme.artisanat.com)

Tableau 6 : Répartition sectorielle du PIB en %

Années	2004	2005	2006	2007
Hydrocarbures	37.9	44.7	46.0	45.9
Agriculture	9.4	7.7	8.0	17.6
Industrie hors hydrocarbures	6.2	5.3	5.0	5.0
BTPH	8.3	7.5	8.0	8.0
Services marchands	21.1	19.6	20.0	20.1
Services des AP	9.9	8.5	8.0	8.0
DD et TVA	7.3	6.6	5.0	5.4

Source : Conçu à partir des différents rapports du FMI et de l'ONS

La part du secteur hors hydrocarbures, demeure insuffisante pour diminuer la vulnérabilité aux fluctuations des cours pétroliers. La contribution de l'industrie hors hydrocarbures au PIB varie entre 6.2% en 2004 et 5% e 2007. Cette progression est insuffisante pour espérer un renversement de la répartition sectorielle du PIB, ou encore pour retrouver le poids de l'industrie dans le PIB durant la moitié de la décennie 1980, qui était d'environ 15%. Ceci nécessiterait une croissance du secteur industriel manufacturier de plus de 10.3% au cours des prochaines années à venir<sup>1</sup>. La situation est préoccupante sachant que ce secteur est indispensable pour s'intégrer dans la zone euro-méditerranéenne, et adhérer à l'OMC

Tableau 7 : Evolution du taux de croissance hors hydrocarbure

Années	2005	2006	2007	2008
Taux de croissance hors hydrocarbures	4.7	5.6	6.3	6.5
Taux de croissance du secteur du BTP	7.1	11.6	9.8	9.4
Taux de croissance du secteur des services	5.6	6.5	6.8	7.4
Taux de croissance du secteur de l'Agriculture	1.9	4.9	5.0	4.0
Taux de croissance du secteur de l'industrie hors hydrocarbures	2.5	2.8	0.8	3.4

Source : Conçu à partir des données de l'ONS et FMI.

Le taux de croissance du PIB hors hydrocarbure s'élève à 4.7% en 2005, et atteint 6.5% en 2008. Cette évolution est largement impulsée par le secteur du bâtiment et des travaux publics, présentant un taux de croissance de 11.6%, 9.8% et 9.4%, en 2006, 2007 et

1 Y. Benabdallah, « L'économie Algérienne entre réforme et ouverture : quelle priorité ? », colloque : enjeux économiques sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du proche orient, Rabat/Maroc le 19 et 20 octobre 2007, p. 3.

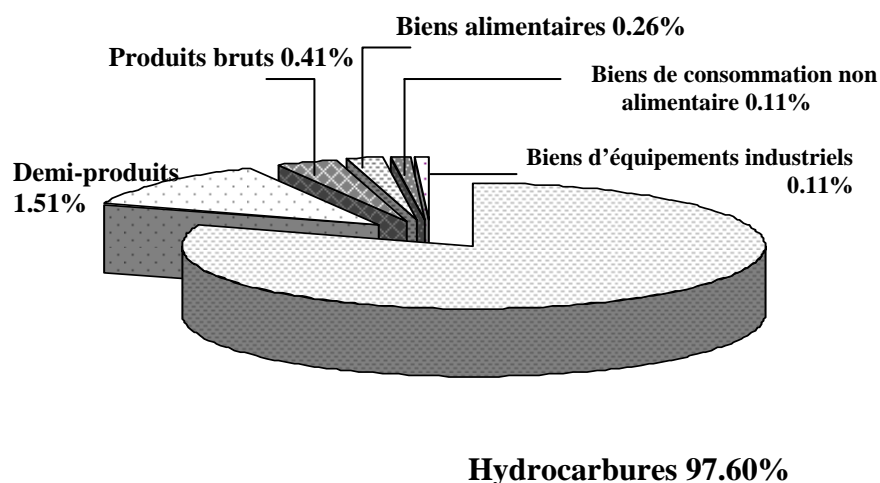
2008, respectivement, et par le secteur des services avec un taux de 7.4% en 2008. Il convient de souligner que la croissance du secteur du BTP est, elle-même, le produit de la dépense de l'investissement engagé par les pouvoirs publics, notamment dans le cadre des investissements d'infrastructures et qui repose sur les revenus des hydrocarbures. Le secteur de l'industrie, susceptible de fonder une croissance sur le long terme, croit de façon irrégulière et ne dépasse pas le taux annuel moyen de 2.5% entre 2005 et 2008.

Le faible rendement de l'industrie est largement rendu par l'orientation des entreprises vers les activités à faible valeur ajoutée, par la faible diversification des exportations algériennes et par sa contribution insuffisante à la création d'emplois.

## 2-Faible diversification des exportations

Les exportations des hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel des ventes de l'Algérie à l'étranger. Durant l'année 2009, la part des exportations en hydrocarbures est de 97,6% du volume global des exportations, soit une valeur de 42.7 milliards USD. Les exportations hors hydrocarbures sont marginales avec seulement 2,4% de la valeur globale des exportations, soit l'équivalent de 1,05 milliard USD<sup>(1\*)</sup>.

**Graphe 1 : Répartition des exportations de l'Algérie en 2009**



Source : Conçu à partir des données du CNIS

\* Quant aux principaux produits hors hydrocarbures exportés, ils sont constitués essentiellement par : le groupe « demi-produits » qui représente une part de 1,51% des exportations, soit l'équivalent de 659 millions de dollars, le groupe des « produits bruts » vient en seconde position avec une part de 0,41%, soit 178 millions de dollars, suivi par le groupe des « biens alimentaires » avec une part de 0,26%, soit en valeurs absolues 114 millions dollars, et enfin les groupes des « biens de consommation non alimentaire » et « biens d'équipements industriels », avec une part identique de 0,11 %.

### 3- Contribution du secteur industriel à la création d'emploi

L'examen des statistiques de l'emploi révèle un taux de chômage à la baisse. En effet, en 2009, il est de l'ordre de 10.2%, avec deux tiers de la masse salariale activant dans le secteur privé ou mixte, et un tiers dans le secteur public. L'absorption du chômage est notable, sachant que le taux de chômage variait entre 25 et 30% au début des années 2000. Néanmoins, le chômage chez les jeunes persiste ; 73.4% des sans emploi sont âgés de moins de 30 ans. Et les progrès constatés sont, dans une large mesure, le résultat des interventions des pouvoirs publics à travers les programmes sociaux de recrutement des jeunes diplômés, d'où, par ailleurs, la nature temporaire des emplois créés, avec un taux de 32.5% d'emplois temporaires contre 33.19% de postes permanents et 29.2% de main d'œuvre indépendante. La répartition des emplois par secteurs d'activité montre que le secteur tertiaire emploie 56.1% de la population active, le secteur du bâtiment et des travaux publics 18.1%, l'agriculture 13.1%, et le secteur de l'industrie arrive en dernier avec seulement 12.6% de main d'œuvre employée.<sup>1</sup>

La relance du secteur à forte valeur ajoutée, est primordiale pour la création d'emploi à long terme, mais elle semble être profondément conditionnée par l'état du climat des investissements peu incitatifs au développement des entreprises. L'investissement promu pour soutenir la croissance du pays, présente aujourd'hui, un tissu d'entreprises orienté vers les secteurs des produits non échangeables, moins tributaires des conditions de l'environnement institutionnel, et dominé par l'entreprise de moins de 10 salariés.

### 4- Orientation du secteur des entreprises vers les activités à faible valeur ajoutée

Le système d'information statistique national ne facilite pas la collecte des informations relatives au secteur des entreprises en Algérie. Néanmoins, les bases de données du Centre National du Registre de Commerce et du ministère de la PME permettent d'avoir une vue d'ensemble sur la répartition sectorielle et le statut des entreprises.

Les statistiques du CNRC pour 2009, montrent que 49% des entreprises sont inscrites dans les activités commerciales et 32% dans les activités de services<sup>2</sup>. La répartition des PME

---

1 Source : statistiques de l'ONS pour 2009.

2 Voir **annexe 05** pour la répartition des entreprises inscrites au CNRC par secteur d'activité.

affiche la part dominante du secteur des services (46.10%) et du BTP (35.38%), comparée à celle des PME opérant dans l'industrie, qui ne dépassent pas 17.25%.<sup>1</sup>

**Tableau 8: Répartition des PME privées par secteurs d'activité (personnes morales)**

	Nombre	%
Secteur des Services (dont transport, commerce, hôtellerie)	159 444	46.10%
BTP	122 238	35.38%
Industrie	59 670	17.25%
Agriculture et pêche	3 642	1.05%
Services liés aux industries	908	0.26%
<b>Total</b>	<b>345 902</b>	<b>100%</b>

**Source :** Conçu à partir des statistiques disponibles sur le site de la PME et de l'artisanat pour 2009

Concernant le statut des entreprises, les données du ministère de la PME et de l'artisanat, permettent de relever la domination de la micro-entreprise. En 2009, 95.35% des entreprises, ont un effectif ne dépassant pas 9 salariés. Cette répartition étant similaire à celle de 2008 et 2007 (voir tableau N°9), renseigne sur le rythme de croissance des entreprises algériennes et sur leurs incitations à adopter des stratégies de croissance.

**Tableau 9 : Evolution de la structure des PME privées par nombre de salariés (2007-2009) en (%)**

	2007	2008	2009
Très petites entreprises de 1 à 9 salariés	95.33%	96.15%	95.35%
Petites et moyennes entreprises de 10 salariés	4.67%	3.85%	4.65%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Source :** Conçu à partir des statistiques disponibles sur le site de la PME et de l'artisanat

En synthèse, nous pouvons constater que la tendance positive actuelle des indicateurs macroéconomiques n'arrive toujours pas à dynamiser l'investissement, en particulier dans l'industrie. La nouvelle économie institutionnelle explique cette situation par les retards de transition vers l'économie de marché, et par le renversement du déroulement des réformes économiques et institutionnelles, susceptible de se produire dans les économies en transition. L'idée est que l'ouverture de l'économie à l'investissement privé et au marché

<sup>1</sup>Direction des systèmes d'information et des statistiques, « Bulletin d'information statistique N° 16, indicateurs année 2009 », rapport, Ministère de la PME et de l'Artisanat.

extérieur sans une adaptation préalable (ou parallèle) du contexte institutionnelle, conduit aux dysfonctionnements des marchés, aux problèmes de gouvernance, à l'inefficacité des institutions, et en dernier recours à la montée des coûts de transaction au sein de l'environnement des entreprises.

Plusieurs mesures, constituant en fait les règles du jeu (conditions institutionnelles) nécessaires au fonctionnement de l'économie de marché, fraîchement instaurée en Algérie, et au développement du secteur privé, auraient dû intervenir en parallèle aux actions de retrait du secteur public et d'ouverture de l'économie. Il s'agit entre autres mesures de :

- La réforme profonde de l'administration afin de réduire la culture de la centralisation et des contrôles excessifs, et anticiper les problèmes bureaucratiques, par la simplification des procédures et démarches relatives à l'investissement ;
- La modernisation des administrations publiques, impliquées dans l'activité des entreprises, tels l'administration des impôts, etc ;
- La promotion des principes de la bonne gouvernance, notamment en matière de juridiction commerciale, de définition et de protection des droits de propriété, et la mise en place, d'un cadre juridique et institutionnel, capable d'instaurer les règles de la concurrence du système des prix ;
- La mise en place d'un marché foncier transparent et l'amélioration de l'offre des terrains industriels ;
- L'amélioration du fonctionnement du marché bancaire et financier, en vue de permettre aux entreprises, d'acquérir des fonds de financement. Il est question d'améliorer l'infrastructure bancaire, de diversifier les instruments de financement des entreprises, de mettre en place des banques d'investissements, d'introduire des méthodes modernes de gestion des crédits, en alternative aux méthodes centralisées, héritées du régime planifié, etc.
- La mise en place d'un cadre institutionnel unifié et coordonné, chargé de l'investissement et de l'industrie, etc.

Comment ces retards d'adaptation du cadre institutionnel influencent-ils l'état de l'investissement en Algérie ? La réponse à cette question nous amène à nous interroger sur la qualité de l'environnement institutionnel des entreprises.

Afin d'éclairer ces questionnements, nous nous sommes référé principalement aux rating international de «Doing Business» (\*), «la compétitivité globale»(\*\*) du «Forum Economique mondial» et notre propre enquête réalisée sur le terrain. Les données recueillies semblent converger vers une situation peu favorable aux entreprises. C'est ce que nous développerons dans les prochains paragraphes.

---

\* Les rapports « Doing Business » sont édités par la Banque Mondiale et la Société financière internationale. Ils se présentent sous forme d'une série de rapports annuels, portant sur les réglementations, qui facilitent et/ ou compliquent la pratique des affaires. Les rapports présentent des indicateurs quantitatifs sur la réglementation des entreprises et la protection des droits de propriété, qui permettent de faire des comparaisons dans l'espace, entre plus de 170 pays, et dans le temps. Doing Business, fournit une évaluation chiffrée des réglementations, qui s'appliquent aux petites et moyennes entreprises dans différents domaines. Les réglementations, ayant une incidence sur dix stades de la vie d'une entreprise sont évaluées. Doing Business, du fait qu'il étudie certains aspects essentiels des systèmes réglementaires, s'est avéré utile pour les comparaisons avec un point de référence. Doing Business utilise les données recueillies de deux façons : il présente des indicateurs « absolus » pour chaque pays dans chacun des dix domaines de réglementation étudiés, et il établit un classement des pays ; général et en fonction de chaque indicateur. Un bon classement Doing Business est généralement associé avec une bonne performance économique. Les pays classés, parmi les vingt premiers de la liste, sont ceux qui ont un revenu par habitant élevé, une forte productivité et un système de réglementation performant et très sophistiqué.

\*\* Les indicateurs retenus par le rapport du Forum Economique Mondial, dans le cadre de la comparaison des nations par rapport à la compétitivité globale, se réfèrent à des déterminants variés et complexes, de nature micro-économiques et macro-économiques. Il s'agit, entre autres facteurs, des investissements en infrastructure, les progrès technologiques, la stabilité macroéconomiques, transparence et efficacité des institutions, taille des marchés et tous les facteurs déterminants le niveau de productivité des pays. Ces facteurs renseignent, dans leur ensemble, sur la capacité des pays à attirer l'investissement étranger, vecteur essentiel du développement économique. L'indice global de compétitivité est composé de 113 variables dont les deux tiers (79) sont le fruit d'enquêtes d'opinion pilotées par le forum et un tiers (33) fourni par les organismes internationaux.

## Section 2 : Evaluation du climat des investissements en Algérie

Les caractéristiques du climat des investissements seront exposées, en premier lieu, par référence aux études du Forum économique Mondial. Les conclusions du rapport annuel « Doing Business » seront mises en exergue en second lieu. Puis nous reviendrons, dans les derniers paragraphes de cette section, sur la nature et le classement des contraintes à l'investissement du point de vue des entreprises enquêtées.

### I-Compétitivité globale de l'Algérie : performance macro-économique et contre performance institutionnelle

Le rapport sur la compétitivité globale établit un classement des différents pays, selon leur potentiel de développement et de croissance durable. Pour l'année 2009-2010<sup>1</sup>, l'Algérie est à la 83<sup>e</sup> place sur 133 pays enquêtés, avec un score de 3.9 sur une échelle de 7 points. A cette position, elle avance de 15 places par rapport à 2008-2009<sup>2</sup> et recule de 2 places par rapport à 2007-2008<sup>3</sup>.

Malgré les progrès affichés, la compétitivité du pays reste en deçà de la performance de ses voisins ; Cela l'est d'autant si on tient compte de sa situation macroéconomique. En effet, l'analyse détaillée du rapport sur la compétitivité globale 2009-2010 fait apparaître que l'amélioration de la position de l'Algérie n'est due qu'à sa stabilité macroéconomique ; induite par le remboursement par anticipation de la dette publique, la gestion prudente des réserves de change et la maîtrise de l'inflation. Ces actions ont permis au pays de se prémunir des effets de la crise financière internationale. Les institutions, l'efficacité et la sophistication des marchés, notamment le marché financier, semblent être les piliers compromettant sa compétitivité.

#### 1-Classement de l'Algérie dans le monde par rapport à la compétitivité globale pour l'année 2009-2010

En Afrique, l'Algérie (83<sup>e</sup>) est surclassée par la Tunisie qui s'accapare de la 40<sup>e</sup> place, par l'Afrique du Sud (45<sup>e</sup>), l'Egypte (70<sup>e</sup>) et le Maroc (73<sup>e</sup>) (voir graphique n°02).

---

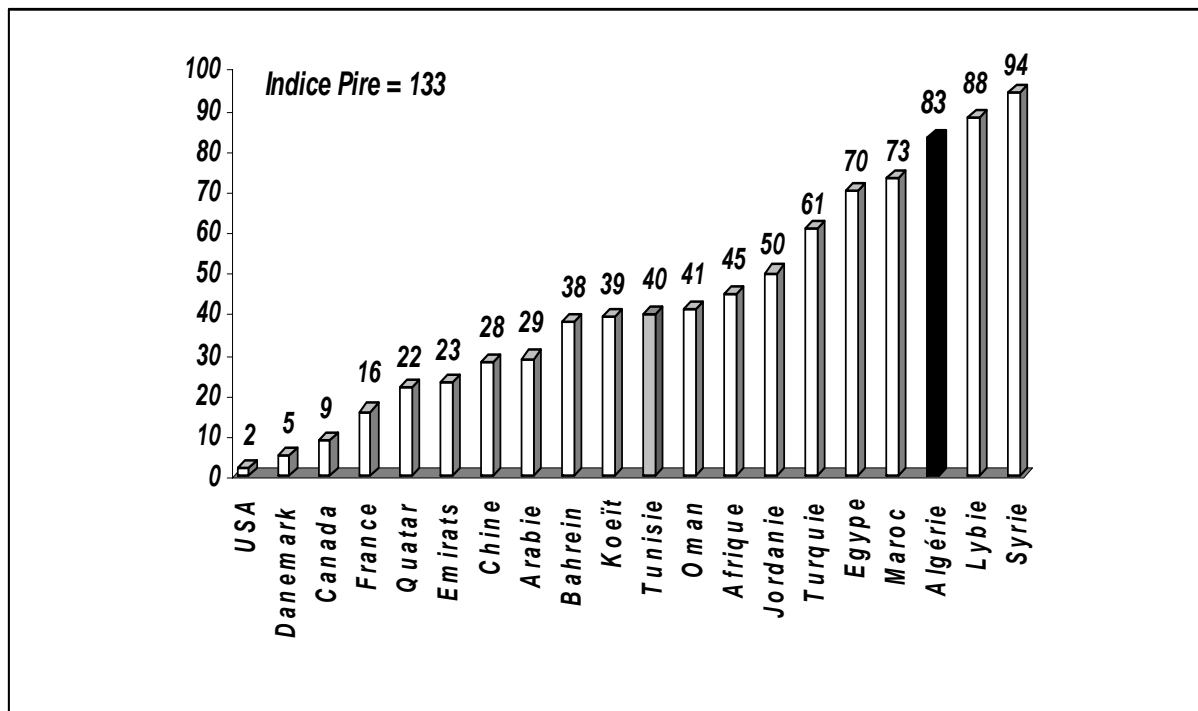
1 World Economic Forum, « **The Global Competitiveness Report 2009-2010** », Rapport, Suisse 2009.

2 World Economic Forum, « **The Global Competitiveness Report 2008-2009** », Rapport, Suisse 2008.

3 World Economic Forum, « **The Global Competitiveness Report 2007-2008** », Rapport, Suisse 2007.

4 World Economic Forum, « **The Global Competitiveness Report 2009-2010** », Rapport, Suisse 2009.

Graph 2 : Classement de l'Algérie par rapport à la compétitivité globale 2009-2010



Source: Conçu à partir du Global Competitiveness Report 2009-2010

Dans le monde arabe, l'Algérie vient après l'Etat de Qatar (22<sup>e</sup>), les Emirats arabes unis (23<sup>e</sup>), l'Arabie Saoudite (28<sup>e</sup>), l'Etat de Bahreïn (38<sup>e</sup>), le Koweït (39<sup>e</sup>), Oman (41<sup>e</sup>) et la Jordanie (50<sup>e</sup>). La Syrie (94<sup>e</sup>) occupe une place plus défavorable que celle de l'Algérie.

Dans la zone euro, et plus globalement, par rapport aux pays émergents Sud Asiatiques et d'Amérique Latine, il faut noter que l'Algérie, arrive également derrière la Corée (19<sup>e</sup>), la Chine (29<sup>e</sup>), le Chili (30<sup>e</sup>), le Portugal (43<sup>e</sup>), la Pologne (46<sup>e</sup>), l'Italie (48<sup>e</sup>), l'Inde (49<sup>e</sup>), le Brésil (56<sup>e</sup>), la Hongrie (58<sup>e</sup>), la Turquie (61<sup>e</sup>), la Roumanie (64<sup>e</sup>) et la Grèce (71<sup>e</sup>).

## 2-La position de l'Algérie indexée à l'inefficience des marchés et des institutions

Le rapport du Forum Economique Mondial est élaboré sur la base de dix (10) critères qualitatifs et quantitatifs dénommés « piliers ». Il s'agit de : l'environnement institutionnel (contexte juridique et administratif), l'infrastructure, la stabilité macro-économique l'innovation ; l'efficience des marchés (financier, de travail et des biens) ; la taille du marché ; la sophistication des affaires ; l'aptitude technologique ; l'enseignement supérieur et la formation ; et la santé et l'enseignement primaire. Ces mêmes piliers sont subdivisés en sous

piliers ; à titre d'exemple le pilier des institutions est segmenté en : droits de propriété, protection de la propriété intellectuelle, etc.

Ainsi, en passant en revue le classement de l'Algérie par piliers et par sous pilier, pour 2009-2010<sup>1</sup>, nous pouvons remarquer la position favorable dans les critères de la taille du marché et de la santé et l'éducation, où notre pays se classe, respectivement, à la 51<sup>e</sup> place avec un score de 4,3 sur 7, et 77<sup>e</sup> avec un score de 5,3 sur 7.

Mais, comme nous l'avons souligné, ce qui constitue le véritable atout pour l'Algérie, est son excellent score réalisé dans le domaine de la stabilité macroéconomique : elle est classée 2<sup>e</sup> sur les 133 pays listés avec un score de 6.4 sur 7. Par sous piliers, elle est 5<sup>e</sup> en terme de réserves nationales et 9<sup>e</sup> dans les dettes publiques. Elle devance de ce fait le Koweït classé 3<sup>e</sup>, l'Etat de Bahreïn au 5<sup>e</sup> rang, la Chine au 8<sup>e</sup> et la Suisse au 17<sup>e</sup>. Cependant, une comparaison en termes de compétitivité globale, de la position de l'Algérie et de ces pays surclassés dans le pilier de la macroéconomie, met l'accent sur le paradoxe du classement de l'Algérie. Ces pays bien classés dans la rubrique macroéconomie, sont comptés parmi les quarante nations, les plus compétitives au monde (la Suisse est la 1<sup>e</sup> du classement, la Chine est 29<sup>e</sup>, l'Etat de Bahreïn 22<sup>e</sup>), pendant que l'Algérie évolue au-delà de quatre-vingtième place.

**Tableau 10 : Classement de l'Algérie en termes de stabilité macroéconomique**

	Stabilité macroéconomique	Compétitivité globale
Algérie	2	83
Koweït	3	39
Bahreïn	5	22
Chine	8	29
Suisse	17	1

*Source: Conçu à partir du Global Competitiveness Report 2009-2010*

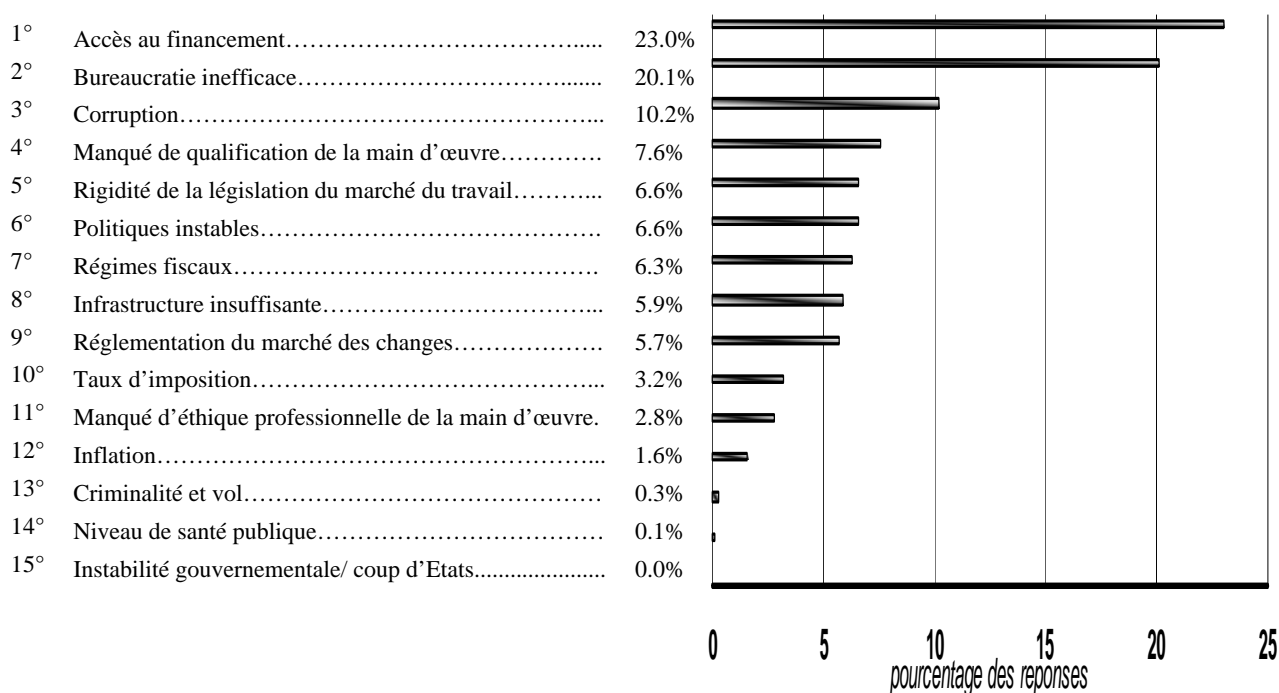
La contre-performance enregistrée dans la rubrique des institutions, celle de l'efficacité des marchés et de la sophistication des affaires pourrait être le facteur à l'origine de cette situation. En effet, le rapport en question souligne des efforts d'amélioration de la compétitivité dans les rubriques des infrastructures (99<sup>e</sup> place), de l'innovation (114<sup>e</sup> place) et de l'enseignement supérieur et de la formation (102<sup>e</sup> place). Pour le reste des critères, le bilan est quasiment négatif, car les classements varient entre la 115<sup>e</sup> et la 132<sup>e</sup> place : 115<sup>e</sup>

1 Voir : annexe 02 pour le classement de l'Algérie par piliers et par sous piliers selon le Forum Economique mondial.

dans les institutions avec un score de 3.2 sur 7 ; 123<sup>e</sup> pour l'aptitude technologique ; 126<sup>e</sup> pour l'efficacité du marché des biens ; 127<sup>e</sup> pour l'efficacité du marché du travail ; 128<sup>e</sup> dans la sophistication des affaires et 132<sup>e</sup> pour le marché financier avec un score de 2.8 sur 7. Par sous pilier, l'Algérie est classées 120<sup>e</sup> en termes de droits de propriété ; 112<sup>e</sup> dans l'indépendance judiciaire ; 126<sup>e</sup> dans la transparence des politiques gouvernementales, 109<sup>e</sup> en termes d'intensité de concurrence au sein du territoire national ; 117<sup>e</sup> en termes de nombre de procédure pour démarrer une entreprise ; 120<sup>e</sup> pour la qualité des fournisseurs locaux et la nature des avantages concurrentiels, caractérisant le marché local ; 112<sup>e</sup> pour la facilité d'accéder aux crédits bancaires et 127<sup>e</sup> pour le critère de viabilité des banques.

En ce qui est des facteurs les plus restrictifs pour la pratique des affaires, le rapport relève ainsi l'accès au financement, l'inefficacité bureaucratique et la corruption comme les trois premières contraintes les plus entravant l'activité des entreprises (voir graphique n°03)

**Graph 3 : Les facteurs les plus problématiques pour la pratique des affaires en Algérie selon l'enquête du Forum économique mondiale**



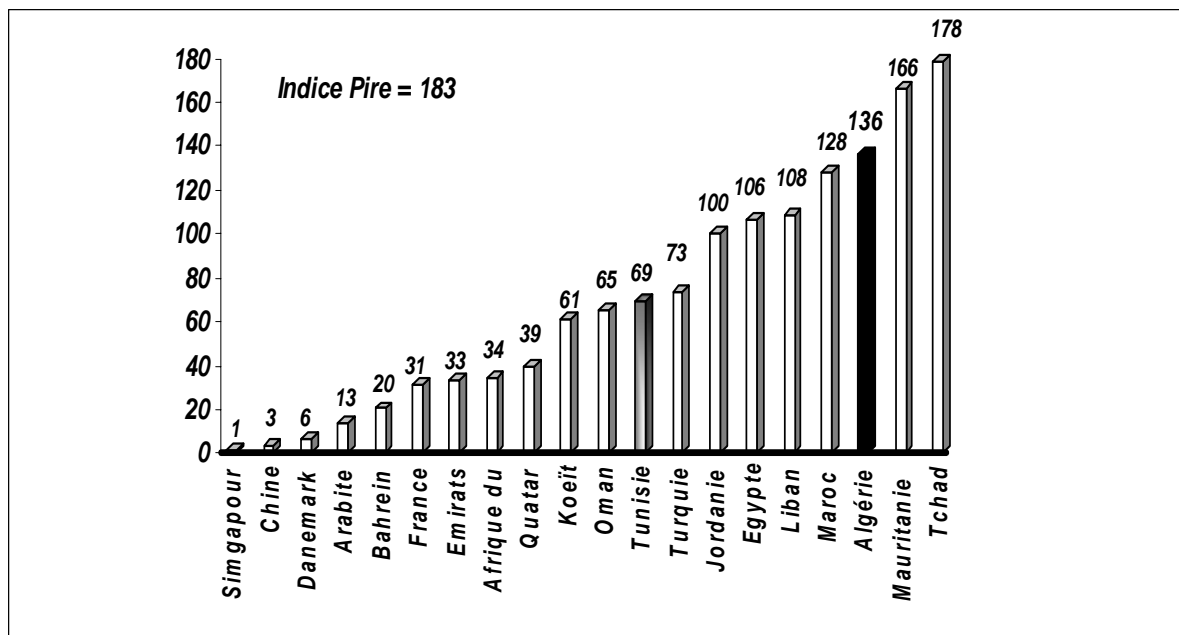
Source: Traduit du Global Competitiveness Report 2009-2010

## II-Diagnostic du climat des affaires en Algérie selon Doing Business

### 1-Une position peu favorable pour la pratique des affaires

Selon le rapport « Doing business » pour 2010, l'Algérie est classée 136<sup>e</sup> parmi les 183 économies recensées au niveau mondial (voir graphique n° 04). Elle est ainsi considérée parmi les cinquante pays, les moins facilitant la pratique des affaires avec l'Iran classé 137<sup>e</sup>, la Syrie 143<sup>e</sup>, le Soudan 154<sup>e</sup>, le Mali 156<sup>e</sup> et la Mauritanie 166<sup>e</sup>.

**Graph 4 : Facilité de faire des affaires : classement de l'Algérie au niveau mondial pour 2010**



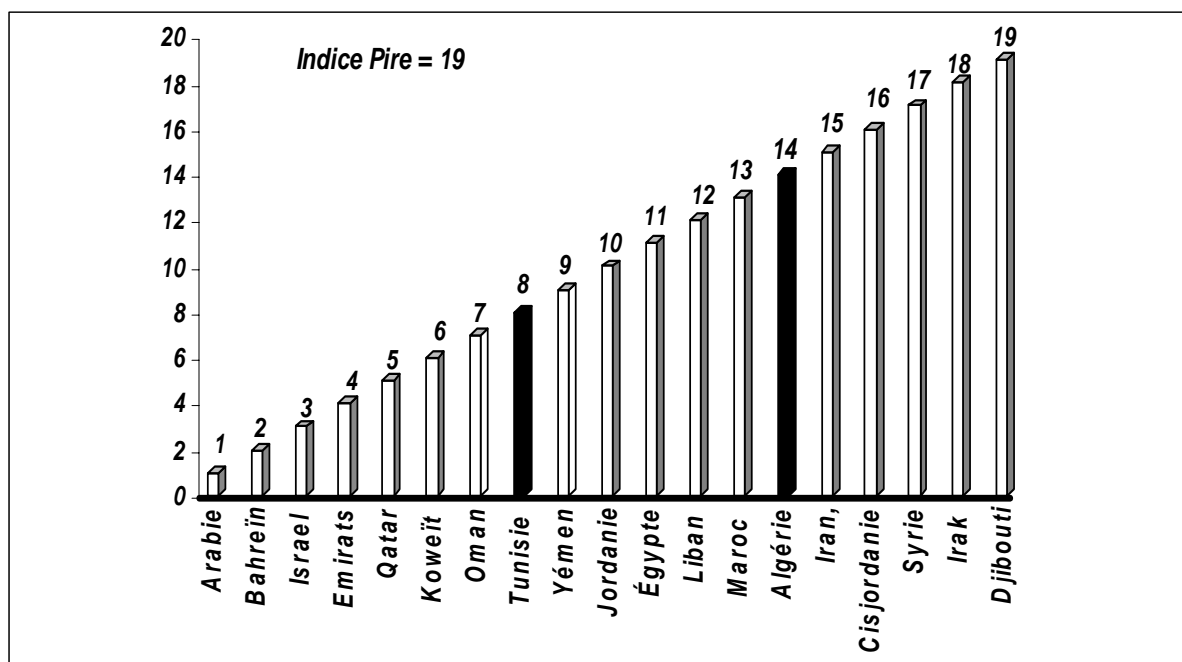
Source: Conçu à partir du rapport Doing Business 2010

Cette position apparaît particulièrement contraignante en comparaison avec celle des pays de l'Afrique et des pays émergents de façon plus générale, notamment : la Chine classée 3<sup>e</sup>, la Corée à la 19<sup>e</sup> position ; le Mexique à la 31<sup>e</sup> ; l'Afrique du Sud à la 34<sup>e</sup> ; le Chili à la 39<sup>e</sup> ; la Tunisie à la 69<sup>e</sup> ; la Turquie à la 73<sup>e</sup> et l'Argentine à la 118<sup>e</sup> position.

D'autres économies de la région Moyen Orient et Afrique du Nord (MENA) surclassent nettement l'Algérie ; l'Arabie Saoudite est classée 13<sup>e</sup>, l'Etat de Bahreïn à la 20<sup>e</sup>, les Emirats arabes unis à la 33<sup>e</sup>, Qatar la 39<sup>e</sup>, le Koweït 61<sup>e</sup>, Oman 65<sup>e</sup>, la Jordanie 100<sup>e</sup>, l'Egypte est classée 106<sup>e</sup>, le Liban 108<sup>e</sup> et Le Maroc 128<sup>e</sup>.

Concernant le classement restrictif aux pays de la région « Moyen Orient et Afrique du Nord », l'Algérie n'occupe pas mieux que la 14<sup>e</sup> place sur les 19 pays, pendant que la Tunisie arrive en 8<sup>e</sup> position (voir graphique n° 05).

**Graphe 5 : Facilité de faire des affaires Classement régionale  
(Moyen Orient et Afrique du Nord) pour 2010**



Source: Conçu à partir du rapport Doing Business 2010

## 2- Variation du classement de l'Algérie selon la facilité de faire des affaires

Durant ces quatre dernières années, les rapports « Doing Business » se ressemblent et enregistrent continûment une position défavorable pour l'Algérie. La position de 2010, témoigne d'une dégradation avérée du climat des affaires, car depuis 2007 le pays a reculé de 20 places. Il passe de la 116<sup>e</sup> en 2007 à la 125<sup>e</sup> en 2008, puis à la 134<sup>e</sup> en 2009<sup>(\*)</sup> pour finir à la 136<sup>e</sup> place en 2010.

Concernant l'investissement étranger, les nouvelles conditions sont plus restrictives. Le capital étranger ne peut prétendre à plus de 49% du capital dans le domaine de la production. Cette part peut être étendue à 70% dans la distribution. Le capital étranger est tenu à une balance en devise excédentaire. Par ailleurs, l'instauration du crédit documentaire comme moyen unique de paiement est une entrave supplémentaire pour les entreprises fortement dépendantes des intrants importés.

Le calcul de la qualité du climat des affaires, tient en compte des dix indicateurs et indices économiques. Il s'agit d'obtention de prêts, de conditions de création d'entreprises, d'embauche des travailleurs, d'octroi de permis de construire, du paiement des impôts, du

\* Le classement de la facilité de faire des affaires de Doing Business 2009 a été recalculé afin de refléter les changements de méthodologie, ainsi que le l'addition de deux nouveaux pays. Le classement de l'Algérie est par conséquent modifié, elle n'occupe pas la 132<sup>e</sup> place mais la 134<sup>e</sup>.

transfert de propriété, de la protection des investisseurs, du commerce transfrontalier, d'exécution des contrats et de la fermeture d'entreprises<sup>(\*)</sup>.

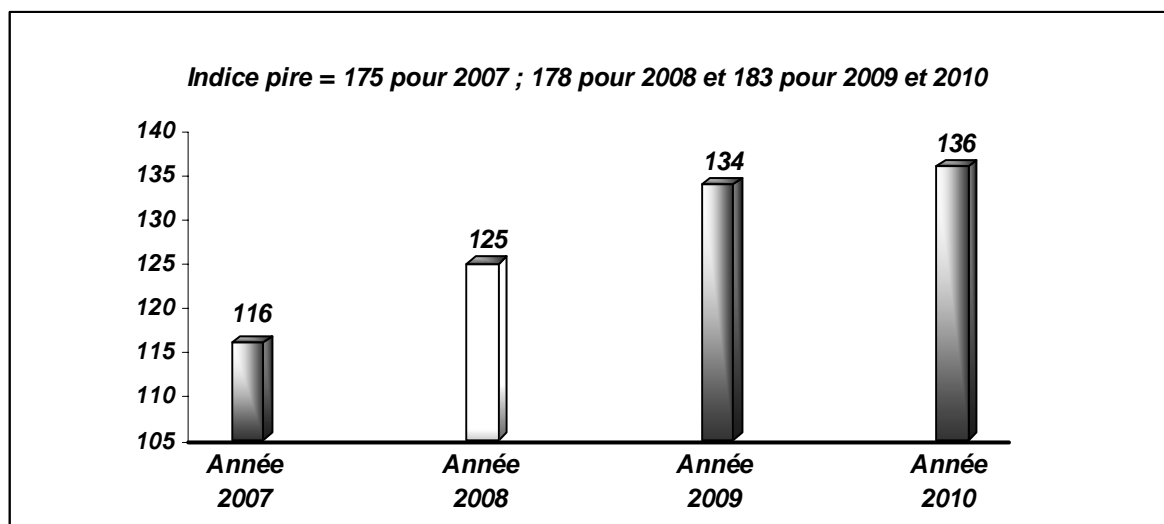
Sur l'ensemble des indicateurs, en dépit des réformes engagées par les pouvoirs publics<sup>(\*\*)</sup>, le classement de l'Algérie varie entre, la 51<sup>e</sup> et la 168<sup>e</sup> place. Depuis le classement 2009, elle perd du terrain sur cinq de ces indicateurs. Elle recule de :

- 7 point en matière de création d'entreprise en passant à la 148<sup>e</sup> position ;
- 5 points par rapport à l'embauche des travailleurs pour être classée 122<sup>e</sup> ;
- 4 points dans le cadre de l'obtention des prêts où elle est 135<sup>e</sup> ;
- 3 points en ce qui est de la protection des investissements, avec un classement à la 73<sup>e</sup> place ;
- 2 points dans le commerce transfrontalier étant classée 122<sup>e</sup>.

La performance du pays ne s'améliore sur trois indicateurs en avançant de :

- 6 points par rapport au transfère de propriété où il est classé 160<sup>e</sup> ;
- 3 points pour l'octroi de permis de construire pour être classé 110<sup>e</sup> ;
- 2 points en matière d'exécution des contrats pour se positionner 123<sup>e</sup>.

**Graph 6 : Classement de l'Algérie par rapport au climat des affaires entre 2007 et 2010**



*Source: Conçu à partir des rapports Doing Business 2007-2008-2009-2010*

\* Voir annexe 04 pour la variation du classement de l'Algérie entre 2007 et 2010 selon tous les indicateurs de la pratique des affaires retenus par Doing Business.

\*\* Le rapport Doing Business 2010 souligne les réformes intervenues en Algérie en vue de l'amélioration du climat des affaires notamment en matière d'octroi de permis de construire, transfert de propriété, paiement des impôts et exécution des contrats.

Le seul indicateur où l'Algérie semble avoir un classement relativement acceptable est la fermeture d'entreprise. Cependant, elle stagne à la 51<sup>e</sup> place sachant, qu'elle a marqué un recule comparativement à 2008 et 2007 où elle était classée 45<sup>e</sup> et 41<sup>e</sup> respectivement.

En définitive, les améliorations constatées ne suffisent pas pour racheter une image à l'Algérie, en particulier dans les compartiments où elle continue à se maintenir dans les derniers paliers à savoir : le paiement des impôts (168<sup>e</sup> place), le transfère de propriété (160<sup>e</sup> place), la création d'entreprises (148<sup>e</sup>) et l'obtention de prêt (135<sup>e</sup>).

Afin de prendre davantage connaissance des obstacles pesant sur les activités des entreprises, nous avons réalisé une enquête auprès d'un échantillon de chefs d'entreprises. Dans les paragraphes ci-après, nous nous consacrerons à la présentation des opinions collectées à travers cette enquêtés. Il sera question de mettre en avant le classement des contraintes entravant l'acte d'investissement tel que perçu par les entrepreneurs, activant en Algérie.

### **III-Définir et prioriser les contraintes à l'investissement en Algérie selon les résultats de l'enquête**

Avant de passer au diagnostic du climat des investissements, il importe de faire une brève présentation du contenu de l'enquête.

#### **1-Méthodologie de l'enquête**

##### **1-1-Description du contenu du questionnaire <sup>1</sup>**

Le questionnaire soumis aux chefs d'entreprises contient 28 questions, réparties en 19 questions fermées, 2 questions ouvertes et 7 questions semi-ouvertes.

Les questions sont regroupées en 5 rubriques :

- la présentation de l'entreprise enquêtée;
- la priorisation des contraintes à l'investissement de façon générale, cette question traduit notre intérêt à prendre connaissance de la hiérarchie des facteurs de blocage, du point de vue des entreprises ;
- l'information et l'incertitude, émanant de l'environnement institutionnel des entreprises ;

---

1 Voir le questionnaire en **annexe n°01**

- la difficulté de l'accès aux marchés du crédit et du foncier. A travers cette rubrique, nous essayons de souligner l'effet de définition des droits de propriété et des comportements stratégiques, sur la contrainte du financement et de l'accès aux terrains industriels ;
- la relation des investisseurs avec les administrations et services publics. Le problème de la corruption, la bureaucratie et l'inefficacité des administrations publiques fait l'objet de cette partie de l'enquête.

En guise de conclusion, les deux dernières questions de l'enquête sont consacrées à la discernassions des coûts d'opportunités et manques à gagner, que subissent les investisseurs à cause des délais et de l'ensemble des contraintes, découlant du climat des investissements.

### ***1-2-Méthode d'enquête***

L'enquête auprès des chefs d'entreprises s'est déroulée entre le mois de décembre 2009 et le mois de janvier et février 2010. Nous avons adopté deux méthodes d'administration du questionnaire : l'entretien et l'enquête par correspondance. Dans le cadre de l'enquête par correspondance, nous avons pu distribuer 70 questionnaires, entre les entreprises jointes par mail et à travers notre réseau social. Le nombre de questionnaires utilisables collectés par cette méthode n'a pas dépassé 15 questionnaires. La nature des questions abordées dans le cadre de cette recherche (corruption, rétention d'information, pouvoirs discrétionnaires, etc.) a dû provoquer une réticence de la part des enquêtés. Dans le cadre de l'enquête par entretien, nous avons été reçus au niveau de 16 entreprises ; et nous avons pu nous entretenir avec quatre (04) investisseurs au niveau du guichet unique de l'ANDI. En totalité nous avons réalisé 35 questionnaires, 20 (57%) questionnaires par entretien et 15 (43%) par correspondance.

Nous avons soutenu les informations collectées, du point de vue des entreprises par une observation des conditions de l'interaction de ces dernières avec quelques administrations et institutions ciblées, impliquées dans les activités d'investissement. Nous nous sommes rapprochés de l'administration des impôts, du CNRC, du Guichet Unique de L'ANDI et de deux agences de banques publiques le CPA et la BEA au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

### 1-3-Description de l'échantillon

Nous avons opté pour la méthode d'échantillonnage aléatoire, au sens où tous les promoteurs d'investissement, ayant réalisé une entreprise en Algérie, peuvent faire partie de la population de l'échantillon. Ainsi, l'enquête n'a pas ciblé les entreprises selon leur taille ou selon leur situation géographique.

Le secteur des entreprises en Algérie, compte environ 1 330 822 entreprises<sup>1</sup>. Il est évident que nous ne pouvons pas répondre à l'idéal statistique qu'est de questionner un échantillon de 10% des entreprises existantes, soit 133 082 entreprises. Ainsi, nous nous sommes limités à un échantillon de 35 entreprises que nous présentons selon deux critères : le secteur d'activité et la taille en fonction du nombre de salariés (tableau n°11).

**Tableau 11 : Répartition des entreprises enquêtées selon le secteur d'activité et le nombre de salariés**

	De 1 à 9 salariés	10 à 49 salariés	50 à 250 salariés	+ 250 salariés	Total	Pourcentage
Agriculture	-	1	-	-	1	3%
Industrie	1	6	5	1	13	37%
Services	5	4	2	-	11	32%
BTP	4	1	-	-	5	14%
Commerce	3	1	1	-	5	14%
<b>Total</b>	13	13	8	1	35	-
<b>Pourcentage</b>	37%	37%	23%	3%	-	100%

**Source :** Conception personnelle à partir des résultats de l'enquête

Concernant la taille des entreprises enquêtées, 74% d'entre elles ont moins de 50 salariés, 37% sont des très petites entreprises (de 1 à 9 salariés) et 37% sont des petites entreprises (entre 10 et 49 salariés). 23% emploient entre 50 et 250 salariés (moyennes entreprises). Seulement 3% des entreprises de l'échantillon sont des grandes entreprises dont le nombre de salariés dépasse 250.

Par rapport aux secteurs d'activités, nous avons essayé de nous focaliser sur les entreprises du secteur de l'industrie, à forte valeur ajoutée, pour cerner les contraintes que subissent ces entreprises susceptibles de dynamiser l'économie du pays. Nous avons ainsi pu enquêter 13 entreprises industrielles, l'équivalent de 37% de l'échantillon. Nous avons

1 Statistiques de la répartition des sociétés existantes arrêtées au 31/03/2009 voir cite du CNRC.

également questionné 32% des entreprises dans le secteur des services, 14% dans chacun des secteurs du bâtiment et travaux publics et 3% dans le secteur de l'agriculture.

Nous tenons à préciser que 97.14% des entreprises enquêtées sont des entreprises privées. Une seule entreprise publique a été questionnée. 91,42% sont des entreprises nationales, contre seulement 8.54% entreprises étrangères. Les entreprises enquêtées par entretien sont situées dans la wilaya de Tizi Ouzou, les autres comptent leur siège dans les wilayas de Tizi Ouzou, Bejaia, Alger et Blida.

## **2-Nature des contraintes à l'investissement**

En référence à l'ensemble des opinions collectées, à travers cette enquête, et compte tenu des rapports suscités et des études publiées par le Forum des chefs d'entreprises<sup>1</sup>, une synthèse des contraintes à l'investissement en Algérie, peut être avancée. Il s'agit de : la faible performance du système financier, le dysfonctionnement du marché foncier, la complexité et la lenteur des procédures administratives, le manque de coordination entre les divers acteurs concernés par l'investissement, le poids de l'informel, la non disponibilité d'informations fiables concernant le marché national ; le manque de visibilité de la politique nationale en matière d'investissement ; le dysfonctionnements du marché du travail, le problème de la corruption ; le système judiciaire ; les retards accumulés en matière d'infrastructures de base ; le problème lié à fiscalité, etc.

## **3-Prioriser les contraintes à l'investissement**

Selon les résultats de l'enquête, les six facteurs, qui entravent le plus la création et le développement des entreprises, ont trait au développement de l'informel, à la difficulté d'accès aux marchés du foncier et du crédit, à la corruption, à l'instabilité et imprévisibilité des politiques économiques en matière d'investissement et à la lourdeur de la bureaucratie. Le tableau n° 12 présente ces contraintes, classées en fonction du nombre d'entrepreneurs ayant déclaré chacun des facteurs comme le plus contraignant pour l'activité d'investissement<sup>2</sup>.

---

1 Voir site du forum des chefs d'entreprises [www.fce.dz](http://www.fce.dz)

2 Le taux de réponse à cette question est de 100%.

Tableau 12 : Classement des contraintes à l'investissement selon les résultats de l'enquête

Nature des contraintes à l'investissement	Fréquence des réponses favorables pour chaque contrainte		Classement des contraintes
	Fréquence de réponses	Pourcentage des réponses	
Concurrence déloyale/Secteur informel	6	17.14%	01
Accès au foncier	6	17.14%	01
Accès au financement	6	17.14%	01
Corruption	5	14.28%	04
Instabilité/manque de visibilité de la politique économique et incertitude	4	11.42%	05
Bureaucratie et prestation des services publics inefficaces	4	11.42%	05
Régimes fiscaux	2	5.71%	07
Marché du travail : législation, manque de qualification de la main d'œuvre	1	2.28%	08
Système judiciaire	1	2.28%	08
Infrastructure insuffisante	0	00	10
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>

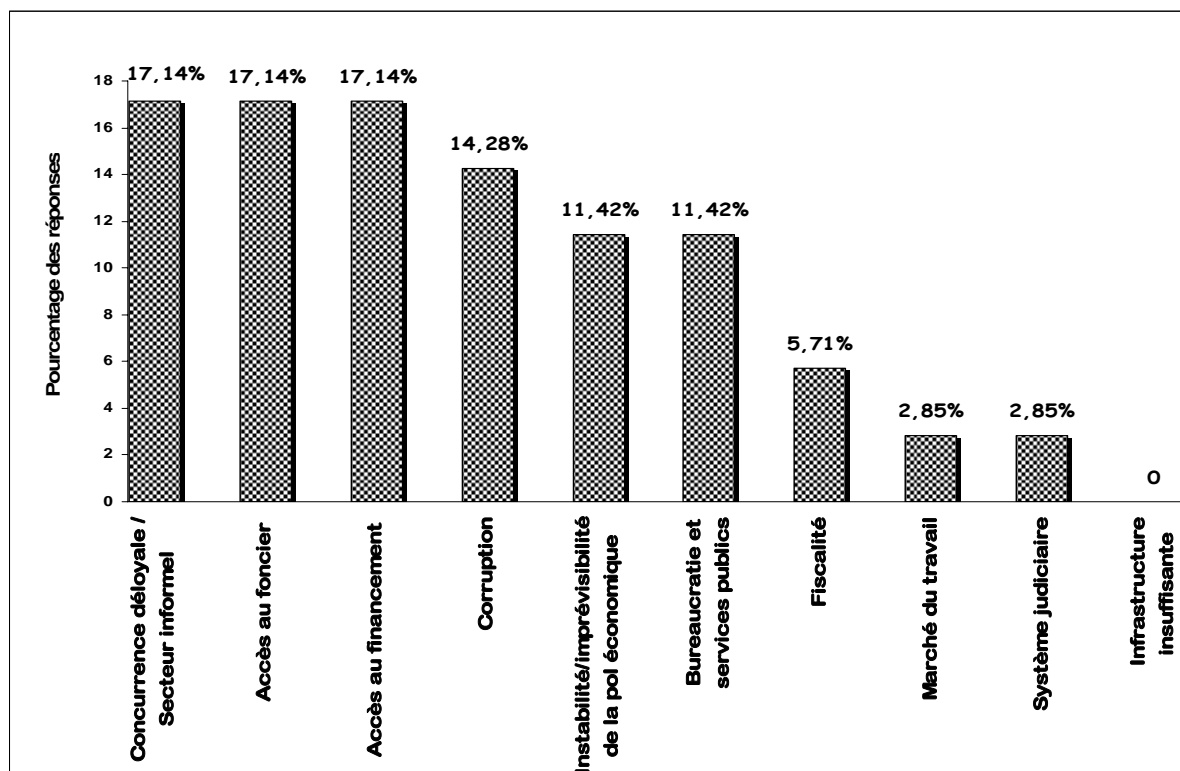
Source : Conception personnelle à partir des résultats de l'enquête

Comme nous venons de l'évoquer, le problème de la concurrence déloyale et le développement du secteur informel, l'accès au foncier économique et l'accès au financement se partagent la tête du classement, avec 17.14% des réponses pour chaque facteur. Il importe de signaler à cet égard que toutes les entreprises, ayant classé la contrainte du foncier au premier rang, sont des entreprises industrielles, et que 83% des entreprises (5/6) ayant mis en avant le problème du financement comme première contrainte, ont moins de 50 salariés.

La corruption est classée au quatrième rang par 14.28% des chefs d'entreprises questionnés. 80% des ces entreprises ont souligné le développement de ce phénomène dans les administrations fiscales. 11.42% des investisseurs déclarent être principalement contraints par l'instabilité et l'imprévisibilité des politiques économiques, d'une part, et par l'inefficacité de la bureaucratie et des prestations des services publics d'autre part. Ces deux facteurs, sont donc classés cinquième des contraintes les plus entravant la création et l'extension des investissements.

La fiscalité arrive en sixième position avec 5.71% des opinions la désignant comme première contrainte.

**Graph 7 : Classement des contraintes à l'investissement selon les résultats de l'enquête**



Source : Conception personnelle à partir des résultats de l'enquête

Le marché du travail et le système judiciaire arrivent en bas du classement ; 2.85% des enquêtés classent ces facteurs dans les contraintes les plus pesantes, sur le développement de l'investissement. La contrainte liée au marché du travail algérien est double :

- d'une part, la réglementation du travail, constitue une contrainte importante. A ce propos, les indicateurs de « Doing Business », évaluant la réglementation qui touche à l'embauche et au licenciement des travailleurs, montrent les difficultés auxquelles les employeurs font face en matière d'emploi. L'Algérie régresse à la 122<sup>e</sup> place pour cette année. Malgré ce recul, sa position s'avère favorable comparativement à celle du Maroc, classé 176<sup>e</sup>, mais demeure devancée par la Tunisie, classée 108<sup>e</sup>. Le diagnostic établi par la Banque Mondiale, indique une facilité relative, en matière de recrutement (un indice de 44/100 pour la difficulté de recruter) et de licenciement (un indice de 40/100 pour la difficulté de licencier) en Algérie par rapports au Maroc (l'indice de la difficulté de recruter est de 89/100 et l'indice de la difficulté de licencier est égal à

50/100). La Tunisie affiche une meilleure performance en matière recrutement (un indice de 28/100) mais elle est moins performante que l'Algérie pour ce qui est de la difficulté de licencier (un indice de 80/100) ;

- d'autre part, la main d'œuvre manque de qualification. Cet aspect prend une importance particulière dans le cadre actuel d'ouverture à la concurrence internationale. En effet, les diplômés des universités algériennes sont rarement qualifiés pour des postes clé de management stratégique, de marketing ou de gestion comptable et financière. Ils ne bénéficient quasiment d'aucun stage dans l'entreprise durant leur cursus ; ce qui implique l'incomplétude de leurs formation. Les entreprises, à leur tour, n'offrent pas souvent des opportunités de formation à leurs jeunes cadres, faute de moyens financiers et de gestion des compétences et des carrières.

Enfin, d'après les réponses collectées dans notre enquête, le niveau des infrastructures, semble ne pas faire partie des problèmes majeurs à l'activité des entreprises. Ce diagnostic renseigne sur la taille et le potentiel des entreprises enquêtées. Celles-ci ne sont pas de grande envergure et n'élaborent apparemment pas des stratégies d'extension à long terme, d'où le poids négligeable de ce facteur qui pourtant joue un rôle important dans la compétitivité. Comme souligné antérieurement, le rapport sur la compétitivité globale pour 2009-2010 indique les retards en ce qui est des infrastructures routières (82<sup>e</sup> place), portuaires (118<sup>e</sup>), alimentation électrique (76<sup>e</sup>) et réseau téléphonique (93<sup>e</sup> place), impliquant un classement peu favorable pour l'Algérie avec un score de 2.9/7, et une position de 99<sup>e</sup> contre 37<sup>e</sup> pour la Tunisie avec un score de 4.6/7, et 70<sup>e</sup> pour le Maroc avec 3.6 points.

Dans le cadre du plan de soutien à la croissance économique, les pouvoirs publics Algériens, ont annoncé la mis en œuvre du programmes d'amélioration de l'efficacité du secteur des transports, inscrit dans une politique dynamique d'aménagement et de développement du territoire. Ce programme, vise à rompre l'isolement des régions insuffisamment desservies par les transports permettant au secteur de jouer son rôle naturel de moteur de croissance, grâce à l'intégration des différents modes de transport routier, ferroviaire, aérien et maritime. Le projet phare en la matière, en l'occurrence l'autoroute

Est-Ouest, a connu durant la période 1999-2008 une forte prise en charge, ce qui a fait passer le linéaire de 49 Km en 1999 à 376 Km, d'où une évolution de 767%.<sup>1</sup>

L'instauration d'un environnement institutionnel en adéquation avec les objectifs de promotion des entreprises, devait servir de cadre d'incitation à l'émergence des entreprises. Mais, comme nous pouvons le constater à travers les paragraphes ci avant, tardant à venir, ses conséquences seront reflétées dans le climat des investissements, qui continue à freiner les potentialités des entreprises, à soutenir davantage la croissance et le développement économique.

---

<sup>1</sup> MAEP, **Rapport sur l'Etat de mise en Œuvre du programme d'Action national en matière de gouvernance**, op.cit, p. 181.

## Conclusion

A partir de l'examen des rapports «Doing Business», ceux du Forum Economique Mondial et des résultats collectés dans le cadre de notre étude sur le terrain, un diagnostic des conditions générales de l'environnement des entreprises en Algérie a été réalisé. La performance institutionnelle y'est soulignée comme la problématique principale. Les contraintes soulevées sont nombreuses et sous diverses formes. Nous les aborderons plus en détail dans le chapitre suivant.

Des conditions favorables de l'environnement institutionnel, aiderait surement à libérer le potentiel des entreprises privées, à attirer davantage les IDE et à profiter de leur effets positifs, et surtout à relever le défi de l'ouverture de l'économie nationale sur l'économie mondiale. En Algérie, la bureaucratie, la centralisation des processus décisionnels, l'incertitude, le manque de visibilité à moyen long terme des politiques économiques, ces paramètres, comme nous le verrons dans les prochaines sections, induisent un niveau élevé de coûts de transaction, contrainte à l'émergence de l'entrepreneuriat.

L'agencement et le rythme des réformes de transition engagée, depuis le début des années 1990 n'ont pas suivi la séquence requise pour forger un fondement institutionnel capable de gérer le passage de l'économie administrée à l'économie de marché, tirée par le secteur privé. La situation qui a prédominé ces deux dernières décennies, est celle des nombreux disfonctionnement des marchés, de la montée des comportements stratégiques de recherches de l'intérêt propre, des pouvoirs discrétionnaire et des problèmes informationnels et bureaucratiques, au sein des administrations publiques, et des incertitudes quant à l'évolution des politiques économiques. Ces facteurs alimenteraient les coûts de transaction et limiteraient les potentialités d'investissements. C'est ce que nous essayerons de vérifier dans le prochain chapitre.

Nous l'avons souligné au début de cette partie, faire le bilan des caractéristiques du climat des investissements est une étape préalable à l'étude des coûts de transaction contraignants l'activité des entreprises. Nous avons pu voir le long de ce chapitre, que l'environnement des entreprises en Algérie, présente un ensemble de contraintes, qui le rendent peu favorable à l'investissement. Nous pouvons à présent nous consacrer à une analyse plus fine de ces contraintes, afin de mettre en lumière les coûts de transaction.

# **Chapitre 4**

**Essai d'analyse des coûts de transaction en tant que  
contrainte à la création et au développement  
des entreprises en Algérie**

## **Introduction**

Les contraintes de l'environnement des entreprises en Algérie sont généralement regroupées en deux catégories, celles liées aux marchés des facteurs en l'occurrence le marché foncier, le marché du crédit et le marché du travail, et celle ayant trait au cadre de la gouvernance et à l'efficacité des institutions de marché. L'analyse de ces contraintes, à travers la boîte à outils de l'économie des coûts de transaction, est l'objet du présent chapitre.

La nouvelle économie institutionnelle, en continuelle évolution, n'a pas encore dressé d'indicateurs objectifs pour évaluer l'ampleur des coûts de transaction sur l'activité des entreprises, et dans un cadre plus général sur la performance économique. Néanmoins, des indicateurs liés au dispositif institutionnel, à la gouvernance des institutions et au disfonctionnement des marchés sont mis en avant à cette fin.

Ces indicateurs « subjectifs » portent, d'une part, sur l'importance de la protection des droits de propriété et de la bonne gouvernance pour la croissance des entreprises. D'autre part, ils mettent en avant l'ensemble des actions et comportements propres à l'assise institutionnelle qui conditionne les décisions d'investissement des entreprises. L'apport de O. Williamson porte sur cette dernière catégorie d'indicateurs. En plus des facteurs repérables au niveau macroéconomique, nécessaires à la compréhension des performances en matière d'investissement, O. Williamson insiste sur l'importance d'une évaluation microéconomique. Ainsi, en plus de l'importance de l'ordre constitutionnel, de la performance du système judiciaire dans la protection des droits de propriété et dans la résolution des litiges et de la promotion de l'état de droit, la théorie des coûts de transaction s'intéresse à l'impact que peuvent avoir les incertitudes émanant du facteur informationnel, la nature de la mise en œuvre des réglementations par les pouvoirs publics et l'étendue de l'arbitraire et des comportements stratégiques dans les administrations impliquées dans la vie des entreprises, sur la réalisations des potentialités d'investissements.

Tout en retenant ces indicateurs, nous essayerons d'appréhender les coûts de transaction liés à la démarche d'investissement en Algérie. Nous nous baserons principalement sur les opinions collectées durant notre enquête. Comme il sera illustré le long de ce chapitre, certaines contraintes à l'investissement peuvent être appréhendées de

#### ***Chapitre 4 Essai d'analyse des coûts de transaction en tant que contrainte à la création et au développement des entreprises en Algérie***

---

façon immédiate comme coûts de transaction, telle que la contrainte bureaucratique. D'autres, en revanche, seront analysées en tant que résultante d'une distorsion institutionnelle, ayant pour conséquence un dysfonctionnement des marchés et une prolifération des comportements stratégiques, telles que la contrainte foncière et la corruption.

Ce chapitre sera organisé en deux sections. La première portera sur l'analyse des coûts de transaction émanant du dysfonctionnement du marché du foncier et du système bancaire. La seconde s'intéressera à la gouvernance des administrations et des institutions de marché, ainsi qu'à une estimation des coûts de transactions dû à l'acte d'investissement.

## **Section 1 : Coûts d'accès au foncier économique et aux financements bancaires**

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, la priorisation des contraintes à l'investissement, du point de vue des entreprises enquêtées, fait apparaître l'accès au foncier industriel et au marché du crédit parmi les entraves les plus problématiques pour le développement des entreprises. Nous aborderons ces contraintes dans cette section, celles du foncier puis celles de l'accès aux financements bancaires, en donnant un aperçu général de chacun des deux marchés et en analysant la nature et les origines des coûts de transaction qu'ils présentent.

### **I- La contrainte d'accès au foncier économique**

L'ouverture de l'investissement aux opérateurs privés nationaux et étrangers, au début des années 1990, eut pour effet d'accroître la demande de terrains industriels dont une partie n'a pu être satisfaite et ce malgré une offre potentielle suffisante (\*).

#### **1- Disponibilité des terrains industriels selon les résultats de l'enquête**

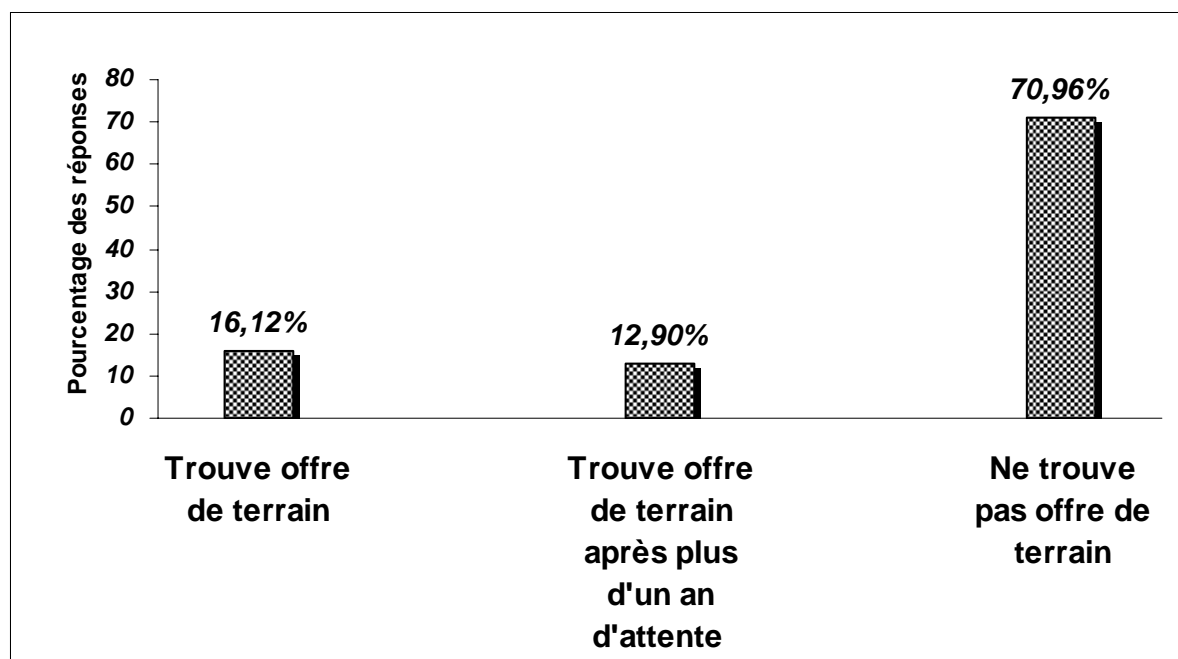
Selon les résultats de l'enquête, 70.96% des investisseurs enquêtés(\*\*) déclarent ne pas trouver un terrain industriel correspondant à leur demande (graphique n° 08). 12.90% d'entre eux, sont parvenus à trouver un terrain pour leur entreprise, mais après une longue attente (estimée en moyenne à plus d'un an). 16.12% seulement des chefs d'entreprises affirment avoir trouvé un terrain industriel pour leurs activités

---

\* Selon le rapport de la banque mondiale sur le climat de l'investissement en Algérie, en 2006, la disponibilité du foncier à usage industriel est évaluée à 1 100 ha de terrains non occupés et non attribués, disponibles dans les zones industrielles appartenant à des sociétés publiques. Situés pour leur majorité dans les régions intérieures du pays. Environ 2 900 ha de terrains non construits mais déjà attribués, qui pourraient être remis sur le marché par l'Etat, une fois récupérés selon les procédures prévues par les cahiers des charges de cession en cas de non respect des engagements d'utilisation. Dans les zones d'activité commerciales (ZAC), propriété des agences foncières, environ 3 168 ha sont disponibles, dont seulement 950 ha répartis. Les actifs résiduels appartenant aux entreprises dissoutes représentent environ 630 ha. Les actifs excédentaires ces entreprises publiques en activité s'estiment à 14 889 ha.

\*\* Le taux de réponse à cette question est de 88.57% (31/35).

Graph 8 : Disponibilité des terrains industriels



Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête

## 2- L'étendue des pouvoirs discrétionnaires des administrateurs au cœur de la contrainte foncière

Afin de cerner le facteur de blocage à l'origine de la contrainte foncière, nous avons soumis aux investisseurs ayant participé à notre sondage, deux déterminants des coûts de transaction: le premier a trait à la nature des réglementations qui régissent le fonctionnement du marché foncier, le second est relatif aux comportements stratégiques des administrateurs chargés de la distribution des terrains publics. Ces déterminants se trouvent liés car les réglementations peu transparentes en matière d'allocation des terrains, incitent à une prise de décision arbitraire quant à la distribution de l'assiette foncière sur les entreprises.

89.28% des enquêtés pensent que le problème du foncier est lié au manque de transparence des réglementations. 78.57% d'entre eux déclarent que les pouvoirs discrétionnaires des décideurs (au niveau des CALPI sachant que ce système octroie des pouvoirs, à travers le gré à gré, au Wali) influencent, dans une large mesure, la difficulté de l'accès aux terrains industriels.

**Tableau 13 : Les causes liées au problème du foncier selon les résultats de l'enquête**

	Confirmation de la raison		Infirmerie de la raison		Sans réponse
	Nombre de réponses	(%)	Nombre de réponses	(%)	
<b>Manque de transparence des réglementations</b>	25	89.28%	3	10.71%	7
<b>Allocation administrative inappropriée des terrains à cause des pouvoirs discrétionnaires des décideurs</b>	22	78.57%	6	21.42%	7

*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

Le problème de l'accès aux terrains industriels s'avère donc lié à des facteurs institutionnels, qui constituent une source de disfonctionnement du marché foncier et non à un manque de foncier économique. Cette conclusion nous ouvre une voie d'investigation au tour d'un cadre plus général du verrou institutionnel caractérisant le marché du foncier économique et de l'action des pouvoirs publics en vue d'y remédier.

### **3-Vue d'ensemble sur la problématique du foncier économique**

La question du foncier économique constitue un important enjeu comme toutes les autres sources de rente, mais aussi un enjeu important pour l'investissement et la croissance économique. Pour des raisons historiques en Algérie, l'Etat a été, par le biais de ses démembrements, durant longtemps, propriétaire, gestionnaire et aménageur du foncier économique.

A partir du début des années 1990, cette situation ne pouvait persister compte tenu du nouveau cadre de promotion de l'investissement privé annoncée pour le pays. A l'instar de nombreux volets de l'économie nationale, une réforme du foncier économique sera engagée par les pouvoirs publics. La transition d'un marché administré du foncier vers un marché libre durera près de 20 ans. Elle aura pour conséquence la pénurie artificielle des terrains industriels. En effet, durant toute cette période, le marché du foncier économique fut caractérisé par des conditions peu avantageuses pour les opérateurs privés :

- la propriété publique a été largement dominante ;

- le mode de fixation des prix, peu transparent, eut pour effet d'alimenter la spéculation et de détourner les terrains de l'utilisation prévue par les cahiers des charges. Aux prix administrés qui ont prévalu avant la loi d'orientation foncière 90/25, ont succédé simultanément les enchères publiques et le gré à gré comme mode de détermination des prix. Le gré à gré se caractérise par l'absence de concurrence. L'Administration engage les discussions avec la personne physique ou morale de son choix, et lui attribue le terrain. Les demandeurs sont subjectivement placés dans des conditions d'accès inégales ;
- la responsabilité au niveau de l'appropriation, de l'aménagement, de la gestion et de la réhabilitation des terrains industriels était fragmentée entre un trop grand nombre d'institutions publiques à savoir : les CALPI, le ministère de l'industrie, les agences foncières, les SGP des zones industrielles, l'ANDI et le domaine national. Ces nombreux opérateurs publics, de statuts juridiques et institutionnels différents, agissent selon des procédures différentes ; ce qui provoque un chevauchement des responsabilités et empêche de disposer d'un véritable organe de régulation pour rapprocher les offreurs des demandeurs ;
- la coexistence d'un marché des terrains industriels, public et privé avec un écart important dans les prix de l'offre. Les terrains privés se vendent à des prix nettement supérieurs à ceux des terrains publics, ces derniers étant difficiles d'accès, ont encouragé les propriétaires privés à adopter des pratiques spéculatives ;
- les terrains industriels détenus par les entreprises publiques en faillite, et les terrains excédentaires de certaines entreprises publiques sont restés longtemps inexploités ;
- l'inexistence d'un système d'information sur les prix du marché et sur les disponibilités de terrains à usage industriel ;
- un problème d'ampleur lié aux titres de propriété doit être souligné ; plus de la moitié des terrains industriels algériens ne sont pas dotés d'un titre de propriété<sup>1</sup>. Il en résulte une complexité des transactions au sein du marché foncier.

---

1 Evaluation du climat de l'investissement en Algérie : Améliorer l'environnement de l'entreprise algérienne pour une croissance soutenue et créatrice d'emplois, Secteur Finance, Secteur Privé et Infrastructure, Région Moyen-Orient et Afrique du Nord, Banque Mondiale, Janvier 2006, p.25.

Cette situation traduit l'absence d'un véritable marché du foncier économique. Afin d'assainir le climat de l'investissement, les pouvoirs publics se sont attelés dans ce domaine à réviser les textes législatifs qui en encadraient jusque là les transactions, ainsi que toutes les autres opérations qui lui sont liées. Sur le plan institutionnel, deux organes ont été mis en place : l'ANIREF et les CALPIREF. En matière de gestion des zones d'activité, il a été décidé le remplacement des entreprises de gestion des zones industrielles (EGZI) par les sociétés de gestion immobilière (SGI).

#### **4- Transition dans le domaine du foncier économique**

La transition consiste, pour l'Etat, à laisser apparaître un marché libre, sans interférer dans la libre expression des prix du marché, tout en se réservant à la régulation. L'action régulatrice et non administrative de l'Etat, permettra de préserver les logiques économiques des logiques redistributives. La régulation consiste à intervenir en amont sur l'offre en produisant du foncier, pour favoriser un ajustement par l'offre, grâce à des opérations d'aménagement du territoire. Ainsi l'action de l'Etat n'influera pas sur la décision des opérateurs, sur le marché du foncier (agence de régulation, opérateurs privés). L'Etat peut aussi mettre en œuvre des politiques de subvention directe à l'acquisition de terrains sans intervenir dans le prix de la cession et de la concession. Cette politique peut encourager l'investissement en général, marquer une préférence pour un type d'investissement, ou pour une région.

Le nouveau dispositif mis en place depuis 2007 repose sur<sup>1</sup> :

- une clarification des rôles et responsabilités des différents intervenants institutionnels, il s'agit du MIPI et de l'ANIREF concernant le foncier industriel;
- un mode d'accès unique ; la concession sur 33 ans, renouvelable deux fois;
- deux procédures d'accès aux terrains industriels ; les enchères publiques ouvertes ou restreintes, et le gré à gré sur décision du Conseil des Ministres pour les projets stratégiques;
- la promotion foncière par la création de nouveaux espaces aménagés, et la récupération des assiettes foncières non utilisées.

---

1 Voir site de l'ANIREF, [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz) juin 2010.

#### **4-1-L'assainissement de l'offre<sup>(\*)</sup>**

L'action de l'Etat, a porté sur l'assainissement de l'offre du foncier économique, appartenant à son domaine privé et à émettre une réglementation allant progressivement dans le sens d'une meilleure utilisation du foncier à vocation économique. Cette action a consisté à :

- récupérer le foncier industriel non utilisé. Cela a concerné i) les actifs résiduels, ii) les actifs excédentaires et iii) les lots disponibles au niveau des zones industrielles. Le décret exécutif n° 07-122 du 23 Avril 2007, a fixé les conditions de gestion des actifs résiduels des entreprises publiques autonomes et non autonomes dissoutes et des actifs excédentaires des entreprises publiques économiques, et des actifs disponibles au niveau des zones industrielles ; au premier trimestre de 2010<sup>1</sup>. Le stock foncier susceptible d'alimenter le portefeuille de l'ANIREF est estimé à 675 actifs résiduels pour une superficie totale (terrains + bâti) de 225 ha, 81 lots de terrains excédentaires, pour une superficie de 783 ha, et 1 429 lots disponibles dans 70 zones industrielles, pour une superficie de 784 ha ;
- poursuivre les opérations du cadastre (moins de 50% des terrains industriels ont des actes de propriété) afin d'assurer la propriété ;
- consentir d'importants investissements pour la réhabilitation et l'aménagement des zones industrielles.

#### **4-2-La transition au niveau législatif**

##### **4-2-1-La reformes du marché foncier durant la période 1990-2003**

Les réformes concernant le foncier économique s'inscrivent dans le train des réformes de la fin des années 1980. La transition d'un marché administré du foncier vers un marché

---

\* Le cadre juridique actuel est régit par : (voir site de l'ANIREF, [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz))

- Le décret exécutif n° 07 du 23 avril 2007 portant la création de l'Agence d'Intermédiation et de Régulation Foncière et fixant ses statuts ;
- L'ordonnance n° 08-04 du 1er septembre 2008, fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement
- Le décret exécutif n° 09-152 du 2 mai 2009, fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat, destinés à la réalisation de projets d'investissement
- Le décret exécutif n° 09-153 du 2 mai 2009, fixant les conditions et modalités de concession des actifs résiduels des entreprises publiques autonomes et non autonomes dissoutes, et des actifs excédentaires des EPE.

1 Voir site de l'ANIREF, [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz) juin 2010

libre est amorcée par deux lois : i) la loi d'orientation foncière 90/25 de novembre 1990 et la loi domaniale 90/30 de décembre 1990. En mettant fin aux réserves foncières, ces lois, dans leur esprit, mettaient fin aux prix administrés du foncier.

Les enchères publiques et la possibilité donnée au Wali, de recourir au gré à gré (article 12 du décret d'application 91/454 de novembre 1991 de la loi domaniale), pour céder des terrains sur le domaine privé de l'Etat, sont les deux modes de détermination des prix du foncier.

Pour mettre en application ces lois, l'arrêté interministériel de juin 1992 permettait à un comité technique de wilaya de céder des terrains sur le domaine privé de l'Etat, à des prix fixés par les domaines, censés traduire la réalité du marché. Pour redynamiser ce processus, la loi de finances pour 1994 met en place le CALPI (\*) avec la possibilité pour le Wali, par délégation du Ministère des Finances, de recourir au gré à gré.

Il est difficile, en tenant compte de la réglementation en vigueur, de se faire une idée sur la nature du marché qui a prévalu entre 1990 et 2006, sachant que le gré à gré au niveau de la wilaya a prévalu au même titre que les enchères depuis 1990.

#### ***4-2-2-La concession comme mode unique au foncier***

A partir de 2003, apparaît chez les pouvoirs publics, le souci de préserver les biens du domaine privé de l'Etat du gaspillage et de la spéculation. La loi de finances pour 2003 introduit le régime de la concession comme mode unique de mise à disposition des terrains appartenant au domaine privé de l'Etat, à des fins d'utilisation industrielle. La loi de finances de 2006 élargit les modalités d'attribution des terrains, grâce à une option de convertibilité de la concession en cession. Ce nouveau dispositif marque une volonté de lutter contre la spéculation foncière, en incitant les acquéreurs à destiner les terrains vers les utilisations définies dans le cahier des charges. Les modalités concrètes d'application n'ont pas été clarifiées dans ces deux lois.

Une ordonnance présidentielle (06/11), promulguée le 30 août 2006, fixe les modalités de concession et de cession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat,

---

\* Le dispositif CALPI a été défini par l'instruction interministérielle n°28 du 15 mai 1994 relative aux modalités d'assistance et de facilitation en matière d'attribution de terrains aux investisseurs et ce au niveau de chaque wilaya, au moyen d'un Comité d'Assistance à la localisation et à la Promotion des Investissements. Le CALPI, conformément à l'instruction inter ministérielle, devait élaborer un catalogue de l'offre foncière, destinée aux investisseurs et assister les investisseurs dans toutes les démarches liées à l'obtention de terrains.

destinés à la réalisation de projets d'investissement. En vertu de cette ordonnance, les terrains domaniaux destinés à l'investissement feront l'objet de concession pour une durée de 20 ans renouvelable avec une option de conversion en cession.

#### ***4-2-3-La concession sans reconversion en cession***

L'ordonnance n° 08-04 du 1<sup>er</sup> septembre 2008 franchit le pas en faisant de la concession, sans possibilité de reconversion en cession, le mode unique d'accès au foncier relevant du domaine privé de l'Etat, destiné à la réalisation de projets d'investissement. Pour les pouvoirs publics, le mode de concession basé sur l'enchère publique ouverte ou restreinte, garantit une meilleure transparence, car il est réservé exclusivement aux porteurs de projets.

L'exposé des motifs du projet de cette ordonnance, fixant les nouvelles modalités de concession des terrains industriels, souligne explicitement : i) le souci de l'Etat de conserver une large marge de manœuvre dans le domaine de la régulation foncière. L'option de transformation conditionnelle de la concession en cession, qui prévalait jusque là, réduirait de fait, dans le long terme cette même marge ; ii) le régime de la concession comme mode unique d'accès au foncier industriel procède du souci des pouvoirs publics de s'assurer que les terrains concédés ne soient pas détournés de leur utilisation initiale.

Le projet d'ordonnance est une incitation aux seuls porteurs de projets. Tout en éloignant les spéculateurs, il permet de régler des problèmes liés à la trésorerie et au capital nécessaire à l'achat de l'actif.

La concession sera attribuée pour une durée minimale de 33 ans, renouvelable et maximale de 99 ans. Les terrains sont donc concédés sur la base d'un cahier des charges, selon le système des «enchères publiques ouvertes ou restreintes ou de gré à gré»<sup>1</sup>. Il est stipulé que la concession aux enchères publiques est consentie, moyennant le paiement de la redevance locative annuelle résultant de l'adjudication, tandis que la concession de gré à gré est consentie moyennant le paiement d'une redevance locative annuelle, telle que fixée par les services domaniaux, correspondant à 1/20 de la valeur vénale du terrain concédé.

---

1 La concession de gré à gré « sera autorisée par le conseil des ministres, sur proposition du conseil national de l'investissement lorsque les projets d'investissement présentent un caractère prioritaire et d'importance nationale, participent à la satisfaction de la demande nationale de logements, sont fortement créateurs d'emplois ou de valeur ajoutée, contribuent au développement des zones déshéritées ou enclavées » (Article7)

La nouvelle formule a l'avantage : i) d'une plus grande transparence dans le mode d'accès au foncier économique, ce qui réduira l'arbitraire dans l'attribution des terrains, ii) de réduire le coût de l'investissement et d'inciter à la création des PME, iii) de préserver un droit réel négociable et transmissible, et iv) de conférer le plein droit de propriété sur le bâti et les équipements réalisés.

### **4-3-Mise en place des institutions chargées de la régulation du marché foncier**

#### **4-3-1-L'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF)**

La mise en place de cette agence est portée par le décret exécutif n° 07-119 du 23 avril 2007. Placée sous la tutelle du ministre chargé de la promotion des investissements, elle a pour objectif de contribuer à l'émergence, à court terme, d'un marché foncier et immobilier organisé, transparent et régulé. En l'espace de 6 mois, l'Agence est devenue pleinement opérationnelle avec son siège, son budget, son personnel et son portefeuille.

L'ANIREF<sup>1</sup> s'est fixé comme objectif, pour l'année 2008, l'ouverture d'agences locales. Dans ce cadre, il a été procédé à l'installation des responsables régionaux. Un site web de l'agence a été développé et mis « en line » en avril 2008. Ce site publiquement accessible abrite, outre le dispositif juridique, applicable à la mise en produit des biens fonciers et les cahiers des charges y afférents, une banque de donnée des actifs susceptibles d'être mis en produit.

En vertu des dispositifs réglementaires régissant son fonctionnement, l'ANIREF est chargée d'assurer les principales missions suivantes :

- gérer par convention pour le compte de l'Etat ou de tout autre propriétaire, des actifs immobiliers et fonciers destinés à l'investissement ;
- assurer des actions d'intermédiation immobilières et foncières dans le cadre de la mise en produit des actifs en portefeuille ;
- assurer pour le compte de l'Etat, la régulation du foncier à travers la création d'un observatoire du foncier économique dont l'objectif est d'informer les pouvoirs publics sur l'offre et la demande foncière et immobilière, ainsi que sur les tendances lourdes du marché foncier et de ses perspectives ; d'élaborer des notes de conjoncture, ainsi

---

<sup>1</sup> Voir site de l'ANIREF, [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz) juin 2010

qu'une mercuriale des prix du foncier, qui peut constituer une référence, pour la mise à prix à l'occasion des enchères publiques et de contribuer à terme à l'émergence d'un marché foncier destiné à la promotion de l'investissement ;

- créer une banque de données, regroupant l'offre nationale sur les actifs immobiliers, et assiettes foncières qui seront mises à la disposition des investisseurs potentiels, à même de leur permettre de localiser leurs projets ;
- agir en qualité de promoteur, par l'acquisition de biens immobiliers et fonciers pour leur rétrocession, après aménagement et lotissement, au profit de projets de production de biens et de services ;
- la régulation, par le biais d'un observatoire du foncier économique et sa participation aux travaux des CALPIREF.

#### ***4-3-2-Le Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion des Investissements et de la Régulation du Foncier (CALPIREF)***

Les pouvoirs publics se consacrent à la gestion du foncier au niveau local par la mise en place des CALPIREF<sup>1</sup>, dont l'organisation, la composition et le fonctionnement sont portés par le décret exécutif n°07-120 du 23 avril 2007. Dans ce sens, il est indiqué que le comité en question, est placé sous la tutelle du ministre chargé de la promotion des investissements et qu'il est chargé de :

- proposer la concession aux enchères publiques ouvertes ou restreintes des terrains disponibles ;
- définir la stratégie d'investissement dans la wilaya ;
- contribuer à la régulation et l'utilisation rationnelle du foncier, destiné à l'investissement, dans le cadre de la stratégie arrêtée par la wilaya, en tenant compte notamment des équipements publics ;
- proposer au Conseil National de l'Investissement (CNI), par le biais du ministre chargé de la promotion des investissements, toute demande de concession éventuelle de gré à gré ;
- accompagner toute initiative de promotion foncière, publique ou privée pour la production de terrains aménagés et équipés destinés à recevoir des investissements ;

---

<sup>1</sup> Voir site de l'ANIREF, [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz)

- assister les investisseurs, à localiser les terrains d'implantation des projets d'investissement, de mettre à la disposition des investisseurs, les informations relatives aux disponibilités foncières, destinées à l'investissement par tous les moyens de communication ;
- attribuer des fonctions d'évaluation des conditions de fonctionnement du marché foncier local. Il peut ainsi proposer au gouvernement, la création de nouvelles zones industrielles, de nouvelles zones d'activités et de suivre et d'évaluer l'implantation des projets d'investissement. De suivre la réalisation des projets d'investissement en cours et de constater la mise en service des projets d'investissement.

Le CALPIREF devra comprendre parmi ses membres : le wali ou son représentant ; les présidents d'assemblées populaires communales ; le directeur des domaines ; le directeur de la planification et de l'aménagement du territoire ; le directeur de l'urbanisme et de la construction, etc.

#### **4-4-En matière de gestion des zones industrielles**

Un vaste programme de réhabilitation des zones industrielles aménagées (espaces plus viables) a été initié depuis 1999. Le principe est de s'assurer dorénavant de la réalisation de ces zones dans le cadre du développement durable, et de la disponibilité des services d'appui, dans le but de mettre en place un cadre de travail agréable.

La gestion des zones est confiée, à partir de 2004, à des Sociétés de Gestion Immobilière (SGI), qui ont supplanté les Entreprises de Gestion des Zones Industrielles (EGZI)<sup>1</sup>. Il convient de noter que le dispositif d'investissement prévoit :

- la fixation des zones dont le développement doit être renforcée dans un souci d'équilibre et d'équité spatiale, et qui nécessite une contribution de l'Etat. Un système d'incitations renforcées, destiné à une meilleure répartition spatiale de l'investissement et à sa mobilisation au profit des zones du pays économiquement moins pourvues, est prévu. Sa mise en œuvre a fait l'objet de décision proposée aux membres du conseil national de l'investissement ;

---

<sup>1</sup> La mise en place d'un dispositif général de création et d'encadrement des zones industrielles revient aux décrets n° 73-45 du 28 février 1973 et le décret n° 84-55 du 3 mars 1984. Les zones d'activité constituent des espaces, délimités, destinés à recevoir les investissements industriels. La gestion de ces zones a été confiée à des organismes spécialisés, les EGZI.

- l'extension des avantages pour les projets implantés à la phase de production pour une durée de trois ans, afin de pousser la production nationale et accroître sa contribution à la croissance.

La réforme du marché foncier va certainement améliorer les conditions d'accès aux terrains industriels dans le moyen terme. Comme nous avons pu le constater à travers notre enquête, la problématique du recours aux terrains industriels persiste à court terme. Ceci doit sûrement être lié à la lenteur qui caractérise la sphère administrative en Algérie, dans le cadre de la mise en œuvre des réglementations.

Désormais, la gestion et la régulation du foncier industriel sont définies entre deux intervenants institutionnels : le MIPI et l'ANIREF. L'ANIREF met en place une base de données sur les disponibilités foncières et sert de guide aux investisseurs en Algérie. Cette dernière dispose d'un portefeuille foncier lui permettant de dynamiser l'offre en terrains industriels. L'ANIREF a réalisé, au cours du 4<sup>e</sup> trimestre 2009 et du 1<sup>er</sup> trimestre 2010, 14 opérations de mise en concession, aux enchères publiques d'actifs<sup>1</sup>. Les retombées économiques de ces opérations commencent à devenir palpables. En termes de retombées sur l'investissement, les opérations de concession des deux périodes font ressortir :

- un total de 44 projets d'investissement ;
- un montant déclaré de plus de 8 567 millions de DA.

Concernant les retombées sur la création d'emplois, les opérations de concession des deux périodes, font ressortir une prévision de création de 3 531 emplois directs.<sup>2</sup>

Les effets positifs des actions sur le marché fonciers sont attendus à d'autres niveaux, notamment pour soutenir un meilleur fonctionnement du marché bancaire. Le marché bancaire trouve affecté par l'état du marché foncier en particulier pour ce qui est du problème des garanties. En effet, lorsque les titres fonciers et immobiliers ne sont pas formellement enregistrés, ils ne peuvent pas servir officiellement de garantie aux emprunts. Les possibilités de financement des entreprises se trouvent par conséquent limitées. Par contre, le fonctionnement efficace du marché foncier va inciter à l'existence de titres de propriété officiels, ce qui encouragera le transfert de terrains, stimule l'investissement et permet aux entrepreneurs l'accès aux marchés officiels du crédit.

---

1 Voir site de l'ANIREF [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz)

2 Ibid.

La nouvelle réglementation adoptée depuis 2008 dans ce domaine, offre la possibilité de mettre en garantie la propriété des terrains concédés, pour l'accès aux crédits bancaires. C'est un apport considérable aux yeux des entrepreneurs qui bénéficient de l'accroissement de leur crédibilité auprès des banques.

## **II-La contrainte de l'accès au financement**

La contrainte du financement constitue certainement le facteur rédhibitoire pour le développement de l'entreprise en Algérie. Comme nous l'avons vu, dans le chapitre précédent, le rapport «Doing Business» 2010 souligne le retard du pays en la matière. Reculant de 4 points depuis 2009, l'Algérie est classée 135<sup>e</sup> en matière d'obtention de prêts<sup>1</sup>. A cette position, elle s'éloigne davantage de ses voisins, le Maroc et la Tunisie, qui ont un classement mondial relativement favorable, étant tous les deux classés 87<sup>e</sup>. Par rapport au diagnostic sur la compétitivité globale, le facteur du financement, est désigné comme le plus problématique pour l'économie algérienne<sup>2</sup>. Selon ce dernier rapport, l'Algérie n'occupe pas mieux que la 132<sup>e</sup> place du classement avec 2.8 points sur l'indicateur des marchés financiers. Elle en est quasiment la dernière, tandis que la Tunisie est 87<sup>e</sup> avec 4 points et le Maroc 96<sup>e</sup> avec 3.8 points.

Cette situation est paradoxale vu que l'Algérie, contrairement à ses voisins, dispose d'un excédent d'épargne important, qu'elle ne parvient pas, faute d'un système bancaire et financier performant, à mettre à la disposition des entreprises.

En effet, les capacités sont exceptionnelles puisque le taux d'épargne nationale varie entre 44,6 et 58% depuis 2000. En comparant ce taux à celui de l'investissement, qui oscille autour de 25 à 35% durant la même période, on prend la mesure des capacités de financement inemployées de la nation. Le gap de l'investissement met en évidence toutes les difficultés éprouvées pour absorber productivement l'épargne. Le peu d'efficacité du système bancaire algérien, apparaît ainsi comme le chaînon bloquant qui durcit la contrainte financière des entreprises. C'est un élément important pour comprendre pourquoi la santé

---

1 Voir : annexe 04 pour le classement de l'Algérie par compartiment selon « Doing Business 2010 », et pour une comparaison avec le classement de la Tunisie et le Maroc.

2 Voir : annexe 02 pour le classement des facteurs les plus problématiques pour la pratique des affaires selon le Forum Economique Mondial.

macroéconomique de la nation, n'arrive pas encore à influencer décisivement l'économie réelle.<sup>1</sup>

**Tableau 14: Evolution des indicateurs de l'épargne et de l'investissement en % du PIB**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Epargne nationale</b>	41.6	39.9	44.8	46.8	51.7	54.5	57.2	58.5
<b>Investissement brut</b>	27.4	30.9	30.4	33.4	30.0	29.9	34.6	37.4
<b>Gap</b>	14.2	9.0	14.4	13.4	21.7	24.6	22.6	21.1

*Source : Différents rapports de la banque d'Algérie et du FMI*

En réponse à cette contrainte, les pouvoirs publics ont engagé un nombre de réformes pour améliorer les conditions de financement des entreprises. Il faut souligner la mise en place des fonds de garantie aux investissements et d'un cadre réglementaire pour le capital risque. Néanmoins, le contexte demeure peu incitatif au développement des investissements, tel nous le verrons dans les prochains paragraphes.

### **1- Diagnostic général de la contrainte financière selon les résultats de l'enquête**

Les chefs d'entreprises soulignent les « conditions draconiennes d'accès aux crédits bancaires qui hypothèquent sérieusement la rentabilité des projets d'investissement »<sup>2</sup>. En effet, les crédits bancaires sont difficiles d'accès de par les garanties exigées et les délais de leur octroi, en particulier lorsqu'il s'agit de financer les projets d'investissement. Ils sont ainsi une source majeure des coûts de transaction, supportés dans la démarche d'investissement. Face à cette contrainte, les entreprises peuvent favoriser le choix de s'autofinancer, malgré la capacité limitée procurée par leurs fonds propres (bénéfices réinvestis et épargne familiale), en termes de compétitivité.

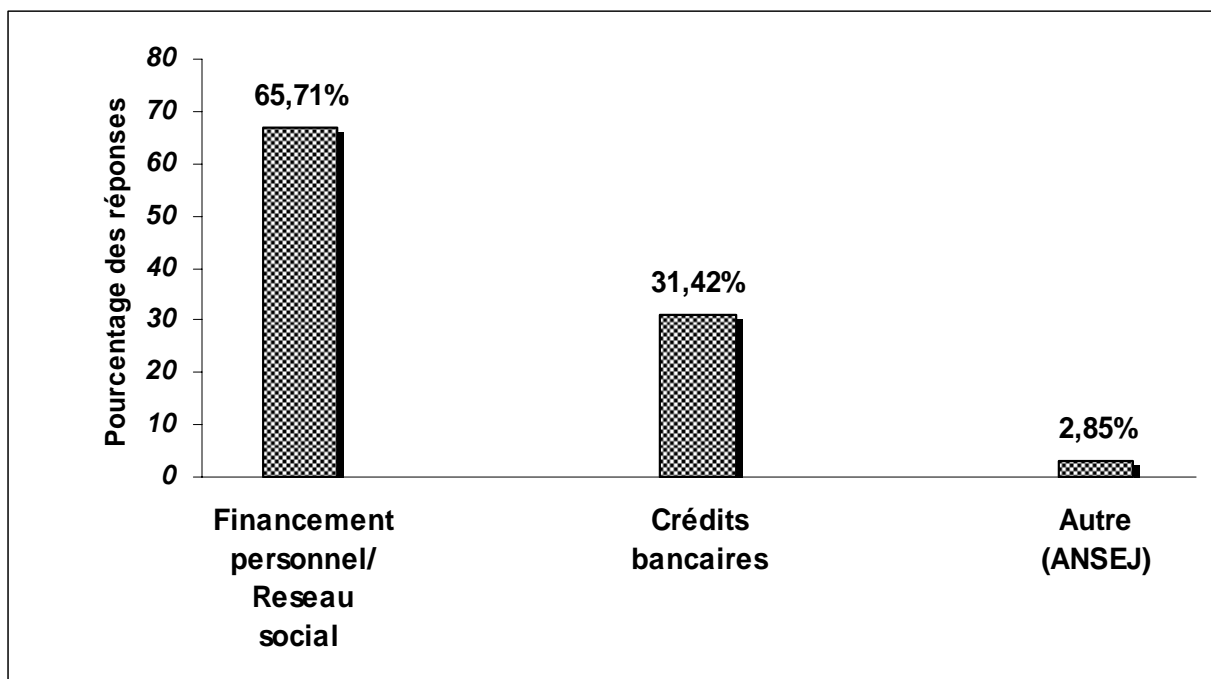
---

1 Y. Benabdellah, « **L'économie Algérienne entre réforme et ouverture : quelle priorité?** », op.cit, p.15.

2 Forum des chefs d'entreprises, « **Pour une politique du crédit, du foncier et de la fiscalité au service d'une dynamique de l'investissement** », Rapport, octobre 2006, p. 6.

Selon les résultats de l'enquête<sup>1</sup>, 65.71% des entreprises financent leurs besoins d'investissement exclusivement par des fonds personnels (voir graphique n° 09). 31.42% des investisseurs indiquent que les banques assurent une part dans le financement de leurs investissements. 86.66% des entreprises qui comptent les crédits bancaires dans le financement de leurs investissements, indiquent que ceux-ci les couvrent à un taux qui ne dépasserait pas les 50% (voir graphique n° 10). Seulement 13.33% des chefs d'entreprises, estiment que le taux de couverture des besoins d'investissement par les banques, dépasse les 50%.

**Graph 9 : Nature de financement des projets d'investissement**

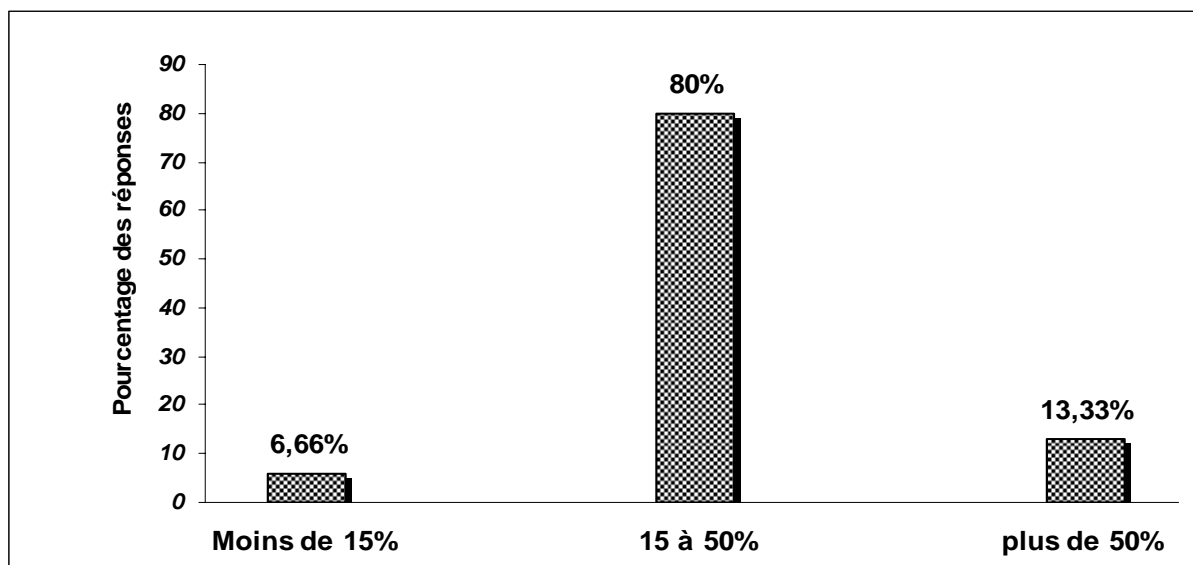


*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

---

<sup>1</sup> Le taux de réponse à cette question est de 100%.

**Graph 10 : Taux de participation des financements bancaires aux besoins d'investissement des entreprises.**



*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

Il faut noter que le recours au financement personnel est aussi un vecteur d'accroissement de l'informel du côté des investisseurs privés. Ces derniers sont susceptibles d'incarner des comportements opportunistes de contournement des méthodes transparentes de gestion et d'accès aux crédits. Ce qui, entre autres raisons, accentue l'insuffisante surface financière des entreprises, leur petite taille, leur manque de compétitivité à l'exportation, et leur capacité à résister à une concurrence internationale qui s'annonce dans le cadre actuel d'ouverture à l'économie mondiale. Elle est également à l'origine du durcissement de la contrainte financière au sein des entreprises privées, de par la volonté de protéger la propriété familiale et la persistance de l'aversion à l'ouverture du capital.

Afin de cerner l'ampleur des facteurs générateurs de coûts de transaction, à l'origine du durcissement de la contrainte financière, nous avons sélectionné les facteurs ci après que nous avons tenté de confirmer par notre enquête auprès des entrepreneurs :

- les facteurs liés aux garanties (la relation entre les montants des garanties exigées par les banquiers, d'une part, et le dysfonctionnement du marché foncier et le manque de crédibilité du système judiciaire algérien, d'autre part) ;

- le problème de l'information nécessaire à la prise de décision d'octroi des crédits bancaires (l'information portant sur l'évolution des marchés et celle liée aux demandeurs de crédit) ;
- le facteur lié à la gouvernance des banques, laissant apparaître la contrainte des comportements stratégiques dans sa grande ampleur (l'exercice des pouvoirs discrétionnaires de la part des banquiers, motivés par la recherche de paiements illicites de la part des investisseurs).

Cette partie de l'enquête a été menée dans le but de mettre en exergue le facteur de blocage du point de vue des investisseurs. A cet égard, il a été demandé aux enquêtés d'évaluer le degré d'influence de chacun des facteurs proposés, selon qu'il soit perçu comme raison principale, importante ou secondaire de l'ampleur de la contrainte des crédits bancaires.

Selon l'opinion des investisseurs enquêtés (voir tableau n°15), le problème des pouvoirs discrétionnaires, liés à la corruption des banquiers, est désigné (avec un taux de 64.28% des réponses) comme la raison principale de la difficulté de l'accès aux crédits bancaires. Le second facteur jugé principal est celui des garanties, accentué par le disfonctionnement du marché foncier (50% des réponses). Le facteur informationnel est mis en avant comme étant une raison importante à un taux de 60.71% des réponses.

**Tableau 15 : Les facteurs accentuant le problème de l'accès aux financements bancaires**

		Raison principale		Raison importante		Raison secondaire		Sans réponse
		Nombre de réponses	(%)	Nombre de réponses	(%)	Nombre de réponses	(%)	
<b>Fonds octroyés de façon arbitraire/ corruption</b>		18	64.28%	8	28.57%	2	7.14%	7
<b>Manque d'information pour la prise de décision</b>		5	17.85%	17	60.71%	6	21.42%	7
<b>Problème des garanties</b>	<b>Disfonctionnement du marché foncier</b>	14	50%	12	42.85%	2	7.14%	7
	<b>Système judiciaire</b>	5	17.85%	9	32.14%	14	50%	7

Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête

## 2- Le problème des garanties

La difficulté de l'accès aux crédits bancaires est sensiblement influencée par le montant des garanties exigées aux investisseurs, et les délais pris par les banques pour les octroyer. Selon les investisseurs de l'échantillon, 51.42% des entreprises n'ont jamais pu accéder aux crédits bancaires (voir tableau n°16). Parmi ceux qui ont déclaré y avoir accédé, 93.33% affirment avoir été dans l'obligation d'avancer des garanties contre les crédits octroyés. Le montant de ces garanties, s'estime en moyenne à 184% du montant des crédits accordés.

**Tableau 16 : Fréquence de paiement des garanties**

	Oui		Non		Sans réponse
	Nombre de réponse	pourcentage	Nombre de réponse	pourcentage	
<b>accès aux crédits bancaires</b>	15	42.85%	18	51.42%	02
<b>Parmi les investisseurs ayant accédé aux crédits bancaires, ceux qui ont dû avancer des garanties</b>	14	93.33%	01	6.66%	00

*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

L'indice en matière de fiabilité des garanties<sup>(\*)</sup> évaluant les lois sur le nantissement, les faillites et leur facilitation de l'accès aux prêts, adopté par le « Doing Business 2010 », témoigne de l'ampleur du problème des garanties au sein du marché du crédit algérien.

\* L'indice de droit des créanciers et emprunteurs est établi à partir de données fournies par une étude de la législation régissant le nantissement et l'insolvabilité, est étayé par les réponses à une enquête portant sur les lois relatives aux transactions garanties. Il comprend 3 éléments relatifs aux droits légaux en cas de faillite et 7 éléments relatifs à la loi régissant le nantissement. La note 1 est attribuée pour chacun des aspects suivants de la législation :

- Les créanciers nantis peuvent saisir les biens mis en garantie lorsqu'un débiteur est en redressement. Les tribunaux n'imposent ni « sursis automatique » ni « gel des actifs ».
- Les créanciers nantis, et non les autres parties telles que l'Etat ou les salariés, sont payés les premiers sur le produit de la liquidation de l'entreprise en faillite.
- Les dirigeants ne demeurent pas en place en cas de redressement. La gestion de l'entreprise, est confiée à un administrateur judiciaire pendant la durée du redressement.
- Dans les conventions de garantie, une description générale – plutôt que spécifique- des actifs est autorisée.
- Dans les conventions de garantie, une description générale– plutôt que spécifique- des dettes est autorisée.
- Toute personne morale ou physique peut accorder ou demander une garantie sur la propriété.
- Il existe un registre unifié, qui recense les servitudes attachées aux biens mobiliers.
- En dehors des situations de faillite, les créanciers nantis ont droit de priorité.
- Les parties peuvent convenir par contrat, des procédures d'exécution.
- Les créanciers peuvent à la fois saisir et vendre les biens nantis, sans passer par les tribunaux.

L'indice est de 3 pour l'Algérie, sachant qu'il s'étend de 0-10 avec 10 indiquant les lois les mieux conçues pour améliorer l'accès au crédit.

Le problème des garanties est amplifié par d'autres paramètres ; le manque de crédibilité du système judiciaire aux yeux des banquiers et le mauvais fonctionnement du marché foncier sont au cœur de la contrainte financière. Les différentes contraintes à l'investissement apparaissent ainsi extrêmement liées, et leur résolution nécessiterait un remaniement des politiques économiques dans une logique de cohésion.

### ***2-1-L'impact de l'inefficacité du système judiciaire***

D'après les opinions collectées, il semblerait que la lenteur et l'inefficacité des systèmes judiciaires dans le traitement des affaires commerciales (notamment dans la réalisation des garanties des prêts et l'exécution des décisions de justice), conduirait les banquiers à essayer de garantir d'eux même les crédits qu'ils octroient aux investisseurs (en leur exigeant des garanties largement supérieures à la valeur des prêts).

### ***2-2-L'impact du dysfonctionnement du marché foncier sur la contrainte financière***

Le marché foncier et immobilier ne fonctionne pas de sorte à permettre aux investisseurs, possédant des terrains ou des biens immobiliers, de les mettre en garantie pour accéder aux crédits bancaires. Le problème des titres de propriété, évoqué plus haut, illustre cette problématique. La nouvelle législation en matière de foncier économique, semble apporter des réponses à ces questions. Il est noté que la concession confère à son bénéficiaire le droit de constituer au profit des organismes de crédit, une hypothèque affectant le droit réel immobilier résultant de la concession, ainsi, que les constructions à édifier sur les terrains concédés en garantie des prêts, accordés exclusivement pour le financement du projet poursuivi<sup>1</sup>.

### **3-Le problème des délais d'obtention des prêts bancaires**

En ce qui est des délais d'obtention des crédits d'investissements, seulement 18.18% des investisseurs enquêtés déclarent avoir obtenu un financement bancaire durant la période 2008-2009. En effet, les chefs d'entreprises ont estimé le délai moyen pour

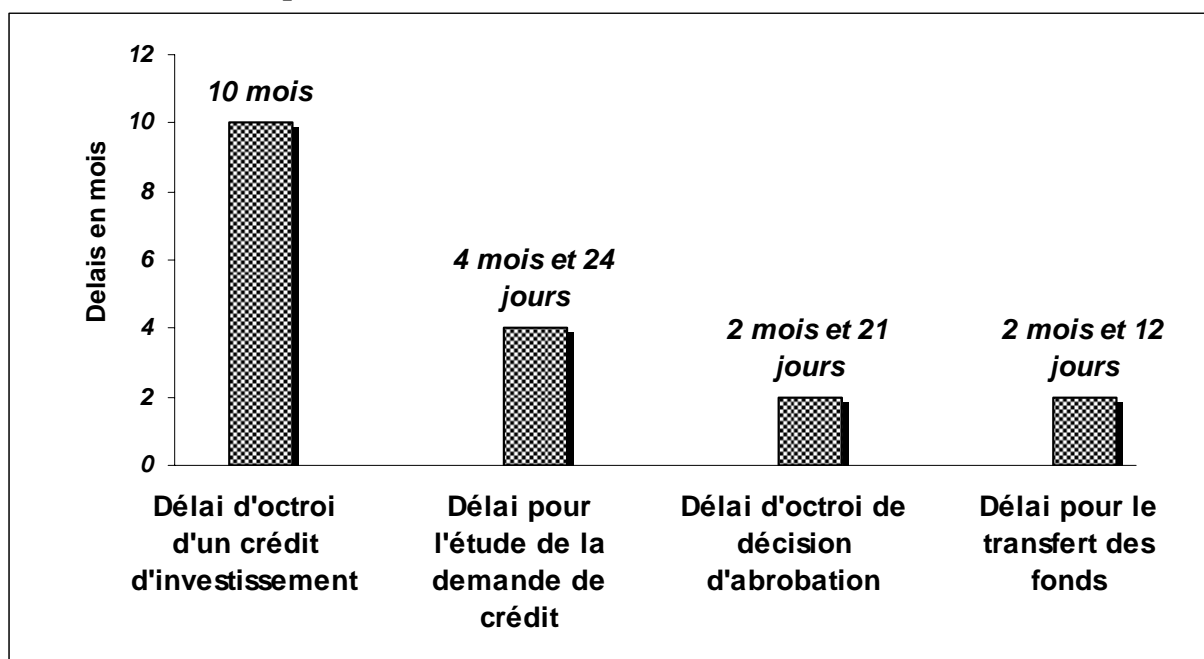
---

<sup>1</sup> Article 11 de l'ordonnance n° 08-03 du 1er septembre 2008.

l'obtention d'un crédit d'investissement à 10 mois (voir graphique n°11). Entre le temps consacré à l'étude de leur demande de crédit (4 mois et 24 jours), le délai nécessaire pour l'octroi de la décision d'approbation de la part de la banque (2 mois et 21 jours), et un délai supplémentaire pour le transfert effectif des fonds (2 mois et 12 jours), les entreprises se voient manquer des opportunités de marché à cause de ces délais, jugés extrêmement longs par 66.66% des investisseurs enquêtés (voir graphique n° 11)<sup>1</sup>.

Les informations collectées du côté des banquiers<sup>2</sup> sont différentes de celles mises en avant par les entrepreneurs. Les banques déclarent des délais de 15 jours pour les crédits d'investissement d'un montant inférieur à 4 millions de dinars, et de 3 mois au maximum pour les investissements de grande envergure, dont le montant dépasserait les 4 millions de dinars. Cependant, les banquiers soulignent la nécessité de recourir au niveau régional et/ou central, pour l'approbation des projets entrant dans cette dernière catégorie.

**Graph 11 : Délais d'octroi des crédits d'investissement**

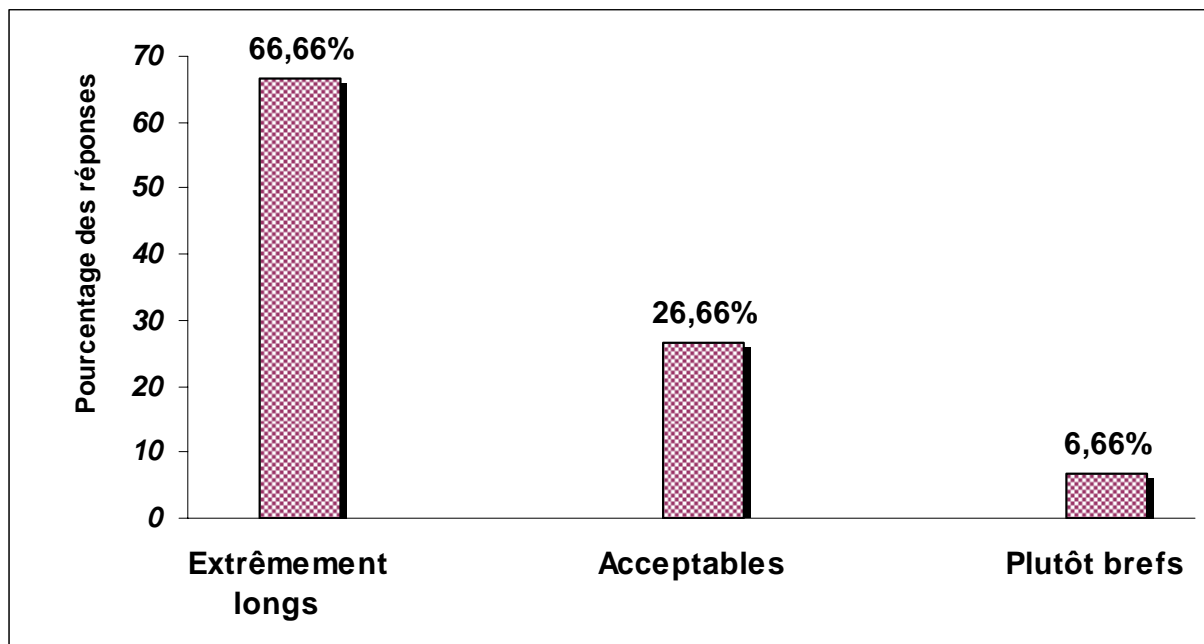


Source : Conception personnelle à partir des résultats de l'enquête.

1 Le taux de réponse aux questions des délais de l'octroi des crédits bancaires est de 42.85%. Seuls l'opinion des investisseurs ayant accédé aux crédits bancaires ont été retenue pour des raisons de précisions.

2 Ces informations sont le résultat des entretiens réalisés avec les banquiers des agences du CPA et de la BEA au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

**Graphe 12 : Lenteur des délais d'octroi des crédits d'investissement.**



*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

La lenteur des délais d'octrois des crédits bancaire est souvent reliée aux méthodes de gestion de crédits, à l'organisation et au système d'information des banques publiques, inadaptées aux conditions de compétitivité que doit présenter le secteur bancaire.

Les rapports sur le marché bancaire algérien indiquent que la transition de l'économie administrée à l'économie de marché, mettant en avant le secteur privé comme fondement de la croissance du pays, ne s'est pas accompagné d'un renforcement du secteur bancaire pour soutenir une telle transformation.

La structure du marché bancaire algérien compte 25 banques et établissements financiers et une banque de développement. Les banques publiques sont prédominantes par l'importance de leur réseau d'agence, réparties sur tout le territoire national. Le réseau des banques publiques, hors banque d'Algérie, comprend 1 093 agences et succursales, l'équivalent de 85% du système bancaire. Celui des banques et établissement financier privés compte 196 agences, soit 15%<sup>1</sup>. Le secteur public, ainsi dominant, capable de financer l'investissement continue de fonctionner selon les principes de la gestion planifiée, fondés sur des processus de prise de décision centralisés. C'est un des facteurs qui aideraient à

---

<sup>1</sup> MAEP, op.cit, p.118.

expliquer la lenteur des délais de traitement des demandes de crédits, des décisions d'approbation, et du transfère effectif des crédits octroyés.

Ajoutant à cela, l'insuffisance de la formation des banquiers aux méthodes modernes de gestion de crédit. Ceux-ci sont apparemment limités dans leur liberté de gestion, notamment pour la prise de risques. Ils ne seraient pas non plus sujet d'incitation quant à leurs salaires, ce qui encouragerait le phénomène de la corruption. Nous reviendrons sur ce dernier point dans les prochains paragraphes.

#### **4-Le problème informationnel**

Un autre facteur vient s'ajouter pour expliquer le problème d'accessibilité aux crédits bancaires, il s'agit du facteur informationnel. L'enquête a montré que les financements bancaires sont le plus souvent octroyés sur la base des garanties proposées par les investisseurs et de l'historique des crédits des entreprises, plutôt qu'en référence à une estimation de la rentabilité des projets d'investissements.

Ceci est en partie lié à l'incomplétude des dossiers de crédits présentés par les investisseurs ; les entreprises algériennes sont caractérisées par le manque de rigueur et de transparence dans leur gestion. Elles sont généralement des affaires familiales, qui ne favorisent pas forcément les techniques modernes de gestion comptable et financière, ce qui les rend peu fiable pour les banquiers et accentue l'aversion de ces derniers pour le risque.

D'autre part, la faiblesse du système d'information national (notamment en ce qui est des informations liées à la dynamique des marchés, informations sectorielles, par taille, par nature de la demande, par type d'acteurs, etc.), et le fait que les banques en Algérie ne développent pas de système d'information interne, prive ces dernières de disposer de l'information pertinente et nécessaire pour prendre les mesures adéquates. Cette contrainte complique davantage le problème du marché du crédit, puisque tant les investisseurs que les banquiers, se basent sur une information partielle et approximative dans leur prise de décision.

En effet, l'Indice de l'étendue de l'information sur le crédit <sup>(\*)</sup> est de 2 (sur une échelle qui s'étend de 0-6, avec 6 indiquant l'accès intégral à l'information sur le crédit) pour l'Algérie, d'après le rapport « Doing business 2010 », contre un indice égale à 5, tant pour le Maroc que pour la Tunisie. L'indice de couverture du registre public sur le crédit est de 0.2%, contre 19.9% en Tunisie. Celui de la couverture du registre privé sur le crédit est de 0, contre 14 pour le Maroc, selon la même source. Ce score est synonyme de quasi inexistence d'une couverture de registre public sur le crédit, et d'inexistence de couverture du registre privé sur le crédit <sup>(\*\*)</sup>.

Le problème de l'information se présente à plusieurs niveaux de l'activité des entreprises, nous nous intéresserons particulièrement à ce facteur dans la section suivante, où nous aborderons les contraintes liées à la bureaucratie, à l'incertitude liée aux politiques d'investissement, à l'inefficacité des administrations publiques et des tribunaux et au marché informel.

---

\* Cet indice évalue les règles qui affectent l'étendue, l'accessibilité et la qualité de l'information en matière de crédit qu'il est possible de trouver dans les bureaux de crédit publics ou privés. La note 1, est attribuée pour chacun des éléments suivants du système d'information relatif au crédit :

- L'information aussi bien positive que négative (concernant par exemple l'historique des paiements, le nombre de comptes et leurs types, le nombre et la fréquence des versements en retard et toute procédure de recouvrement ou toute faillite) est diffusée.
- Les données statistiques relatives aux entreprises, comme aux particuliers, sont diffusées.
- Les données statistiques provenant des détaillants, des créanciers commerciaux ou des services publics ainsi que des institutions financières sont diffusées.
- Les données relatives à un historique de plus de deux ans sont diffusées.
- Les statistiques relatives aux prêts dépassant 1% du revenu par habitant sont diffusées.
- La loi autorise les emprunteurs à avoir accès aux données les concernant.

\*\* L'indice de couverture du registre public sur le crédit, représente le nombre de particuliers et d'entreprises recensés dans le registre public et pour lesquels on dispose d'informations à jour sur leur historique de remboursement, sur leurs dettes impayées ou leurs crédits en cours. Ce nombre est exprimé en pourcentage de la population adulte. Le registre public sur le crédit est défini comme une base de données gérée par le secteur public, généralement par la banque centrale ou par le responsable du contrôle des banques, qui rassemble des informations sur la solvabilité des emprunteurs (particuliers ou entreprises) dans le cadre du système financier, et les institutions financières peuvent en disposer. S'il n'y a pas de registre public, la valeur de la couverture est égale à 0. L'indice de couverture du registre privé sur le crédit est similaire au précédent, à la différence qu'il reflète le nombre de particulier ou d'entreprises répertoriés, non pas par les registres publics mais par les registres privés. Le registre privé sur le crédit est défini comme une entreprise privée ou une organisation à but non lucratif, qui gère une base de données sur la solvabilité des emprunteurs (particuliers ou entreprises) dans le cadre du système financier et qui facilite les échanges d'informations, en matière de crédit entre les banques et les institutions financières.

## **Section2 : Analyser les contraintes liées à la gouvernance des administrations et à l'inefficacité des institutions de marché**

Depuis le début de ce travail, nous n'avons cessé de souligner les hypothèses sur lesquelles repose la théorie des coûts de transaction, notamment l'imperfection de l'information, l'incertitude et les comportements opportunistes. Dans la présente section, nous essayerons de voir comment ces différents facteurs sont à l'origine en premier lieu des délais qui caractérisent le climat des affaires en Algérie.

Nous analyserons la contrainte informationnelle et celle de l'incertitude provenant de l'imprévisibilité des politiques, en matière d'investissement. Ces deux facteurs seront abordés simultanément pour le lien qu'ils présentent. L'indisponibilité de l'information est une source d'incertitude, et l'incertitude et l'imprévisibilité des lois et législation impliquent une difficulté dans la fiabilité des informations et leur disponibilité au moment opportun. Les contraintes émanant des pratiques opportunistes de rétention d'information, de recherche de paiements illicites et de contournement de la formalisation, seront traitées ultérieurement dans le cadre de l'étude des délais bureaucratiques, du dysfonctionnement des administrations publiques et de la prolifération du secteur informel. Nous reviendrons dans les derniers paragraphes de cette section sur la synthèse des estimations des coûts de transaction en termes des coûts d'opportunité et de manque à gagner.

### **I- L'incertitude de la politique économique et le problème de l'information**

Nous nous intéresserons en premier lieu à la contrainte de l'information du point de vue des entreprises enquêtées. Puis nous essayerons de comprendre comment ces dernières sont affectées par l'imprévisibilité des législations relatives à l'activité d'investissement.

#### **1- La contrainte de l'information**

La contrainte informationnelle réside dans la difficulté des promoteurs d'investissement à accéder à l'information statistique, l'information sur la législation, la réglementation et les procédures, l'information relative aux marchés, aux concurrents, etc. Elle est souvent corrélée, dans notre pays, aux moyens de communication désuets mis à la disposition des administrations en relation avec l'entreprise, et au manque criant de

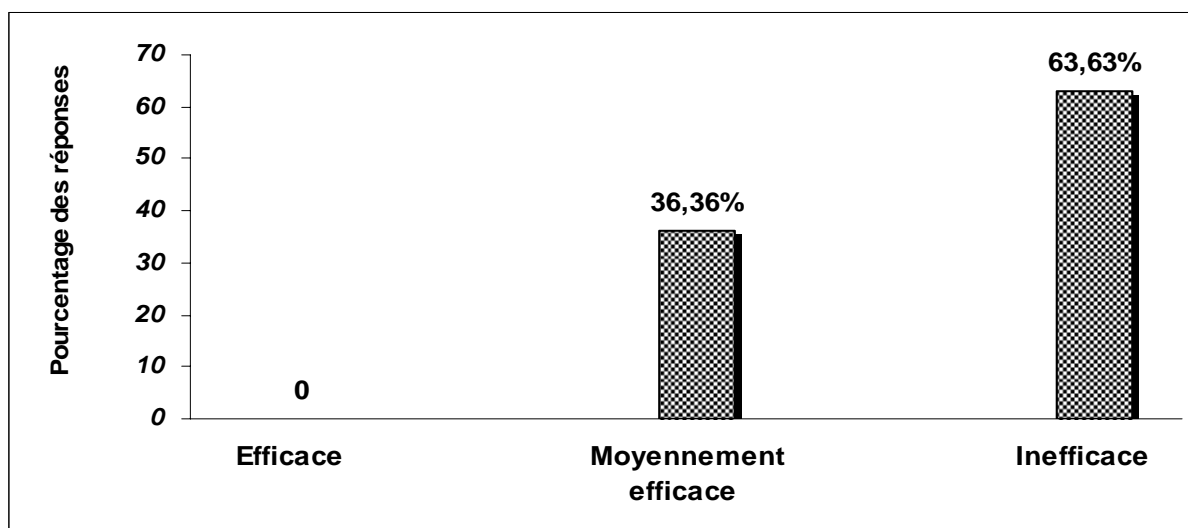
coordination entre ces administrations qui interviennent aux différents stades de la vie des entreprises.

### **1-1- Inefficacité de la coordination des institutions et administrations impliquées dans la vie des entreprises**

Les institutions impliquées dans la création et le fonctionnement de l'entreprise (le CNRC, la CNAS, la CASNOS, l'ONS, la DGI, le CNIS, l'ANDI, la CACI et les différentes sources des organisations intermédiaires, ministères et chambres de commerces, sectorielles et régionales) utilisent des références différentes et génèrent, par conséquent, des bases de données incohérentes entre elles. Elles ne sont pas interconnectées, d'où, par exemple, la méconnaissance du nombre exacte d'entreprises activant en Algérie.<sup>1</sup>

La coordination de ces différentes administrations et institutions importe pour la création d'un environnement informationnel approprié, en vue de réduire l'incertitude et d'inciter au développement du secteur des entreprises. Les chefs d'entreprise<sup>2</sup> enquêtés, considèrent leur coordination inefficaces à un taux de 63.63% des réponses, et moyennement efficaces au taux de 36.36% (voir graphique n°13).

**Graphe 13 : Efficacité de la coordination des administrations impliquées dans la vie des entreprises**



Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête.

---

1 Banque Mondiale, Evaluation du climat de l'investissement en Algérie : Améliorer l'environnement de l'entreprise algérienne pour une croissance soutenue et créatrice d'emploi », document, janvier 2006, p.44.

2 Le taux de réponse à cette question est de 94.28%.

### **1-2-Utilisation des technologies de l'information et de la communication dans les administrations publiques**

L'utilisation des NTIC comme moyen d'organisation au sein des administrations publiques, et la promotion de la communication par l'instauration de sites web dotés d'une information fiable, actualisée et accessible à tous les entrepreneurs, sont des conditions d'efficience, à l'heure où la technologie est intégrée dans toutes les branches de l'économie et du management. Mais en Algérie, les administrations publiques sont généralement sous équipées en réseaux de communication suffisamment modernes.

Selon les résultats de l'enquête<sup>1</sup>, 67.74% des investisseurs traitant avec les administrations publiques confirment que ces dernières n'utilisent pas les nouvelles technologies de l'information et de la communication dans le traitement des dossiers et la collecte des informations. 32.25% d'entre eux estiment que les moyens modernes de communication et de traitement des informations, existant au sein des administrations publiques, ne sont pas efficacement utilisés.

L'alimentation de banques de données, en guise de répertoire sur et pour les entreprises, était l'objectif poursuivi par l'instauration du Numéro d'Identité Statistique (NIS). L'ONS a entrepris l'instauration de ce répertoire comme une base de données, chargée de suivre les entreprises dans leur évolution (évolution de l'emploi, évolution par nombre et par chiffre d'affaires), et de créer une passerelle entre les différents intervenants, en l'occurrence l'administration des impôts et le CNRC, afin de parvenir à répondre aux besoins d'information des acteurs économiques. Cette opération tarde à donner les résultats attendus. La contrainte de disponibilité et fiabilité de l'information persiste dans le milieu des entreprises.

### **1-3-Indisponibilité de l'information du point de vue des investisseurs**

Les bases de données pouvant servir les entreprises dans leurs prospections et études de marché, notamment l'information sur l'état de la concurrence par secteurs d'activités, les nouveaux entrants sur les différents marchés, les habitudes de consommation de la clientèle, etc. sont quasi-inexistantes en Algérie. Les sources d'informations statistiques consultées par les entreprises fournissent une information pas toujours pertinente, en particulier pour le tissu des petites entreprises. L'exemple des informations disponibles

---

<sup>1</sup> Le taux de réponse à cette question est de 88.57%.

**Chapitre 4 Essai d'analyse des coûts de transaction en tant que contrainte à la création et au développement des entreprises en Algérie**

relatives à l'évolution de la croissance, qui ne concernent que la croissance globale de l'économie nationale, sans faire référence à l'évolution de la production par secteur d'activité, peut être mentionné, sachant que les entreprises expriment davantage le besoin de disposer de ce dernier type d'information.

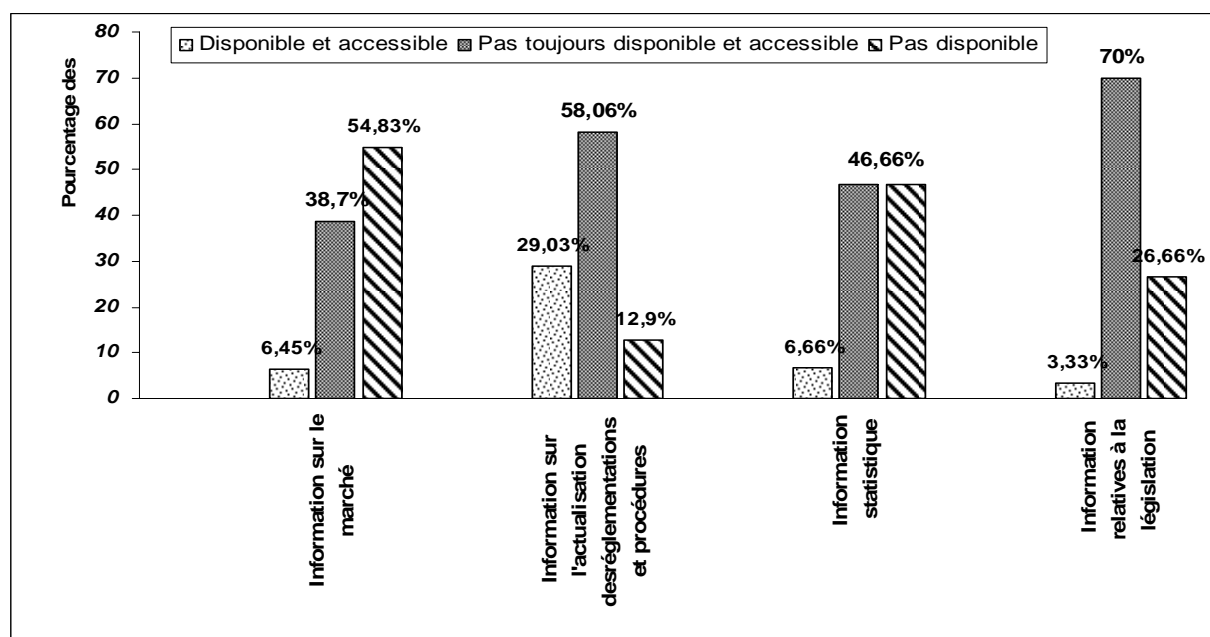
Les investisseurs enquêtés soulignent la contrainte de l'information aux taux respectifs de 93.59% et 93.32%, confirmant l'indisponibilité et l'inaccessibilité des informations relatives aux marchés et des informations statistiques (voir tableau n°17).

**Tableau 17 : Disponibilité de l'information**

	Disponible et accessible		Pas toujours disponible et accessible		Pas disponible		Sans réponse
	Nombre de réponses	(%)	Nombre de réponses	(%)	Nombre de réponses	(%)	
Information sur le marché	2	6.45%	12	38.70%	17	54.83%	4
Information statistique	2	6.66%	14	46.66%	14	46.66%	5
Information sur l'actualisation des réglementations et des procédures	9	29.03%	18	58.06%	4	12.90%	4
Information relative à la législation	1	3.33%	21	70%	8	26.66%	5

*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

**Graphe 14 : Disponibilité de l'information**



*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

Concernant l'information relative à la législation, 70% des entreprises questionnées trouvent qu'elle n'est pas toujours disponible et accessible. En ce qui est de l'information portant l'actualisation des procédures et des réglementations, 29.09% des investisseurs seulement estiment ce type d'informations disponibles et accessibles. Ces points sont cruciaux compte tenu de l'évolution continue des lois relatives à l'investissement.

Nous avons constaté durant notre enquête que dans le cadre de ces types d'information (législation, réglementation, procédures), le problème interprété en tant qu'indisponibilité des informations est en réalité un problème d'ambiguïté des textes législatifs et réglementaires, et d'une difficulté de leur interprétation de la part des entrepreneurs. Les investisseurs bénéficiant d'un niveau intellectuel universitaire se heurtent moins souvent à cette contrainte. Il s'agit d'un point central, car il nous renvoie directement aux insuffisances des entreprises algériennes en matière de management. Celles-ci, sont rarement organisées de sorte à accéder et comprendre les textes, faute d'un service juridique logé à l'entreprise et/ou d'un système de veille permettant d'être à l'écoute des différentes composantes de l'environnement.

Du côté des efforts de création d'un environnement informationnel pour le soutien des entreprises, il faut noter le développement des sites web des différentes institutions intervenant dans l'activité des entreprises contenant ce type d'information, à l'exemple de l'ANDI et de l'ANIREF.

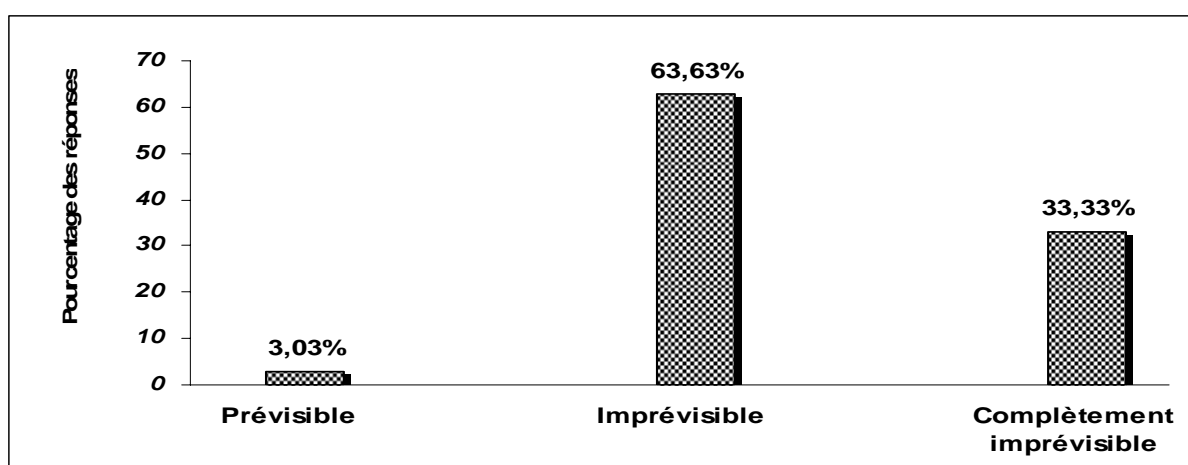
Les problèmes de l'information sont en partie imputables à l'incertitude de la politique économique de l'Algérie, dont le manque de visibilité reflète l'hésitation qui caractérise la stratégie de l'investissement sur le long terme. Les investisseurs soulignent que la promulgation des lois ne se fait toujours pas en réponse aux difficultés et aléas caractérisant l'environnement des entreprises. D'après les opinions collectées, il semblerait que les priorités de développement ne sont pas prises en compte lors de l'élaboration des stratégies et plans d'action nationaux, en particulier dans le domaine de l'industrie. Il en va de même pour les perspectives des chefs d'entreprises nationaux, ainsi que pour la réalité des opportunités des compétences à promouvoir.

## **2-Imprévisibilité dans la législation régissant l'activité des entreprises**

Concernant la catégorie des informations législatives, réglementaires et liées aux procédures, nous nous sommes axées, durant notre enquête, sur l'information relative à la

législation régissant l'investissement en Algérie. 96.96% des chefs d'entreprises<sup>1</sup> jugent les réglementations et lois relatives à l'investissement comme étant imprévisibles, voir complètement imprévisibles (voir graphique n°15). Cette situation affecte sérieusement l'image du pays aux yeux des investisseurs étrangers, qui au lieu d'être encouragés à venir s'implanter en Algérie, afin de bénéficier de leur effets positifs en termes de transfère technologiques et de création d'emploi, ceux la se trouvent contraints de gérer les variations des données du climat des investissements.

**Graph 15 : Prévisibilité des lois et des réglementations régissant l'activité d'investissement**



*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

Afin d'illustrer l'incertitude causée par cette imprévisibilité, nous avons tenté de mesurer l'effet de l'imprévisibilité des législations en Algérie, en abordant la promulgation de la loi de finance 2009. 74.19% des investisseurs déclarent être surpris par les apports de cette législation<sup>2</sup>.

Les chefs d'entreprises ont souligné l'influence qu'aura la mesure limitant les modes de paiement des importations au crédit documentaire, sur leurs délais d'approvisionnements. Ils ont également exprimé leur surprise et incompréhension quant aux action fiscales portant sur l'institution de la taxe de domiciliation bancaire pour les importations de services, d'autorisation d'importation accordée uniquement aux biens d'équipement, matières premières et pièces de rechange à l'état neuf, la franchise de TVA accordée exclusivement à l'acquisition des biens et services d'origine algérienne entrant dans l'activité d'investissement. Les mesures protectionnistes par rapport aux IDE, limitant la part de

---

1 Le taux de réponse à cette question est de 94.28%.

2 Le taux de réponse à cette question est de 85.71%.

l'actionnariat étranger à 49% pour les activités d'investissement, et à 70% pour l'activité commerciale, et généralisant l'obligation de leur déclaration auprès l'ANDI, médusent également les investisseurs enquêtés.

L'indisponibilité et la non fiabilité de l'information amplifie l'incertitude propre à l'environnement des entreprises et augmente, leur exposition aux coûts de transaction. Ce problème est à l'origine de nombreuses difficultés de gestions des entreprises algériennes. Il génère, comme évoqué précédemment, des problèmes d'accès aux crédits bancaires et alourdit l'inefficacité des services et administrations publiques.

## **II- Difficulté d'accéder aux services publics et contraintes administratives**

L'administration algérienne ne facilite pas la démarche de création et le développement des entreprises. Au contraire, avec des pratiques bureaucratiques lourdes, des délais administratifs lents, et des services publics quasi-inopérants, se traduisant par d'importants coûts de transaction, l'activité d'investissement ne peut qu'en être limitée. Nous essayerons de donner, à travers les paragraphes suivants, une synthèse des coûts de transactions supportés pour l'enregistrement juridique d'une entreprise, pour le traitement avec les administrations fiscales et pour l'obtention des autorisations et l'accession aux services publics.

### **1- Diagnostic de l'inefficacité bureaucratique et de la prestation des services publics**

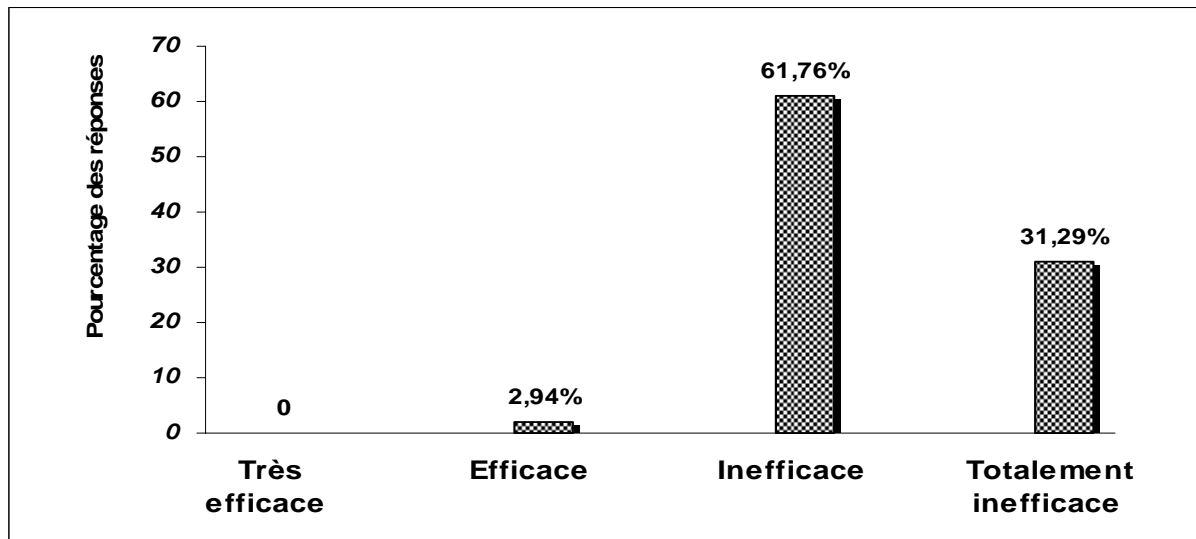
Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, le rapport sur la compétitivité globale 2009-2010, met en avant l'inefficacité de la bureaucratie comme le second des facteurs les plus problématiques pour la pratique des affaires en Algérie<sup>1</sup>. Du côté des chefs d'entreprises, 93.05% des investisseurs enquêtés jugent les administrations et services publics inefficaces (voir graphique n°16), avec 61.76% d'entre eux les qualifiant d'inefficaces et 31.29% de complètement inefficaces<sup>2</sup>.

---

1 Voir annexe 02 pour le classement des contraintes pour la pratique des affaires en Algérie selon le rapport sur la compétitivité globale.

2 Le taux de réponse à cette question est de 97.14%.

**Graph 16 : L'efficacité des administrations et services publics algériens**



*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

Les entrepreneurs se plaignent énormément de la « paperasserie » lors de la création d'entreprises. Ils souffrent d'interminables délais pour dédouaner les marchandises, pour obtenir différents permis et autorisations, et attendent des mois entiers pour pouvoir accéder aux services d'utilité publique. Les chefs d'entreprises se plaignent, à cet égard, de la prestation de l'unique opérateur de téléphonie fixe et de réseau internet. Ils mettent en avant un délai moyen d'attente pour l'installation d'une ligne téléphonique, et l'établissement d'une connexion internet d'une durée de 120 jours. L'alimentation électrique est plutôt rapide comparativement à la précédente, mais 66 jours est un délai jugé trop long par les investisseurs.

### **1-1-Impact des comportements stratégiques sur l'efficacité des administrations publiques**

L'enquête montre que la mauvaise prestation administrative est d'autant accentuée par le comportement des administrateurs et par la corruption, notamment en ce qui est du traitement avec l'administration des impôts (voir tableau n°18). 92.62% des investisseurs enquêtés affirment la déclaration selon laquelle l'inefficacité des administrations soit causée par les comportements stratégiques des administrateurs, adoptant une volonté intentionnelle à endiguer la bonne marche de l'administration (rétention de l'information ou désinformation), dans le but de servir des objectifs personnels (servir son propre réseau

social ou percevoir des paiements de pots-de-vin)<sup>1</sup>. 81.25% d'entre eux affirment l'exercice de pouvoirs discrétionnaires de la part des responsables administratifs, suite à l'incomplétude des textes législatifs et réglementaires, définissant explicitement droits et devoirs de chaque partie (vide juridique).

**Tableau 18 : Impact des comportements stratégiques sur l'efficacité des administrations publiques**

	Oui		Non		Sans réponse
	Nombre de réponses	(%)	Nombre de réponses	(%)	
Une volonté intentionnelle des administrateurs en place, à embrouiller la bonne marche de l'administration (rétention de l'information ou désinformation) dans le but de servir des objectifs personnels (servir son propre réseau social, percevoir des paiements de pots-de-vin)	29	90.62%	3	9.37%	3
L'exercice de pouvoirs discrétionnaires de la part des responsables administratifs suite à l'incomplétude des textes législatifs et réglementaires, définissant explicitement droits et devoirs de chaque partie. (vide juridique, etc.)	26	81.25%	6	18.75%	3
Principes d'organisation et de gestion, hérités de l'ère socialiste, inappropriés au contexte de libéralisme auquel l'Algérie essaie d'adhérer depuis deux décennies	24	75%	8	25%	3

Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête

### **1-2-Les coûts de transaction dans le cadre de la création d'entreprises**

Les pratiques bureaucratiques constituent une des entraves majeures au développement des investissements en Algérie. Nous avons pu le constater par les résultats de notre enquête (les investisseurs l'ont classée cinquième contrainte majeure au sein de l'environnement des investissements). «Doing Business 2010 » dégrade l'Algérie de 7 point en matière de création d'entreprise et la classe à la 148<sup>e</sup> position, tandis que la Tunisie est classée 47<sup>e</sup> dans ce compartiment et le Maroc 76<sup>e</sup>. Ce rapport montre que 14 procédures sont officiellement exigées d'un entrepreneur pour créer une société à responsabilité limitée, et pouvoir légalement commencer son activité, contre 10 procédures en Tunisie et 6 seulement au Maroc.

1 Le taux de réponse à cette question est de 61.42%.

Selon l'enquête réalisée auprès des promoteurs d'investissement, 10 mois peuvent s'écouler entre la première étape de création (\*) d'une entreprise et son entrée effective en activité (voir graphique n°17).

Dans le cadre de l'allègement des procédures de création d'entreprises, le Centre National du Registre de Commerce (CNRC) a introduit des améliorations en ce qui est des dossiers d'inscription et des délais de délivrance du registre de commerce :

- le nombre de pièces exigées pour le dossier d'inscription au registre de commerce est passé de 13 pièces à 05 pour les personnes morales, et de 06 à 03 pour les personnes physiques. A ce titre les documents suivants ont été supprimés<sup>1</sup>:

- le constat d'huissier pour le local commercial ;
- l'extrait de rôle apuré alternatif à l'impôt foncier et à l'activité ;
- la durée de validité du casier judiciaire ;
- la délivrance de l'acte de naissance par la commune du lieu de naissance de l'intéressé ;
- l'attestation de la mise à jour ou l'affiliation de la CASNOS pour les radiations ;
- l'autorisation délivrée par le bailleur pour le changement d'activité ;
- l'attestation de position fiscale.

- les délais de délivrance du registre de commerce ont été sensiblement réduits, suite au transfert de la gestion des oppositions du centre national du registre de commerce aux tribunaux, conformément aux dispositions de l'article 04 de la loi n° 04-08 du 14 Aout 2004.

L'effet de ces améliorations est visible au niveau des délais d'immatriculation des entreprises au CNRC. Cette procédure nécessitait 93 jours en 2005<sup>2</sup>. En 2009, elle ne prend que 19 jours selon les résultats de notre enquête<sup>3</sup>. Mais cette action demeure insuffisante car la contrainte des délais administratifs est présente à tous les stades de vie de l'entreprise.

---

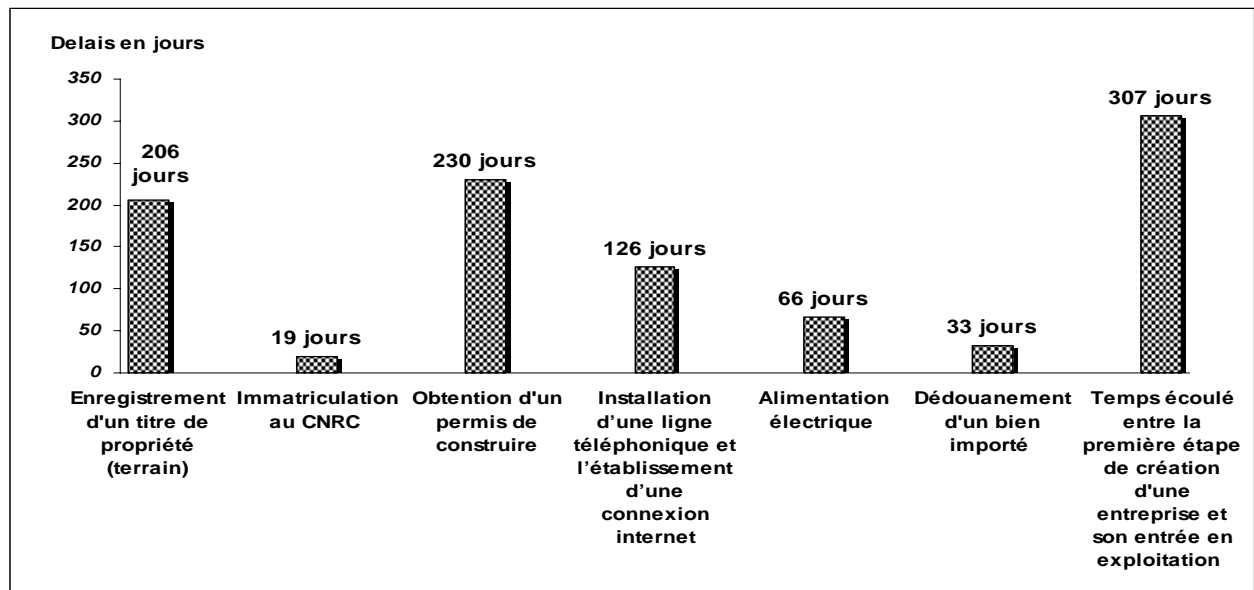
\* L'étape de création d'une entreprise comprend toutes les procédures comprises depuis la publication au BAOL, l'obtention de les permis nécessaires, ainsi que d'accomplir, auprès des autorités concernées, toute formalité demandée pour l'entreprise et les employés, y compris les notifications, vérifications ou inscriptions, etc.

1 MAEP, **Rapport sur l'Etat de mise en Œuvre du programme d'Action national en matière de gouvernance**, op.cit, pp.153-155.

2 Banque Mondiale, **Evaluation du climat de l'investissement en Algérie : Améliorer l'environnement de l'entreprise algérienne pour une croissance soutenue et créatrice d'emploi**, op.cit, p. 32.

3 Le taux de réponse à la question des délais est de 44.76%.

**Graphe 17 : Délais administratifs**



*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

La simplification de la procédure de création d'entreprises constitue l'un des grands axes de la politique d'investissement, en matière d'assainissement du climat de l'investissement. L'allégement de la démarche d'installation et de démarrage des entreprises est prévu par l'ordonnance n° 01-03 du 20/08/2001<sup>1</sup>, annonçant le remplacement de l'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI), par l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).

Cette dernière, à travers les guichets uniques décentralisés (GUD) devant exister dans chaque wilaya, et les administrations qui y sont représentées, est chargée de faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de concrétisation des projets. Les prestations du GUD simplifient la procédure de création d'entreprises sur la base du formulaire unique et le principe déclaratif.

Le GUD est créé suite aux consignes de l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001. Il a pour mission d'assurer une fluidité optimale des opérations d'investissements, et d'être l'interlocuteur unique des investisseurs. Il est habilité à fournir les prestations administratives nécessaires à la concrétisation des investissements. Son rôle est de veiller à

<sup>1</sup> Ordonnance N° 01-03 du Aouel Djoumada Ethania 1422 correspondant au 20 Aout 2001 relative au développement de l'investissement, JORA n°47.

la mise en œuvre des simplifications et allègements décidés des procédures et formalités constitutives des entreprises, et des réalisations des projets.

Le GUD regroupe les représentants locaux de l'agence et un représentant de chacun des organismes et administrations concernés par l'investissement<sup>1</sup>. Le regroupement de l'ensemble de ces organismes et administration au sein de la même institution, devrait être une solution au problème des coûts de transaction découlant de la démarche administrative de création d'entreprises. Cependant, la mise en place des GUD à travers le territoire national se fait à rythme plus au moins lent ; le nombre de guichets uniques créés jusqu'en juin 2008 s'élève à 13<sup>2</sup>.

### **1-3-Coûts de transaction dans le cadre de l'enregistrement d'un titre de propriété**

Malgré l'amélioration de 6 points enregistrée par le rapport «Doing Business 2010», comparativement à 2009, concernant la performance en matière de transfert de propriété, le classement de l'Algérie (160<sup>e</sup>) indique le chemin qu'il reste à faire dans ce domaine, afin d'espérer s'aligner avec la Tunisie classée 59<sup>e</sup>.

Selon la même source, pour enregistrer leurs titres de propriété (un terrain ou un bâtiment, afin de pouvoir utiliser la propriété dans le cadre du développement des activités, la mettre en garantie pour l'obtention de nouveaux prêts, etc.), les entreprises dans notre pays, doivent remplir 11 procédures, attendre 47 jours et payer 7.1% du montant de la propriété. En Tunisie, les indicateurs sont une fois de plus favorables avec 4 procédures, 39 jours et un paiement de 6.1% du montant de la propriété.

L'enquête menée dans le cadre de la présente recherche révèle des délais largement plus importants que ceux relevés par la Banque Mondiale. La moyenne des délais avancée par les enquêtés est de plus de 6 mois pour enregistrer la propriété d'un terrain.

En Algérie, comme dans la majorité des pays en développement, la plupart des titres fonciers ne sont pas formellement enregistrés ; ce qui réduit les possibilités de financement des entreprises faute d'une offre de garanties légales exigées par les banques. L'enregistrement des titres de propriété ne constitue toutefois qu'une partie du problème. Plus la procédure de transfert officiel est lourde et chère, plus le risque d'un retour rapide à

---

1 Voir annexe 03 pour la liste des différents représentants des administrations présentes au sein du GUD

2 MAEP, **Rapport sur l'Etat de mise en Œuvre du programme d'Action national en matière de gouvernance**, op.cit, p. 143.

un système informel est grand. Il est donc important, pour favoriser l'essor de l'économie, d'éliminer les obstacles inutiles liés au transfert et à l'enregistrement des titres de propriété. Les pays qui affichent de bons résultats pour la facilité d'enregistrement des titres de propriété, sont en général ceux où les procédures sont simples, les taxes de transfert peu élevées et les frais d'enregistrement sont fixes. Où il est possible de compléter les formalités en ligne et où il existe un délai limité pour compléter certaines procédures administratives, et le recours aux services de notaires (ou de juristes) y est facultatif. L'Arabie saoudite a informatisé ses procédures en 2007 et depuis, il est possible d'y enregistrer un titre de propriété en suivant une procédure en deux étapes et en deux jours. En Géorgie et en Lituanie, qui ont récemment simplifié leurs procédures, il n'en faut que trois jours.<sup>1</sup>

#### **1-4-Coûts de transaction dans de l'octroi de permis de construire**

Les institutions internationales accordent un intérêt particulier à la question des permis de construire<sup>2</sup>, car le secteur de la construction est l'un des plus importants dans tous les pays, et la nécessité de le réglementer est évidente.

Selon le rapport « Doing Business 2010 », comme pour l'enregistrement des titres de propriété, l'Algérie marque une amélioration dans le compartiment de l'octroi de permis de construire. Elle avance de 3 points pour être classé 110<sup>e</sup>. Elle se rapproche ainsi, de ses voisins, le Maroc à la 99<sup>e</sup> place et la Tunisie à la 107<sup>e</sup>, mais demeure loin d'être en mesure d'assurer une prestation satisfaisante en la matière.

La même source indique qu'il faut 22 procédures (20 en Tunisie et 19 au Maroc), 240 jours (84 en Tunisie et 163 au Maroc) et un coût de 36.9% du revenu par habitant pour l'obtention d'un permis de construire<sup>3</sup>.

Dans ce cadre, notre enquête a recensé des délais quasiment similaires à ceux de la Banque Mondiale, soit 230 jours.

---

1 Source : site de la Banque Mondiale [www.banquemondiale.org](http://www.banquemondiale.org)

2Selon la banque mondiale, il y a toujours un compromis à faire entre la sécurité que les permis et autorisations visent à assurer, et leur coût, à la fois pour les entrepreneurs et pour les pouvoirs publics. Dans 70 pays recensés par la banque mondiale en 2006, l'obtention d'un permis de construction prend plus de temps que la construction elle-même. La plupart de ces pays sont situés en Afrique, continent qui compte 5 des 10 pays dans lesquels il est le plus difficile d'effectuer des travaux de construction

3 Voir annexe 04 pour une vue d'ensemble des conditions d'accès aux permis de construire en Algérie, en Tunisie et au Maroc selon Doing Business.

### **1-5-Les coûts de transaction dans le cadre du commerce transfrontalier**

Selon les résultats de notre enquête, il faut 33 jours pour dédouaner un bien importé en Algérie. Le rapporte « Doing Business 2010 » recense<sup>1</sup>:

- 8 documents, 17 jours et un coût égale à 1248 USD par conteneur pour une opération d'exportation d'une marchandise standard, contre 5 et 7 documents, 15 et 14 jours et un coût de 783 et 700 USD, respectivement en Tunisie et au Maroc ;
- 9 documents (7 en Tunisie et 10 au Maroc), 23 jours (21 en Tunisie et 17 au Maroc) et un coût d'un montant de 1428 USD par conteneur (885 USD en Tunisie et 1000USD au Maroc) pour l'importation d'une marchandise standard.

Ainsi, la même source enregistre un recul de 2 points par rapport à 2009, dans le commerce transfrontalier pour l'Algérie, qui se classe au 122<sup>e</sup> dans ce domaine. Tandis que la Tunisie est classée parmi les cinquante pays les plus favorables, étant à la 40<sup>e</sup> place et que le Maroc est au rang 72.

Il convient de souligner que depuis l'introduction, par la loi de finance 2009, du crédit documentaire comme seul moyen de paiements des importations, les entreprises dépendant du marché extérieur pour les matières premières et les biens d'équipement, appréhendent les répercussions négatives que pourraient avoir cette actions sur leur délais d'approvisionnement. Les investisseurs mettent en avant, également, une différence dans la qualité des prestations fournies au niveau du port de Bejaia comparativement à celui d'Alger.

### **2-La contrainte fiscale et la relation avec l'administration des impôts**

Le caractère complexe des administrations, tel qu'il est perçu par les investisseurs, renvoie, dans une large mesure, aux administrations fiscales du pays.

---

1 Doing Business recense les règles de procédure à suivre pour l'exportation et l'importation d'une cargaison standard de marchandises par voie maritime. Toutes les procédures officielles d'exportation et d'importation sont recensées, depuis l'accord contractuel entre les deux parties jusqu'à la livraison des marchandises, en passant par le temps et le coût nécessaires pour s'acquitter de ces procédures. En outre, tous les documents dont l'opérateur a besoin pour le dédouanement des marchandises sont également recensés. En matière d'exportation, les procédures commencent par le conditionnement des marchandises à l'usine, et se terminent au moment de leur expédition du port d'exportation. En matière d'importation, les procédures vont de l'arrivée du navire au port d'arrivée à la livraison des marchandises dans l'entrepôt de l'usine. Les délais et le coût du transport maritime sont exclus. Le règlement est effectué par lettre de crédit, et l'on tient compte des délais, du coût et des documents requis pour l'émission d'une lettre de crédit.

## **2-1-L'ampleur de la contrainte fiscale**

Le problème de la fiscalité, notamment le paiement des taxes et impôts, est le compartiment où l'Algérie affiche la position la moins favorable en termes de pratique des affaires selon « Doing Business 2010 ». D'après ses résultats, le pays n'améliorant pas sa position depuis 2009, est classée 168<sup>e</sup>, tandis que la Tunisie et le Maroc se positionnent, respectivement, 118<sup>e</sup> et 126<sup>e</sup>. Comme pour le financement, cette position est paradoxale compte tenu de la politique d'incitation fiscale engagée par les pouvoirs publics en matière de promotion de l'investissement<sup>1</sup>.

---

**1 Contenu des avantages fiscaux accordés aux investisseurs :** ils sont définis par l'ordonnance 03-01 du 20/08/2001. Ils sont accordés par l'ANDI et peuvent être obtenus dans le cadre du régime général ou dérogatoire. L'octroi des avantages selon que l'investissement soit de réalisation ou d'exploitation, est spécifié par l'ordonnance 06-08 du 19/07/2006, ceci étant pour les avantages du régime général et du régime dérogatoire. La loi de finance complémentaire de 2009 a introduit des modifications quand aux conditions d'octroi des avantages.

**Le régime général** concerne les projets d'investissement courants localisés en dehors des zones à développer. (Condition d'éligibilité : toute personne morale ou physique, publique ou privée, nationale ou étrangère, réalisant sous forme d'apports un investissement courant en dehors des zones dont le développement nécessite une contribution particulière de l'Etat.)

**Le régime dérogatoire** concerne les projets d'investissement courants, localisés dans les zones à développer, Hauts Plateaux et Sud du Pays. (Condition d'éligibilité : tout investissement réalisé sous forme d'apports, par une personne morale ou physique, publique ou privée, nationale ou étrangère, dans une zone dont le développement nécessite une contribution particulière de l'état et / ou présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale.)

**Le régime de convention** concerne les projets d'investissement présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale. Dans le cadre de la législation en vigueur, outre les incitations fiscales, parafiscales et douanières prévues par le droit commun, les investissements bénéficient des avantages ci-après.

### **a-Les avantages du régime général**

- Au titre de réalisation : exonération de droits de douane pour les biens non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement
- Au titre de réalisation : franchise de TVA pour les acquisitions d'origine algérienne entrant directement dans l'investissement. Cet avantage peut être consenti pour les biens et services importés, lorsqu'il est dûment établi l'absence d'une production locale similaire.
- Au titre de réalisation : exemption du droit de mutation, à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières, effectuées dans le cadre de l'investissement concerné.
- Au titre de l'exploitation : exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP). Après constat d'entrée en activité établi par les services fiscaux à la diligence de l'investisseur, pour une durée de cinq ans si l'investissement crée plus de 100 emplois au moment du démarrage de l'activité.

L'octroi de ces avantages est subordonné à l'engagement écrit du bénéficiaire à accorder la préférence aux produits et services d'origine algérienne. Les investissements dont le montant est égal ou supérieur à 500.000.000 DA ne peuvent bénéficier des avantages du régime général, que dans le cadre d'une décision du Conseil National de l'Investissement.

### **b-Les avantages du régime dérogatoire**

- En phase de réalisation et pour une durée maximale de 05 ans : exonération et/ou franchise des droits, taxes, impositions et autres prélèvements à caractère fiscal frappant les acquisitions opérées tant par voie d'importation, que sur le marché local, des biens et services nécessaires à la réalisation de l'investissement<sup>1</sup> ;
- En phase de réalisation et pour une durée maximale de 05 ans : exonération des droits d'enregistrement portant sur les mutations des propriétés immobilières affectées à la production ainsi que la publicité légale dont elles doivent faire l'objet
- En phase de réalisation et pour une durée maximale de 05 ans : exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital
- En phase de réalisation et pour une durée maximale de 05 ans : exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières affectées à la production.
- En phase d'exportation et pour une durée maximale de 10 ans : exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés et de la taxe sur l'activité professionnelle.
- En phase d'exportation : des avantages supplémentaires peuvent être décidés par le Conseil National de l'Investissement conformément à la législation en vigueur.

Dans le cadre du régime dérogatoire, ce dernier est habilité à consentir, pour une période qui ne peut excéder cinq années, des exemptions ou réductions des droits, impôts ou taxes, y compris la TVA grevant les prix des biens produits par l'investissement entrant dans le cadre des activités industrielles naissantes.

## **2-2-Les facteurs à l'origine de la contrainte fiscale**

En examinant les indicateurs retenus par la Banque Mondiale, nous pouvons remarquer qu'une entreprise de taille moyenne doit effectuer 34 paiements (contre une référence de 12 paiement en OCDE, 22 en Tunisie et 28 au Maroc), passer 451 heures (contre 228 en Tunisie et 358 au Maroc) et payer 72% de ses bénéfices bruts (contre 62.8% en Tunisie et 41.7% au Maroc) par ans, pour accomplir les formalités nécessaires de paiement des impôts. Le fonctionnement de l'administration fiscale est ainsi souligné.<sup>1</sup>

Du côté des entreprises enquêtées, en plus du niveau pesant des impôts et taxes additionnels sur chiffre d'affaires et des charges sociales, d'autres problèmes sont soulevés. Il s'agit des procédures bureaucratiques liées aux règlements de ces paiements, la difficulté de l'accès à l'information fiscale, la lenteur des délais et les comportements stratégiques des administrateurs (rétention d'information, imposition arbitraires et corruption), qui peuvent compliquer la relation des investisseurs avec cette administration.

Dans le but de cerner, d'entre toutes les raisons avancées par les chefs d'entreprises dans le cadre de la contrainte fiscale, celle qui accroît la contrainte en question, une question a été soumise aux enquêtés proposant de classer quatre facteurs à l'origine de la présente contraintes, à savoir :

- la difficulté de l'accès à l'information fiscale, un facteur découlant de la rétention d'information de la part des administrateurs fiscaux. La proposition de ce facteur, au sens des investisseurs, est motivée par la recherche des effets de l'information incomplète et de l'orientation insuffisante que peuvent fournir les agents des administrations fiscales aux entrepreneurs, et qui peuvent causer à ces derniers d'importantes pertes de temps.

- la définition des taux d'imposition ;
- l'imposition arbitraire (à cause du vide juridique, ambigüité du règlement, etc.) ;
- la corruption.

Ces deux derniers facteurs invoquent l'ampleur des comportements opportunistes.

D'après ce que nous avons pu conclure, à partir de l'analyse des réponses collectées<sup>2</sup>, les taux d'imposition proprement dit ne viennent pas en tête des raisons à l'origine de la

---

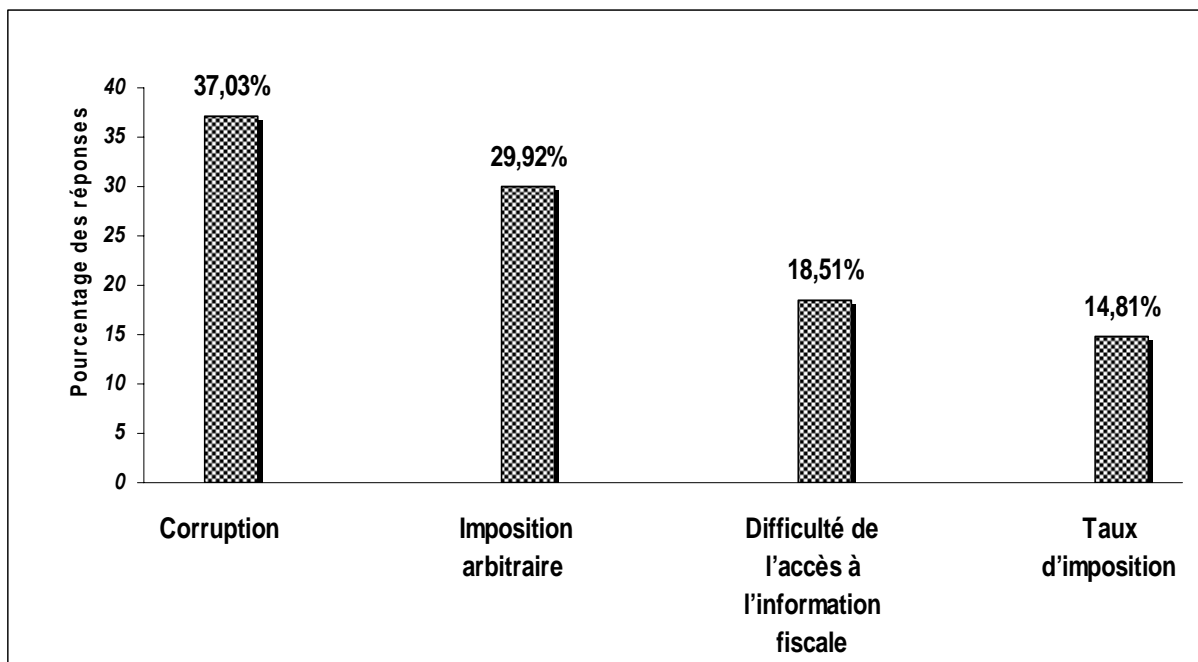
<sup>1</sup> Voir annexe 04 pour le classement comparatif de l'Algérie, le Marco et la Tunisie dans le compartiment « paiement des impôts » selon Doing Business, et pour une vue d'ensemble des conditions de réalisation de ces paiements.

<sup>2</sup> Le taux de réponse à cette question est de 77.14%.

contrainte fiscale ; 14.81% seulement des chefs d'entreprises considèrent ce facteur comme étant le principal (voir graphique n°18). Ce sont les comportements stratégiques, au sein des administrations fiscales, qui arrivent en tête du classement, avec 37.03% des réponses mettant en avant le facteur de la corruption, et 29.92% celui de l'imposition arbitraire, suivis du problème de l'information, classé troisième par 18.51% des questionnés. Ce dernier facteur, étant également imputable aux comportements opportunistes, puisqu'il a pour origine la rétention d'information, nous amène à la conclusion selon laquelle la contrainte de la fiscalité en Algérie serait en réalité étroitement liée à un problème de coûts de transaction et non à la performance de la politique fiscale nationale.

L'entretien réalisé avec un administrateur des impôts, quant aux efforts d'amélioration des prestations vis-à-vis des investisseurs, nous a révélé que la problématique du fonctionnement de l'administration des impôts pourrait être également liée à un problème de compétence des administrateurs.

**Graph 18: Les facteurs les plus problématiques concernant la contrainte fiscale**



Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête

### **III-Contrainte de la corruption**

Comme nous l'avons présenté précédemment, d'après les résultats de notre enquête, la contrainte de la corruption est classée parmi les facteurs les plus contraignants du développement des entreprises en Algérie. 14.28% des investisseurs enquêtés l'ont classée

quatrième contrainte à l'investissement, après la difficulté d'accès aux terrains industriels, aux financements et le problème du marché informel.

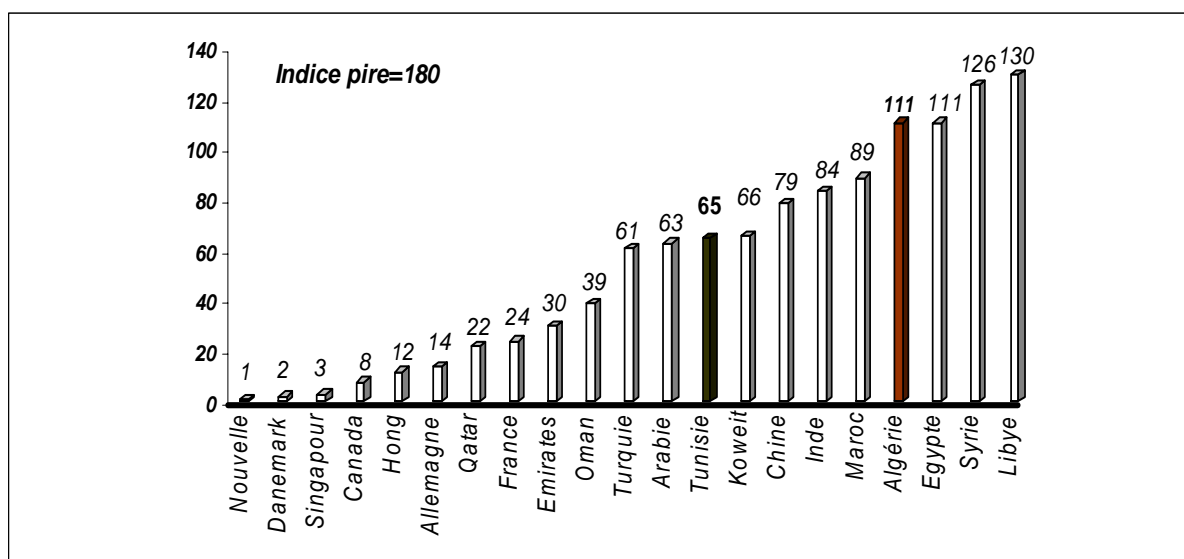
### 1-Diagnostic de l'ampleur du problème de la corruption

La contrainte de la corruption prend de plus en plus d'ampleur dans le monde des affaires. Selon le rapport sur la compétitivité globale pour 2009-2010<sup>1</sup>, c'est la troisième contrainte pour la pratique des affaires en Algérie.

En effet, le rapport publié annuellement depuis 1995 par la principale organisation internationale de lutte contre la corruption « Transparency International », indique un score de 2.8 sur 10, plaçant l'Algérie 111<sup>e</sup> sur 180 pays. A un tel niveau de corruption au sein des institutions de l'Etat, l'Algérie est classée parmi les pays les plus corrompus au monde en 2009. Elle perd 19 places comparativement à 2008 dans ce classement (où elle était classée à la 92<sup>e</sup> place avec un score égale à 3.2 sur 10).

Dans cette position déplorable, notre pays apparaît à la traine du classement (voir graphique n°19), comparée à la majorité des pays arabes, comme la Tunisie qui se classe à la 65<sup>e</sup> place, se présentant comme le pays le plus transparent dans la région Afrique du nord, et le Maroc à la 89<sup>e</sup> place.

**Graph 19 : Classement de l'Algérie par rapport à l'Index de Perception de la Corruption 2009**



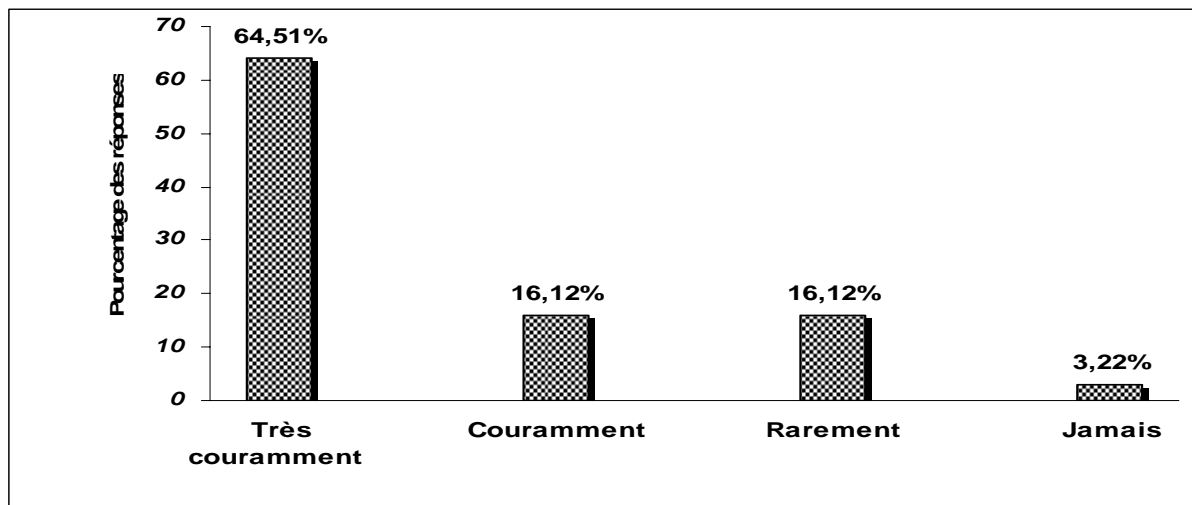
*Source : Conçu à partir des données disponibles sur le site de Transparency International*

1 Voir annexe 02 pour le classement de l'Algérie selon le rapport sur la compétitivité globale 2009-2010.

## **2-Fréquence de paiement des pots-de-vin par les investisseurs**

Nous nous sommes intéressés, dans notre enquête, à la fréquence de recours des promoteurs d'investissement à une telle pratique. Nous avons constaté que 80.63% de la population de l'échantillon pense que des paiements illicites sont versés de manière courante par les entreprises (voir graphique n°20). Une part de 64.51% de cet échantillon déclare que ces paiements se font très couramment, et 16.12% disent qu'ils se font couramment.

**Graph 20 : Fréquence de paiement des pots-de-vin par les investisseurs**



*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

## **3- Une évaluation des montants de paiement illicite effectués par les investisseurs**

Nous avons, par ailleurs, essayé de déceler le montant ces paiements illicites versés par les investisseurs, en fonction des domaines où la pratique de la corruption est la plus récurrente (dédouanement des importations, paiement des impôts, pour décrocher les marchés publics et pour l'accès aux services d'utilité publique).

Malgré notre proposition de répondre sous couvert d'anonymat, les enquêtés se sont montrés opaques et évasifs, et n'ont pas souhaité s'étendre sur ce volet de l'entretien ; la majorité d'entre eux ont éludé la question, ou ont simplement répondu sans conviction ne pas recourir à la corruption. Nous sommes tout de même parvenus à collecter quelques informations de certains promoteurs qui eux ont accepté de nous faire part de ce qu'ils qualifient hélas de « passage obligé » pour assurer la pérennité de leurs entreprises.

#### **Chapitre 4 Essai d'analyse des coûts de transaction en tant que contrainte à la création et au développement des entreprises en Algérie**

Les résultats établis à partir de l'enquête montrent que les investisseurs ont plus recours à la corruption dans le cadre de l'accès aux marchés et contrats publics (41.37% des enquêtés affirment avoir payé des pots-de-vin dans ce cadre), et pour le dédouanement des importations (le taux de réponses ayant affirmé ce propos est de 38.46%). Comme il vient d'être souligné dans le paragraphe précédent, la pratique de la corruption dans le cadre du paiement des impôts est importante. Elle est, à son tour, confirmée par 25% des chefs d'entreprises questionnés.

Concernant le montant des paiements illicites en question, celui-ci varie selon les opérations proposées aux enquêtés. Il est estimé en moyenne à 7.5% de la valeur des marchandises dédouanées, 3% de la valeur des montants à payer en termes de fiscalité, et à 6.57% de la valeur des marchés publics attribués par les administrations publiques (voir tableau n°19).

**Tableau 19: Estimation des montants des versements illicites**

Nature des opérations	Oui		Non		Montant du paiement en % de la valeur de la transaction	Sans réponse
	Nombre de réponses	Pourcentage	Nombre de réponses	Pourcentage		
Dédouanement des importations	10	38.46%	16	61.53%	7.5%	9
Paiement des impôts	7	25%	21	75%	3%	7
Lors de l'attribution des marchés publics	12	41.37%	17	58.62%	6.57%	6
Accès aux services d'utilité publique	5	17.85%	23	82.14%	-	2

*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

Dans le cadre de la lutte contre la corruption, la loi n°06-01 du 20 février 2006 a été promulguée. Elle prévoit un ensemble de mesures<sup>1</sup>, notamment la définition des infractions

1 Le décret de création a été publié et sa mise en œuvre est envisagée dans le cadre de la promulgation des textes d'application de la loi n° 06-01 susvisée. Il s'agit du :

- décret présidentiel n° 06-413 du 22 novembre 2006, fixant la composition, l'organisation et les modalités de fonctionnement de l'organe national de prévention et de lutte contre la corruption ;
- décret présidentiel n° 06-414 de 22 novembre 2006, fixant le modèle de déclaration de patrimoine ;
- décret présidentiel n° 06-415 de 22 novembre 2006, fixant les modalités de déclaration de patrimoine des agents publics autres que ceux prévus par l'article 6 de la loi relative à la prévention et à la lutte contre la corruption ;
- arrêté du 2 avril 2007, fixant la liste des agents publics astreints à la déclaration de patrimoine qui ont été pris à l'effet de donner toute sa teneur à ladite loi. (voir : MAEP, op.cit, pp. 80-81).

liées à la corruption (détournement, trafic d'influence, corruption dans les marchés publics, concussion, corruption des agents publics étrangers, abus de fonction, enrichissement illicite, entrave au bon fonctionnement de la justice), la création d'un organe national de prévention et de lutte contre la corruption, chargé de mettre en œuvre la stratégie nationale de prévention et de lutte contre ce fléau, et sa dotation de larges prérogatives en rapport avec la nature du rôle qui lui est dévolu, etc.

Sur le plan de la mise en œuvre, la prolifération de la corruption renseigne sur l'ampleur des efforts à fournir promptement par l'Algérie, afin de renforcer les principes de transparence dans la gouvernance, et le fonctionnement de ses institutions, dont, particulièrement, les institutions judiciaires.

#### **IV- La contrainte liée au système judiciaire et au développement de l'informel**

L'efficacité de la crédibilité du système judiciaire aux yeux des entreprises, et de l'ensemble des opérateurs économiques, est d'une importance primordiale pour faire régresser les pratiques opportunistes au sein des marchés, attirer les acteurs économiques à inscrire leur activités dans la transparence, et s'éloigner du secteur informel. La situation dans notre pays n'est pas tout à fait en phase avec ces conditions, c'est ce que nous tenterons de voir dans ces derniers paragraphes du présent chapitre.

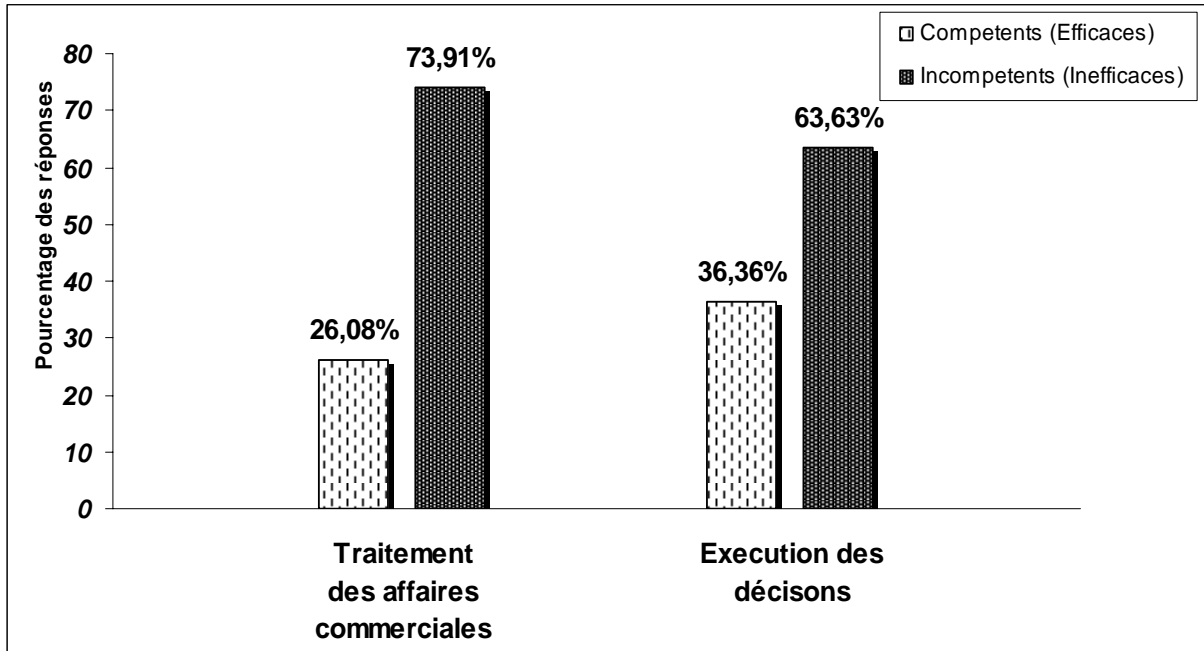
##### **1-Un système judiciaire peu compétent pour la pratique des affaires**

Le système judiciaire algérien, en dépit des évolutions d'adaptation au contexte d'économie de marché, présente un ensemble d'insuffisances qui l'empêche de répandre une bonne conduite des affaires. Il est caractérisé par une pénurie de juges commerciaux qualifiés, et présente une difficulté face au traitement des litiges, à l'application des décisions de justice et à la protection des droits de propriétés.

Les investisseurs ne soulignent pas le système judiciaire comme un des facteurs les plus problématiques pour l'investissement. Néanmoins, ils le perçoivent comme étant inefficace et préfèrent éviter d'y recourir pour résoudre leurs litiges. Selon les résultats de l'enquête (voir graphique n°21), une proportion de 73.91% des promoteurs d'investissement qualifient les tribunaux algériens d'incompétents dans le traitement des affaires

commerciales<sup>1</sup>. Dans le cadre de l'application des décisions de justice, 63.63% des chefs d'entreprises enquêtés pensent qu'ils sont inefficaces<sup>2</sup>.

**Graph 21 : L'efficacité du système judiciaire**



Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête

### **1-1-Inefficacité du système judiciaire dans le cadre de l'exécution des contrats**

L'inefficacité du système judiciaire algérien est mise en évidence par les deux derniers rapports « Doing Business », à savoir celui de 2009 où l'Algérie était classée 125<sup>e</sup> dans le compartiment « exécution des contrats », et cette année étant au 123<sup>e</sup> rang. Comparativement à son classement de 2007 (61<sup>e</sup> place), le pays voit son potentiel dans le maintien d'un système judiciaire efficace en matière de résolution des litiges commerciaux, sensiblement réduit de 62 point. Encore une fois, le pays est devancé par ses voisins ; la Tunisie occupe la 77<sup>e</sup> place dans ce compartiment.

Le rapport « Doing Business », prend en compte les délais, le coût et les procédures d'exécution d'un contrat devant les tribunaux. En Algérie, le nombre de procédures est de 46 (contre 39 en Tunisie), la durée est égale à 630 jours (565 en Tunisie) et le coût

1 Le taux de réponse à cette question est de 65.71%.

2 Le taux de réponse à cette question est de 37.14%.

d'exécution d'un contrat s'élève à 21.9% de la créance. Le rapport diagnostique ainsi la complexité caractérisant l'administration judiciaire algérienne.<sup>1</sup>

### **1-2-Un cadre institutionnel peu compétent dans la protection des droits de propriété**

Comme souligné au préalable, l'Algérie est classée 115<sup>e</sup> par le rapport sur la compétitivité globale, dans le compartiment de la performance des institutions, avec un score de 3.2/7. La Tunisie se classe 23<sup>e</sup> avec un score de 5/7, et le Maroc 64<sup>e</sup> avec un score de 3.9/7. Par sous piliers, elle est à 120<sup>e</sup> position dans les droits de propriété et 110<sup>e</sup> pour la protection de la propriété intellectuelle. La Tunisie et le Maroc ont un classement respectif de 42<sup>e</sup> et 58<sup>e</sup> dans les droits de propriété, et de 43<sup>e</sup> et 86<sup>e</sup> dans la protection des droits intellectuels<sup>2</sup>.

L'Algérie fournit, ainsi, un cadre institutionnel très peu favorable aux investisseurs porteurs de croissance. Cette défaillance induit le manque de crédibilité du cadre judiciaire et débouche sur les disfonctionnements des marchés, la prolifération des conduites stratégiques au niveau des administrations publiques, et la propagation de la part de l'informel dans l'économie nationale.

## **2-Développement du secteur informel et de la concurrence déloyale**

### **2-1-Diagnostic de la contrainte de l'informel du point de vue des investisseurs**

L'enquête menée auprès des chefs d'entreprises révèle que le développement du secteur informel est classé premier des facteurs les plus entravant le développement de l'investissement (au taux de 17.14% des réponses). 60% des chefs d'entreprises enquêtés<sup>3</sup> déclarent être confrontés aux pratiques de concurrence déloyale, se présentant sous diverses formes : concurrence sur les prix, sur la qualité, contournement de la fiscalité, recours au marché du travail informel, manque de transparence dans le cadre de l'attribution des marchés publics, etc.

---

1 Voir annexe 04 pour un tableau comparatif entre l'Algérie, le Maroc et la Tunisie, des conditions d'exécution des contrats selon doing Business.

2 Voir annexe 02 pour le classement de l'Algérie Classement de l'Algérie selon la compétitivité globale pour 2009-2010, dans le compartiment «institutions».

3 Le taux de réponse à cette question est de 85.71%.

La mise en place d'un régime juridique efficace de la concurrence est d'une importance majeure pour assurer le fonctionnement d'une économie de marché. Ce point devient crucial, dans le cadre de l'ouverture de l'économie algérienne sur l'économie mondiale, notamment par la signature de l'accords d'association avec l'Union Européen (signé le 22/04/2002, entré en vigueur le 01/09/2005 et devant aboutir à la mise en place d'une zone de libre échange à l'horizon 2017), l'adhésion à la zone arabe de libre échange (dont les conventions sont entrées en vigueur le 01/01/2009) et de la négociation de la future adhésion à l'OMC.

En vue de renforcer le dispositif d'encadrement et de régulation du marché dans le domaine de la concurrence, une révision et une mise à niveau du dispositif législatif relatif à la concurrence ont été entreprises.

## **2-2-Le régime juridique de la concurrence**

Le régime de la concurrence<sup>1</sup> est régi par l'ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003, modifiée et complétée par la loi n°08-12 du 25 juillet 2008.

Le cadre législatif en vigueur couvre l'ensemble des activités de production, de distribution et de services. Son champ d'application concerne également les activités des personnes publiques. Il a pour objectif ; de fixer les conditions d'exercice de la concurrence sur le marché, de prévenir toute pratique restrictive de concurrence et de contrôler les concentrations économiques, afin de stimuler l'efficacité économique et d'améliorer le bien-être des consommateurs.

La libre concurrence est régie par trois principes, à savoir :

- la liberté des prix déterminés par le jeu de la concurrence (article 4) ;
- la prohibition des pratiques restrictives à la concurrence (article 6) ;
- le contrôle des concentrations économiques (article 15).

Sur le plan institutionnel, cette législation porte la création, auprès du chef du gouvernement, du Conseil de la Concurrence (CdC), à travers l'article 23 de l'ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003. Le Conseil de la concurrence a compétence de décision, de proposition et d'avis sur toute question et mesure de nature à assurer le bon fonctionnement de la concurrence, et à favoriser la concurrence dans les zones

---

1 Voir : site du ministère du commerce [www.mincommerce.gov.dz](http://www.mincommerce.gov.dz)

géographiques, ou les secteurs d'activité où la concurrence n'existe pas, ou est insuffisamment développée (article 34).

S'agissant du développement de la concurrence, la nouvelle législation adoptée en 2008 confère au conseil de la concurrence des prérogatives élargies au domaine des marchés publics et à la régulation des marchés (article 2 et 3 de la loi n° 08-12 du 25 juillet 2008). Elle consacre en outre, l'interdiction de toute forme d'exclusivité pour prévenir toute position monopolistique d'un opérateur économique sur le marché. (Article 6 de la loi n° 08-12 du 25 juillet 2008).

Comme il a été énoncé dans la problématique de cette recherche, l'ambition de ce travail est de tenter d'apprécier la répercussion des coûts de transaction sur l'acte d'investissement. Le poids de l'informel est l'un des trois paramètres retenus dans ce cadre.

## **V- Impact des coûts de transaction sur l'émergence des entreprises en Algérie (du point de vue des entreprises enquêtées)**

### ***1-Impact des coûts de transaction en termes de développement de l'informel***

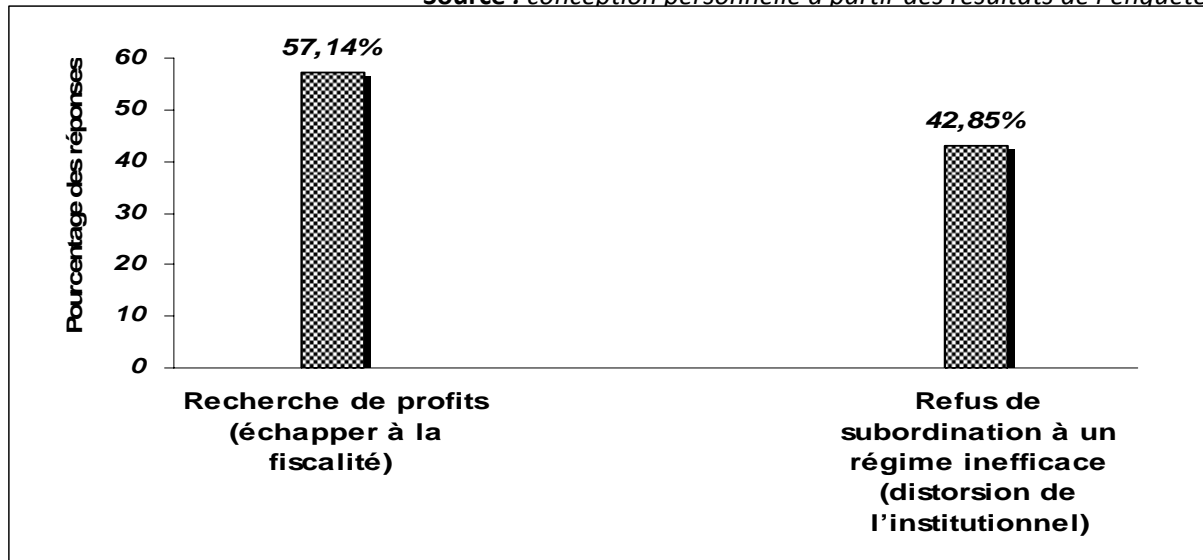
Le développement du secteur informel au sein de l'économie nationale constitue une des digues majeures à l'émergence des entreprises. En nous référant aux réponses de quelques jeunes entrepreneurs activant dans l'informel, quant à la raison principale de la non régularisation de leurs entreprises, nous avons pu conclure que le recours à l'informel est une conséquence directe de la lourdeur des coûts de transaction. Les résultats de l'enquête réalisée auprès des 35 chefs d'entreprises, confirment, au taux de 42.85%<sup>1</sup>, que la recherche de profit au moyen de l'évasion fiscale, n'est pas l'unique raison à l'origine du développement de l'informel (voir graphique n°22). La conclusion serait que l'environnement des investissements, caractérisé par d'importants coûts de transaction, accroît les réticences des entreprises à activer dans l'économie formelle.

---

<sup>1</sup> Le taux de réponse à cette question est de 100%

**Graphe 22 : Raisons du développement de l'informel**

Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête



Le poids de l'informel pèse lourdement sur la compétitivité de l'économie nationale dans la mesure où en choisissant l'informel, les entreprises écartent volontairement la compétence dans le management, l'adoption des stratégies de croissance et l'utilisation des nouvelles technologies susceptibles de renforcer leur compétitivité. Cela se traduit par le développement d'un tissu de micro-entreprises dans la distribution et les services en général. La faiblesse de la valeur ajoutée et de la diversification dans ces secteurs se traduisent par une faible compétitivité nationale ainsi qu'une dépendance accrue vis-à-vis des hydrocarbures.

Ainsi nous pouvons constater comment les conséquences des coûts de transaction peuvent être soulignées par le recours des entreprises au secteur informel pour contourner la complexité de l'environnement institutionnel formel. Dans un cadre plus générale, deux autres paramètres sont retenus pour l'estimation des coûts de transactions à l'investissement. Il s'agit des délais cumulés requis par la démarche d'investissement, traduits en manques à gagner, et les coûts d'opportunité supportés par les entreprises.

## **2-Impact des coûts de transaction en termes de coûts d'opportunité et de manque à gagner**

D'après l'enquête, 69.69% des entreprises déclarent avoir manqué des opportunités d'investissement à cause du caractère complexe du climat des investissements<sup>1</sup>. Ces investisseurs mentionnent, au taux de 73.91%, leur démotivation face aux pratiques bureaucratiques. D'interminables délais sont imposés à chaque étape de la vie de l'entreprise. 26.08% d'entre elles avancent une raison précise de l'échec de leur projet. Deux raisons principales méritent d'être soulignées :i) l'absence ou le retard de réponses des administrations en charge de délivrer les différentes autorisations nécessaires au lancement des projets, et ii) le rejet des dossiers de demande de crédits bancaires pour raison de saturation du marché sans qu'une étude du marché en question ne soit présentée<sup>2</sup>.

De nombreux chefs d'entreprises nous ont déclaré, lors de nos entretiens, qu'ils ont abandonné des projets d'investissement dans la production, au profit des activités de transport et de commerce car ils estiment que les coûts de transactions pour les premiers sont plus importants. En effet, ils nécessitent une étude d'emplacement et de l'environnement, d'importants financements et de longs délais de réalisation ; particulièrement pour les investissements industriels. Il convient de rappeler, à cet égard, que l'accord de crédit d'investissement dont le montant dépasse un certain seuil requiert la décision du niveau central ; d'où, la lenteur des délais d'accès aux financements bancaires. Un autre facteur peut aider à comprendre cette situation, il s'agit de l'aversion au risque des banques quant aux projets d'investissements rentables à long terme. En effet, ce type de projet s'accompagne d'un degré de prise de risque, ne figurant pas forcément pour les investissements rentables à court termes (telles les activités de transports, etc.). Ce qui peut influencer l'orientation des financements vers ces derniers.

Le manque à gagner, d'après les différentes réponses collectées, est estimé en millions de dinars par an. En rapportant ces montant au nombre d'années écoulées, depuis que les projets auraient pu être réalisés et entrés en exploitation, les manques à gagner se multiplieraient par 2, 3, voir 8, selon les informations avancées par les chefs d'entreprises. Cependant, la nature approximative des estimations recueillies dans cette enquête, ne

---

1 Le taux de réponse à cette question est de 94.28%.

2 Le soutien financier était sollicité pour une fabrication de jouets. L'investisseur enquêté nous a déclaré que la réponse négative de la banque avait pour motif la saturation du marché algérien par les jouets importés de chine.

permet pas la validation d'une évaluation des manques à gagner. Cela relèverait probablement d'une recherche plus élaborée, réalisée auprès d'entreprises présentant des informations basées sur une rigoureuse gestion prévisionnelle.

### 3-Impact des coûts de transaction sur la décision d'investissement

Afin de pouvoir discerner l'impact des coûts de transaction sur la motivation et l'incitation des entreprises à réaliser des investissements, nous nous sommes consacrées à relever les opinions des enquêtés concernant l'effet de l'ensemble des entraves rencontrées durant leurs parcours d'investisseurs, sur leurs volontés et décisions d'investissement. Les résultats obtenus sont regroupés dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 20 : Impact des coûts de transaction sur la volonté et l'acte d'investissement**

	N'influence pas la décision d'investir		Limite considérablement la volonté d'investir		Constitue un facteur de démotivation de l'acte d'investissement		Sans réponse
	Nombre de réponses	(%)	Nombre réponses	(%)	Nombre réponses	(%)	
Imprévisibilité/incertitude de la politique économique et manque d'informations crédibles	03	9.09%	-	-	30	90.90%	2
Lenteur des délais d'octroi des crédits bancaires	02	13.33%	08	53.33%	05	33.33%	25
Difficulté de l'accès au foncier	04	13.79%	10	34.48%	15	51.72%	06
Lourdeur des délais bureaucratiques	02	5.88%	21	61.76%	12	32.35%	00
Inefficacité des administrations	01	3.03%	15	45.45%	17	51.51%	02

*Source : conception personnelle à partir des résultats de l'enquête*

Trois conclusions principales peuvent être synthétisées à partir de ces résultats :

- la lourdeur des coûts de transaction exerce une influence effective sur la volonté d'investir en Algérie ;
- l'effet négatif des coûts de transaction ne s'étend pas forcément jusqu'à démotiver l'acte d'investissement. Une partie importante des réponses indiquent un impact de limitation de la volonté d'investir de la part des entreprises;
- l'incertitude et le manque d'information d'une part et la lourdeur des délais bureaucratiques de l'autre sont les facteurs, qui pèsent le plus sur l'acte d'investissement.

## **Conclusion**

Le diagnostic établi dans ce chapitre témoigne de la problématique de l'environnement des investissements en Algérie. Un constat auquel convergent les opinions des entreprises enquêtées et les rapports des institutions internationales.

Comme nous l'avons réitérer tout au long de ce travail et comme il vient d'être vérifié, à travers ce chapitre, le disfonctionnement institutionnel semble effectivement affecter négativement le fonctionnement des marchés et la fluidité des administrations, et fait surgir des coûts de transaction.

L'évaluation du cadre institutionnel, encadrant l'activité des entreprises, a fait apparaitre de nombreuses sources de coûts de transaction. Les plus importantes sont l'inefficacité du marché financier et du marché foncier, la difficulté que présente les institutions da marché à inciter les entreprises à se formaliser et à canaliser les pratiques de corruption, la lenteur des prestations administratives pour l'inscription des entreprises et dans le fonctionnement des administrations douanières, ainsi que les problèmes d'incertitude et de la défaillance de système d'information national.

## **Conclusion de la deuxième partie**

L'objectif initial de cette partie était de souligner l'effet des coûts de transaction sur l'émergence des entreprises en Algérie. Au cours de notre recherche, nous avons pu observer les formes variées des coûts de transaction ainsi que les facteurs les ayant causés. Ces coûts sont liés au marché foncier et au marché financier qui sont inefficients, ainsi qu'à l'inefficacité institutionnelle de façon globale. Ne s'étant pas adapté à l'activité des entreprises, l'environnement institutionnel a fini par devenir une véritable source de blocage au développement du pays.

En matière d'économie du développement, la persistance du phénomène du sous développement trouve une justification, selon la nouvelle économie institutionnelle, dans l'absence d'une cohésion dans l'environnement institutionnel au sein des pays en transition. Ces derniers seraient donc caractérisés par un cadre institutionnel peu incitatif à l'émergence des entreprises. Se traduisant par la multiplication des coûts de transaction, le cadre institutionnel freine la création et l'extension des investissements durables, non redéployables et à forte intensité technologique, capables de soutenir la croissance à long terme, créer de l'emploi et améliorer le bien être de la société.

En classant l'Algérie parmi les moins compétitifs en termes de pratique des affaires, la problématique du contexte institutionnel, semble justifier l'inhibition du potentiel des entreprises à incarner une réelle tendance d'extension, soutenir la compétitivité économique nationale et à renverser la dépendance des hydrocarbures. Les efforts de soutien à l'investissement privé, la stabilité des indicateurs macroéconomiques et la bonne conjoncture sur le marché des hydrocarbures, se sont certes soldés par un dynamisme effectif de l'investissement privé. Néanmoins, les résultats restent modestes, compte tenu de la tendance de ce dernier vers les activités de distribution, transport et autres secteurs à faible valeur ajoutée au détriment de l'industrie manufacturière dont le développement pourrait garantir, une plus grande diversification du PIB, des exportations et une moindre vulnérabilité de l'économie nationale aux chocs extérieurs.

L'Algérie qui affiche la volonté de développer le potentiel de ses entreprises sur la base de la coopération avec l'IDE, gagnerait certainement à attribuer davantage d'intérêt à l'institutionnel comme facteur déterminant du développement, à l'heure où ce critère est devenu un préalable dans la négociation des partenariats avec les grandes entreprises internationales.

# Conclusion générale

## **Conclusion générale**

Depuis la décennie 1980, la place de l'entreprise se trouve renouvelée au sein de la réflexion économique. Après avoir été réduite à une boîte noire dans la conception de l'équilibre général, le développement de la théorie de la firme lui donne une redéfinition en tant que cellule élémentaire de la création des richesses et d'amélioration du bien être. La contribution de la théorie des coûts de transaction est certainement fondamentale quant à la construction de ce corpus théorique centré sur l'entreprise. Ceci rendu possible par la mise en avant de l'existence des coûts de coordination par le marché et de leur influence sur l'incitation des acteurs économiques à substituer le système des prix par la hiérarchie, supposée économiser sur les coûts de transaction.

Les contributions développées par R. Coase et O. Williamson confèrent à la théorie des coûts de transaction, une dimension institutionnelle et une vertu analytique, permettant d'aborder des questions variées de stratégie, de gestion et d'économie. En reprenant le principe fondamental de cette théorie, à savoir l'existence des coûts de transaction, et une partie de ses instruments, nous avons conduit cette recherche dans le but d'éclairer la problématique des contraintes à l'émergence des entreprises en Algérie. En dépit des nombreux efforts de promotion des investissements, d'une rigueur dans la stabilisation des indicateurs macroéconomiques et d'une excellente santé financière, l'Algérie continue à présenter un secteur d'entreprises peu compétitif, notamment en termes d'industrie, de création d'emploi et de diversification des exportations. La logique adoptée dans ce travail, pour expliquer cette situation, renvoie à l'intensité des coûts de transaction au sein de l'environnement des entreprises.

Les résultats obtenus à travers cette recherche confirment l'hypothèse selon laquelle l'émergence des entreprises est, dans une large mesure, contrainte par le poids des coûts de transaction. Comme nous avons pu le voir, les conditions de réalisation des procédures administratives de création d'entreprises, de traitement avec les administrations fiscales et douanières, le recours aux institutions judiciaires, l'obtention des autorisations des administrations compétentes et l'accès aux besoins d'information, aux crédits bancaires et aux terrains industriels, engendrent des délais qui pèsent lourdement sur l'acte d'investissement. De façon plus générale, le climat des investissements n'évolue pas de

sorte à dynamiser la création et l'extension des entreprises. Au contraire, il est une source incontournable du fardeau des coûts de transaction que subissent les entreprises.

Nous nous sommes consacrés, tout au long de ce travail, à relever la forme de ces coûts de transaction à l'investissement, à essayer d'expliquer leurs facteurs d'origine et à estimer leur effet sur l'acte d'investissement. Sur le plan théorique, nous avons pu conclure que l'environnement institutionnel ; ensemble des règles formelles et informelles encadrant l'action des agents économiques, influençant leurs comportements et le fonctionnement des marchés, et la gouvernance des institutions, constituent les éléments déterminants de l'apparition des coûts de transaction. Nous avons retenu également que la qualité dans la définition des règles institutionnelles, conditionne l'efficacité de l'activité des acteurs économiques. Sur le plan pratique, l'observation de la démarche d'investissement nous a permis de mettre la lumière sur l'effet de l'inadaptation du cadre institutionnel algérien, au contexte de liberté d'entreprendre et de sa promotion. La prédominance des pratiques bureaucratiques de la gouvernance centralisée et formalisée dans les différents segments de l'économie, le manque de crédibilité des institutions judiciaires et d'efficacité du cadre de la concurrence, et les dysfonctionnements du marché bancaire et du marché foncier, ont eu pour conséquence de nombreuses lacunes enregistrées dans le climat des affaires.

Si l'environnement institutionnel éprouve aujourd'hui autant de difficulté à soutenir l'activité des entreprises et à les inciter à engager davantage d'investissement, c'est en partie à cause de l'agencement et du manque de rigueur dans le rythme des actions de réformes entreprises au début des années 1990. Les pouvoirs publics ont entamé le processus de transition vers l'économie de marché, sans le précéder d'une redéfinition précise des règles institutionnelles, de sorte à les adapter aux nouvelles conditions. L'acte institutionnel n'ayant pas précédé l'acte économique a eu pour conséquence, le manque de cohésion constaté dans l'intervention des différents acteurs responsables de la mise en place d'un cadre efficace, de fonctionnement de l'économie de marché, ce qui justifie l'ampleur des coûts de transaction.

La persistance des régimes et modes de gouvernance, hérité de l'ère socialiste dans la gestion des administrations et le fonctionnement des institutions de marché, la confusion en matière de droits de propriété, le chevauchement du partage des rôles et responsabilités, les dysfonctionnements des marchés et la montée des comportements stratégiques, tous ces facteurs auraient dû être évités par l'instauration d'une efficacité dans la réforme

institutionnelle. L'effet positif du déverrouillage institutionnel sur le fonctionnement des marchés est rendu par le remaniement récent du marché du foncier industriel. En effet, la définition d'un mode transparent de fonctionnement du marché foncier, et la mise en place d'une institution pour la régulation, l'information et l'assainissement de l'offre améliore nettement les conditions d'accès aux terrains industriels.

L'enjeu de la promotion d'un environnement institutionnel stable et crédible apparaît dans toute son ampleur, compte tenu de la conjoncture actuelle d'ouverture à l'économie mondiale. Elle sera sûrement décisive quant à la capacité à attirer les IDE. Les chances d'exploiter la proximité du marché européen risquent d'en être réduites ; les difficultés rencontrées par les entreprises à l'heure actuelle, pourraient s'accroître dans un environnement de concurrence exacerbée. L'Algérie passerait ainsi à côté de l'opportunité de tirer partie de son ouverture.

Dans le cadre de la réalisation de cette recherche, nous avons mené une enquête auprès des entrepreneurs pour prendre connaissance des difficultés liées aux facteurs institutionnels comme, l'information. Nous nous sommes rendu compte que pour ce problème précisément, nos entreprises, ont une grande part de responsabilité. Elles ne font pas dans la production de l'information fiable et transparente concernant leur gestion et n'encouragent pas l'esprit de communication. Nous sommes partis avec l'ambition de réaliser notre enquête sur un échantillon plus important, en vue d'être plus argumentatifs quant à l'élargissement du cadre conceptuel d'arbitrage développé par la théorie des coûts de transaction concernant la décision d'investissement. Mais ceci requiert une plus grande contribution des entreprises à la culture du questionnaire, un esprit plus ouvert à la recherche scientifique, et surtout une compétence et une rigueur dans le management, permettant de réaliser une estimation des coûts d'opportunité et de manques à gagner, chose que nous n'avons pas trouvée spontanément dans les entreprises enquêtées. Ainsi, le caractère inachevé de notre théorie de référence dans les méthodes d'estimation des coûts de transaction, et le nombre et la qualité des réponses collectées sur le terrain, sont des conditions à améliorer pour espérer la validation d'une recherche dans cette branche d'étude.

Dans ce travail, nous nous sommes limités au cadre restreint des coûts de transaction. Or, ceux-ci ne sont qu'une conséquence des nombreuses contraintes institutionnelles auxquelles sont confrontées les entreprises en Algérie. Les problèmes de la

propriété familiale des entreprises privées, qui pourraient expliquer, d'ailleurs, la réticence à l'ouverture du capital et partant, le durcissement de la contrainte financière dans les PME, est un exemple emblématique d'un autre type de contrainte institutionnelle. La définition de la propriété des entreprises publiques en est un autre. Mais les défaillances institutionnelles s'inscrivent dans le thème plus vaste de la compétitivité des entreprises algériennes, qui relèvent simultanément des compétences du capital humain et des contraintes structurelles, pesant notamment sur l'appareil industriel. Et la question de la performance institutionnelle ne concerne pas que l'Algérie, elle est une enseigne commune à toutes les économies émergentes. Cette recherche reste ainsi d'un apport très modeste qu'il serait intéressant d'élargir en conjuguant théories néo-institutionnelles, théorie endogène de l'entrepreneur et outils de l'économie industrielle et de l'économie du développement.

# **Bibliographie**

## **Bibliographie**

### **I- Ouvrages**

- 1- **ARREGLE (J-L)**, « Les nouvelles approches de la gestion des organisations », Edition Economica, Paris, 2000.
- 2- **BAUDRY (B)**, « Economie de la firme », Edition La Découverte, 2003.
- 3- **BAZZOLI (L)**, « L'économie politique de John R. Commons : essai sur l'institutionnalisme social », Edition L'Harmattan, Ecole polytechniques, Paris, 2004.
- 4- **BENISSAD (H)**, « Algérie : de la planification socialiste à l'économie de marché », Edition ENAG, Alger 2004.
- 5- **BOUBA-OLGA (O)**, « L'économie de l'entreprise », Edition Economica, Paris, 2003.
- 6- **BOYER (R)**, « Une théorie du capitalisme est-elle possible ? », Edition Odil Jacob, Paris, 2004.
- 7- **BROUSSEAU (E)**, « Economie des contrats », Edition PUF, 1993.
- 8- **CHARREAUX (G)** et autres, « De nouvelles théories pour gérer l'entreprise » Edition Economica, Paris, 1987.
- 9- **CHAVANCE (B)**, « l'économie institutionnelle », Edition La découverte, Paris, 2007.
- 10- **CHERTMAN (M)**, « Stratégie de l'entreprise : Théorie et action » Edition Economica, Paris, 2004.
- 11- **COASE (R)**, « Le coût du droit », Presse Universitaire de France, 2000.
- 12- **COASE (R)**, « The firm, the market, and the law », The University of Chicago Press, 1988, traduit par **ALIOUAT (B)**, « L'entreprise, le marché et le droit », Edition D'organisation, Paris, 2005.
- 13- **COREAT (B)** et **WEINSTEIN (O)**, « Les nouvelles théories de l'entreprise », Edition Le livre de poche, Paris, 1995
- 14- **DEMSETZ (H)**, « L'économie de la firme : sept commentaires critiques », Edition Management, 1998.
- 15- **GARROEST (P)**, « Les frontières de la firme », Edition Economica, Paris, 1997.
- 16- **GOMEZ (P.Y)**, « Le gouvernement de l'entreprise », InterEditions, Paris, 1996.
- 17- **GUERRIEN (B)**, « La théorie économique néo-classique : tome 01 microéconomie », Edition La Découverte, 1999.
- 18- **HUAULT (I)**, « Institutions et gestion », Edition Vuibert, Paris, 2004

- 19-JOFFRE (P)**, « La théorie des coûts de transaction », Edition Vuibert, Paris 2001.
- 20-KOENIG (G)**, « De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXI siècle », Edition Economica, Paris, 1999.
- 21- KOENIG (G)**, « Théorie de la firme », Edition Economica, Paris, 1998.
- 22- MILGROM (P) et ROBERTS (J)**, « Economie, organisation et management », Collection Ouverture Economique, Paris, 1997.
- 23-QUELIN (B)**, « Les frontières de la firme », Edition Economica, Paris, 2002.
- 24-SAUSSIER (S), YVRANDE-BILLON (A)**, « Economie des coûts de transaction », Edition La Découverte, Paris, 2007.
- 25- SIMON (H)**, « Les sciences de l'artificiel », Edition Gallimard, 2004.
- 26-TORRES-BLAY (O)**, « Economie d'entreprise », Edition Economica, Paris, 2004.
- 27- WILLIAMSON (O)**, « Les institutions de l'économie » Edition Interedition, Paris, 1994.

## **II- Revues et articles**

- 1- ALLIX-DESFAUTAUX (E) et JOFFRE (P)**, « Coûts de transaction » in **GOMEZ (P.Y), JOFFRE (P)**, « Encyclopédie de gestion », Edition Economica, 1997.
- 2- BOUHOU (K)**, « L'Algérie des réformes : un goût d'inachevé », revue politique étrangère n° 2, été 2009, de l'institut Français des relations internationales.
- 3- BOUTHINON-DUMAS (H)**, « Les contrats relationnels et la théorie de l'imprévision », Revue Internationale de Droit Economique, 2001- 3.
- 4- BOYER (R)**, « L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique? », revue L'année de la régulation : économie, institution, pouvoir. N° 05, 2001/2002. Presse des sciences politiques.
- 5- BROUSSEAU (E) et GLACHANT (J.M)**, « Economie des contrats et renouvellement de l'analyse économique », Revue d'économie industrielle, N° 92, 2° et 3° trimestre, 2000.
- 6- BROUSSEAU (E)**, « La sanction adéquate en matière contractuelle : une analyse économique », Les Petites Affiches, 2005. Disponible sur le site [www.brousseau.info](http://www.brousseau.info)
- 7- BROUSSEAU (E)**, « Néo-institutionnalisme, Prix et Normativité », revue Economies et Société, Edition Economica, PE, N° 28, 23:4, Avril 1999.

- 8- CHABAUD (D), PARTHENAY (C), PEREZ (Y)**, « North versus Williamson? Oppositions et complémentarités dans la nouvelle économie institutionnelle », ADIS Working Paper n°04, 2004.
- 9- CHABAUD (D), PARTHENAY (C), Y. PEREZ (Y)**, « Oliver E. Williamson : contribution majeure à l'analyse économique des organisations. », ADIS Working Paper, 2006.
- 10-COASE (R)**, « Aux frontières de l'économie et du droit », revue Problèmes économiques N°2268, mars 1992.
- 11-COASE (R)**, « L'économie néo-institutionnelle », Revue d'économie industrielle, N° 92, 2° et 3° trimestre, 2000.
- 12-COASE (R)**, « La nature de la firme et la théorie des coûts de transaction », revue Problèmes économiques N° 2268, mars 1992.
- 13-COASE (R)**, « The nature of the firm », 1937, traduit par X. GILLIS, « La nature de la firme », Revue française d'économie, volume 2, N° 1, 1987.
- 14-COEURDEROY (R) et GHERTMAN (M)**, « Transferts internationaux de compétences et théorie de l'internalisation : une recherche sur le cas des sociétés de services informatiques », Les cahiers de recherche du groupe HEC, 1997.
- 15-COEURDEROY (R) et MURRAY (G)**, « Internationalisation des start-ups et environnements institutionnels », Département d'administration et de gestion. UCL, 2002.
- 16-GHERTMAN (M)**, « Olivier Williamson et la théorie des couts de transaction », Revue française de gestion N°160, janvier 2006. (Article publié dans R F g n° 142, 2003)
- 17-GUERY (A)**, « Institution histoire d'une notion et de ses utilisations dans l'histoire avant les institutionnalismes », Cahiers d'économie politique, Editions L'Harmattan, 2003/1 - n°44.
- 18-HE (Y)**, « Entrepreneurship et développement : un aperçu des différentes approches », Revue française d'économie, Volume IV, N° 1, Hiver 1994.
- 19-MENARD (C)**, « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », Cahiers d'économie politique, Editions L'Harmattan, Paris 2003/1 - n° 44, disponible sur le site [www.cairn.info/revue-d-economie-politique.htm](http://www.cairn.info/revue-d-economie-politique.htm).
- 20-PICORY (C)**, « Du contrat au marché : une critique coasienne de l'analyse néo-institutionnaliste », Revue Economie et société, n°03, 1992.

**21-SIMON (H)**, « De la rationalité substantive à la rationalité procédurale », 1976. Les Introuvables en langue française de H. Simon. (Document n° 5) Traduction française, revue PISTES, n° 3, 1992, disponible sur le site [www.mcxapc.org](http://www.mcxapc.org)

**22-THELEN (K)**, « Comment les institutions évoluent : perspectives de l'analyse comparative historique », L'année de la régulation : Economie, Institutions et Pouvoir, N° 7, 2003-2004.

### **III- Rapports et Séminaires**

1- **Abdenmour (A)**, « Réformes administratives et gouvernement en Algérie : défis et options prioritaires », Meeting on priorities in innovation governance and public administration in mediterranean region, NAPLES, 2004.

2- **Banque Mondiale**, « Doing Business 2007: comment réformer », Rapport, Banque Mondiale et Société Financière Internationale, 2006. Disponible sur le site de Doing Business [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

3- **Banque Mondiale**, « Doing Business 2008 », Rapport, Banque Mondiale et Société Financière Internationale, 2007. Disponible sur le site de Doing Business [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

4- **Banque Mondiale**, « Doing Business 2009 », Rapport, Banque Mondiale et Société Financière Internationale, 2008. Disponible sur le site de Doing Business [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

5- **Banque Mondiale**, « Doing Business 2010 : réforme en période difficile », Rapport, Banque Mondiale, Société Financière Internationale et Palgrave Macmillan, 2009. Disponible sur le site de Doing Business [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

6- **Banque Mondiale**, « Evaluation du climat de l'investissement en Algérie : Améliorer l'environnement de l'entreprise algérienne pour une croissance soutenue et créatrice d'emploi », document, janvier 2006.

7- **Banque Mondiale**, « Le droit des affaires et le développement du secteur privé en Algérie », document, Avril 2005.

8- **Banque Mondiale**, « Mémoire du président de la banque internationale pour la reconstruction et le développement et de la société financière internationale au conseil

- d'administration concernant une stratégie de coopération avec la république algérienne démocratique et populaire », document, Juin 2003.
- 9- **Belmihoub (M.C)**, « Rapport sur l'innovation dans l'administration et la gouvernance dans les pays méditerranéens : Cas de l'Algérie », Meeting on priorities in innovation governance and public administration in mediterranean region, NAPLES, 2004.
- 10- **BENABDELLAH (Y)**, « L'économie Algérienne entre réforme et ouverture : quelle priorité ? », colloque : enjeux économiques sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du proche orient, Rabat/Maroc le 19 et 20 octobre 2007.
- 11- **Boutaleb (K)**, « Démocratie, Etat de droit et bonne gouvernance en Afrique : le cas de l'Algérie », colloque « développement durable : leçons et perspectives », Ouagadougou, du 1<sup>er</sup> au 4 juin 2004. Disponible sur le site [www.francophonie-durable.org](http://www.francophonie-durable.org)
- 12- **Centre National de l'Information et des Statistiques**, « Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie Période : Année 2009 », rapport, Ministère des finances et direction générale des douanes, 2010.
- 13- **Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement**, « Examen de la politique d'investissement Algérie », document, New York et Genève, 2004.
- 14- **Direction des systèmes d'information et des statistiques**, « Bulletin d'information statistique N° 16, indicateurs année 2009 », rapport, Ministère de la PME et de l'Artisanat.
- 15- **Forum des Chefs d'Entreprises**, « Eléments de réflexion et propositions du forum des chefs d'entreprises : « En vue d'accélérer le processus de privatisation », rapport, Août 2006. Disponible sur le site [www.fce.dz](http://www.fce.dz).
- 16- **Forum des chefs d'entreprises**, « Pour une politique du crédit, du foncier et de la fiscalité au service d'une dynamique de l'investissement », rapport, octobre 2006.
- 17- **MAEP**, « Rapport sur l'Etat de mise en Œuvre du programme d'Action national en matière de gouvernance », rapport, novembre 2008.
- 18- **WILLIAMSON (O)**, «The Institutions and Governance of Economic Development and Reform», Annual Conference on Development Economics, March 1995.
- 19- **World Economic Forum**, « The Global Competitiveness Report 2007-2008», Rapport, Suisse 2007.

**20- World Economic Forum**, « The Global Competitiveness Report 2008-2009», Rapport, Suisse 2008.

**21- World Economic Forum**, « The Global Competitiveness Report 2009-2010», Rapport, Suisse 2009.

#### **IV- Textes législatifs et réglementaires**

- Décret législatif n° 9312 du 19 Rabie Ethani 1414 correspondant au 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement.
- Loi n°08-12 du 25 juillet 2008 modifiant et complétant l'ordonnance n° 03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003 relative à la concurrence.
- Ordonnance n° 01-03 du Aouel Djoumada Ethania 1422 correspondant au 20 Aout 2001 relative au développement de l'investissement, JORA n°47.
- Ordonnance n° 06-08 du 19 Joumada Ethania 1427 correspondant au 15 juillet 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 01-03 du au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement. JORA n°47.
- Ordonnance n° 08-04 du 1<sup>er</sup> septembre 2008 fixant les conditions et modalités de concession des terrains relevant du domaine privé de l'Etat destinés à la réalisation de projets d'investissement.
- Ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence.
- Ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant la loi de finances complémentaire pour 2009.

#### **V- Sites internet**

- Site du Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'Investissement : [www.mipi.dz](http://www.mipi.dz)
- Site du ministère du commerce : [www.Mincommerce.gov.dz](http://www.Mincommerce.gov.dz)
- Site du ministère de la PME et de l'Artisanat : [www.pme-artisanat.gov.dz](http://www.pme-artisanat.gov.dz)
- Site du Ministère des Finances : [www.mf.gov.dz](http://www.mf.gov.dz)
- Site des douanes Algériennes : [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)
- Site du Centre National du Registre de Commerce : [www.cnrc.org.dz](http://www.cnrc.org.dz)
- Site de la Caisse Nationale de l'Assurance Chômage : [www.cnac.dz](http://www.cnac.dz)
- Site de l'Agence Nationale de l'Emploi des Jeunes : [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz)
- Site de l'Agence Nationale de du Micro-crédit : [www.angem.dz](http://www.angem.dz)

- Site de l'Agence Nationale de Développement des Investissements : [www.andi.dz](http://www.andi.dz)
- Site de l'Agence Nationale de l'Intermédiation et de la Régulation Foncière : [www.aniref.dz](http://www.aniref.dz)
- Site de Doing Business: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- Site de du Forum Economique Mondiale : [www.weforum.org](http://www.weforum.org)
- Site de la CNUCED : [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
- Site du FMI : [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Site du Forum des chefs d'Entreprises : [www.fce.dz](http://www.fce.dz)
- Site de l'ONS : [www.ons.dz](http://www.ons.dz)
- Site de l'organisation « Transparency international » : [www.transparency.org](http://www.transparency.org)
- Site de la banque mondiale : [www.banquemondiale.org](http://www.banquemondiale.org)
- [www.mcxapc.org](http://www.mcxapc.org)
- [www.cairn.info/revue-d-economie-politique.htm](http://www.cairn.info/revue-d-economie-politique.htm)
- [www.brousseau.info](http://www.brousseau.info)

# **Annexes**

# TABLE DES MATIERES

Introduction générale .....	1
-----------------------------	---

## PARTIE I

### LES FONDEMENTS THEORIQUES DES COÛTS DE TRANSACTION

<i>Introduction de la première partie</i> .....	9
<b>Chapitre 1 Les coûts de transaction : genèse, concepts et hypothèses de base</b> .....	<b>11</b>
<i>Introduction</i> .....	12
<i>Section 1 : Genèse et déterminants des coûts de transaction</i> .....	13
I- Genèse de la théorie des coûts de transaction .....	13
1- Le questionnement sur l'existence de la firme : point de départ de la théorie des coûts de transaction .....	13
1-1-La firme dans la théorie néoclassique .....	13
1-2-L'argument de l'existence de la firme .....	15
2- Les limites du système de prix selon R. Coase .....	16
2-1-La perfection du marché dans le modèle néoclassique .....	16
2-1-1-L'hypothèse comportementale .....	17
2-1-2--L'hypothèse de l'information parfaite .....	17
2-1-3-L'hypothèse de l'efficacité du marché <sup>(1)</sup> .....	17
2-2- Les coûts de transactions comme critiques de l'hypothèse de perfection du marché .....	18
2-2-1-L'argument de l'imperfection de l'information .....	18
2-2-2-L'argument de l'existence des coûts de contractualisation .....	18
2-2-3-L'argument de l'incertitude : .....	19
2-2-4-L'argument de l'avantage de la contractualisation à long terme : .....	19
3-Notion de coût de transaction .....	21
3-3-Coûts de transaction ex-ante et ex-post .....	23
II-Déterminants des coûts de transaction .....	25
1- Hypothèses comportementales .....	25
1-1-Rationalité limitée .....	25
1-1-1-Les déterminants de la rationalité limitée .....	25
a- La rationalité limitée comme un attribut béhavioriste .....	25
b-La rationalité limitée comme une conséquence des caractéristiques de l'environnement .	26
1-1-2-Coûts de transaction générés par la rationalité limitée .....	27
1-2-L'opportunisme .....	28
1-2-1-L'opportunisme ex-ante et ex-post .....	30
1-2-2-Les formes d'opportunisme .....	30
a-Le danger moral (moral hazard) .....	30
b-La sélection adverse .....	30
c-La notion de hold-up .....	31
2- Les attributs des transactions .....	32
2-1-La spécificité des actifs .....	32
2-1-1-Notion de spécificité des actifs .....	32
2-1-2-Les caractéristiques des actifs .....	33

a-L'actif idiosyncrasique .....	33
b-L'actif « mixte » .....	33
c-L'actif indifférencié.....	33
2-1-3-L'effet de la spécificité des actifs sur l'apparition des coûts de transaction .....	33
2-2-L'incertitude.....	34
2-3-La fréquence des transactions.....	35
<i>Section 2 : Les coûts de transaction comme outil des choix des modes de gouvernance.....</i>	<i>38</i>
I-Le contrat dans la théorie des coûts de transaction.....	39
2-La théorie des coûts de transaction : une théorie des contrats incomplets .....	39
2-1-Notion de contrat .....	40
2-2-L'incomplétude des contrats .....	41
2-2-1-Contrat implicite et contrat explicite.....	41
2-2-2-Contrat complet et contrat incomplet.....	41
II-Comment distinguer les attributs des modes de gouvernances ? .....	42
1-Instruments de management et types d'adaptabilité .....	43
2-Types de contrats et structures de gouvernance .....	44
3-Modèle de la gouvernance efficace.....	45
3-1-Choix des structures de gouvernance selon la spécificité des actifs et la fréquence des transactions .....	45
3-1-1-La gouvernance par le marché.....	45
3-1-2-La gouvernance unifiée (la hiérarchie) .....	46
3-1-3-La gouvernance trilatérale.....	46
3-1-4-La gouvernance bilatérale.....	46
3-2-Effet de l'incertitude sur le choix des formes organisationnelles .....	47
3-3-La méthode graphique du choix des modes de gouvernance.....	49
4-A propos des applications de la théorie des coûts de transactions .....	51
4-1-L'analyse de l'intégration verticale.....	51
4-2-L'analyse des formes organisationnelles.....	51
4-3-Choix des modes de gouvernance à l'étranger .....	52
4-3-1-Modalités de présence à l'étranger .....	53
4-3-2-Cadre du choix des modes de présence à l'étranger .....	53
<i>Conclusion .....</i>	<i>55</i>

## **Chapitre 2 Les coûts de transaction : un déterminant de l'émergence de l'entrepreneuriat 58**

<i>Introduction.....</i>	<i>59</i>
<i>Section 1 : La théorie des coûts de transaction comme branche de la nouvelle économie institutionnelle.....</i>	<i>61</i>
I-Aperçu de l'approche néo-institutionnelle .....	61
1-Définition et rôle de l'institution .....	61
1-1-Définition de l'institution.....	62
1-2-Rôle de l'institution.....	62
2-Institutionnalisme originaire de J.R. Commons .....	63
3-Evolution de la nouvelle économie institutionnelle .....	64
II- L'institution dans l'économie des coûts de transaction .....	65
1-L'environnement institutionnel dans la théorie des coûts de transaction .....	66
1-1-Définition de l'environnement institutionnel.....	66

1-2-Institutions formelles.....	67
2-Arrangement institutionnel .....	67
3-L'individu dans la théorie des coûts de transaction.....	68
3-1-Les routines.....	69
3-2-L'habitus.....	69
3-3-La dépendance du sentier .....	70
<i>Section 2 : L'approche néo-institutionnelle de l'entrepreneur.....</i>	<i>71</i>
I-Le facteur institutionnel au cœur de l'économie du développement.....	71
<b>II-Parmi les approches de l'émergence de l'entrepreneur : l'approche institutionnelle</b>	<b>73</b>
1-Rôle de l'Etat dans la perspective néo-institutionnelle .....	74
2-La réduction des coûts de transaction à travers l'instauration des principes de bonne gouvernance .....	75
III- Comment observer les coûts de transaction comme une contrainte à l'émergence de l'entrepreneur? .....	77
1-Déterminants des coûts de transaction à l'investissement.....	78
1-1-Les conditions de promulgation des lois et dispositifs régissant l'activité d'investissement et de leur mise en œuvre.....	78
1-2-Le fonctionnement des marchés et l'efficacité des institutions de marché .....	78
1-3-La fluidité bureaucratique .....	79
1-4-Le déterminant informationnel et le facteur d'incertitude.....	79
1-5-L'étendue des comportements stratégiques .....	79
1-6-La définition et la protection des droits de propriété .....	79
2-Les grandes orientations de la recherche.....	80
<i>Conclusion .....</i>	<i>82</i>
<i>Conclusion de la première partie.....</i>	<i>83</i>

## PARTIE II

### CREATION, DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ET COUTS DE TRANSACTION EN ALGERIE

<i>Introduction de la deuxième partie.....</i>	<i>85</i>
<b>Chapitre3 L'environnement des entreprises en Algérie .....</b>	<b>87</b>
<i>Introduction.....</i>	<i>88</i>
<i>Section 1: Enjeux de l'amélioration des conditions générales de création et développement des entreprises en Algérie .....</i>	<i>89</i>
I-Aperçu de l'évolution positive des indicateurs macroéconomiques.....	92
II- L'industrie dans la croissance économique .....	93
1-Croissance tirée par les hydrocarbures .....	93
2-Faible diversification des exportations .....	95
3- Contribution du secteur industriel à la création d'emploi.....	96
4- Orientation du secteur des entreprises vers les activités à faible valeur ajoutée..	96
<i>Section 2 : Evaluation du climat des investissements en Algérie .....</i>	<i>100</i>

I-Compétitivité globale de l'Algérie : performance macro-économique et contre performance institutionnelle .....	100
1-Classement de l'Algérie dans le monde par rapport à la compétitivité globale pour l'année 2009-2010.....	100
2-La position de l'Algérie indexée à l'inefficience des marchés et des institutions ..	101
II-Diagnostic du climat des affaires en Algérie selon Doing Business .....	104
1-Une position peu favorable pour la pratique des affaires.....	104
2- Variation du classement de l'Algérie selon la facilité de faire des affaires .....	105
III-Définir et prioriser les contraintes à l'investissement en Algérie selon les résultats de l'enquête .....	107
1-Méthodologie de l'enquête .....	107
1-1-Description du contenu du questionnaire .....	107
1-2-Méthode d'enquête.....	108
1-3-Description de l'échantillon .....	109
2-Nature des contraintes à l'investissement .....	110
3-Prioriser les contraintes à l'investissement .....	110
<i>Conclusion</i> .....	115

#### **Chapitre 4 Essai d'analyse des coûts de transaction en tant que contrainte à la création et au développement des entreprises en Algérie.....116**

<i>Introduction</i> .....	117
<i>Section 1: Coûts d'accès au foncier économique et aux financements bancaires</i> .....	119
I- La contrainte d'accès au foncier économique .....	119
1- Disponibilité des terrains industriels selon les résultats de l'enquête .....	119
2- L'étendue des pouvoirs discrétionnaires des administrateurs au cœur de la contrainte foncière.....	120
3-Vue d'ensemble sur la problématique du foncier économique.....	121
4- Transition dans le domaine du foncier économique .....	123
4-1-L'assainissement de l'offre <sup>0</sup> .....	124
4-2-La transition au niveau législatif .....	124
4-2-1-La reformes du marché foncier durant la période 1990-2003 .....	124
4-2-2-La concession comme mode unique au foncier .....	125
4-2-3-La concession sans reconversion en cession .....	126
4-3-Mise en place des institutions chargées de la régulation du marché foncier	127
4-3-1-L'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF) .....	127
4-3-2-Le Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion des Investissements et de la Régulation du Foncier (CALPIREF).....	128
4-4-En matière de gestion des zones industrielles .....	129
II-La contrainte de l'accès au financement .....	131
1- Diagnostic général de la contrainte financière selon les résultats de l'enquête...	132
2- Le problème des garanties .....	136
2-1-L'impact de l'inefficacité du système judiciaire.....	137
2-2-L'impact du dysfonctionnement du marché foncier sur la contrainte financière	137
3-Le problème des délais d'obtention des prêts bancaires.....	137
4-Le problème informationnel .....	140
<i>Section2 : Analyse des contraintes liées à la gouvernance des administrations et à l'inefficacité des instituions de marché</i> .....	142

I- L'incertitude de la politique économique et le problème de l'information.....	142
1- La contrainte de l'information .....	142
1-1- Inefficacité de la coordination des institutions et administrations impliquées dans la vie des entreprises .....	143
1-2-Utilisation des technologies de l'information et de la communication dans les administrations publiques.....	144
1-3-Indisponibilité de l'information du point de vue des investisseurs .....	144
2-Imprévisibilité dans la législation régissant l'activité des entreprises.....	146
II- Difficulté d'accéder aux services publics et contraintes administratives.....	148
1- Diagnostic de l'inefficacité bureaucratique et de la prestation des services publics .148	
1-1-Impact des comportements stratégiques sur l'efficacité des administrations publiques .....	149
1-2-Les coûts de transaction dans le cadre de la création d'entreprises .....	150
1-3-Coûts de transaction dans le cadre de l'enregistrement d'un titre de propriété	153
1-4-Coûts de transaction dans de l'octroi de permis de construire .....	154
1-5-Les coûts de transaction dans le cadre du commerce transfrontalier .....	155
2-La contrainte fiscale et la relation avec l'administration des impôts.....	155
2-1-L'ampleur de la contrainte fiscale .....	156
2-2-Les facteurs à l'origine de la contrainte fiscale .....	157
III-Contrainte de la corruption .....	158
1-Diagnostic de l'ampleur du problème de la corruption.....	159
2-Fréquence de paiement des pots-de-vin par les investisseurs.....	160
3- Une évaluation des montants de paiement illicite effectués par les investisseurs...	160
IV- La contrainte liée au système judiciaire et au développement de l'informel.....	162
1-Un système judiciaire peu compétent pour la pratique des affaires .....	162
1-1-Inefficacité du système judiciaire dans le cadre de l'exécution des contrats .....	163
1-2-Un cadre institutionnel peu compétent dans la protection des droits de propriété.....	164
2-Développement du secteur informel et de la concurrence déloyale.....	164
2-1-Diagnostic de la contrainte de l'informel du point de vue des investisseurs..	164
2-2-Le régime juridique de la concurrence .....	165
V- Impact des coûts de transaction sur l'émergence des entreprises en Algérie (du point de vue des entreprises enquêtées) .....	166
1-Impact des coûts de transaction en termes de développement de l'informel ..	166
2-Impact des coûts de transaction en termes de coûts d'opportunité et de manque à gagner.....	168
3-Impact des coûts de transaction sur la décision d'investissement .....	169
<i>Conclusion</i> .....	170
<i>Conclusion de la deuxième partie</i> .....	171
<i>Conclusion générale</i> .....	174

**Bibliographie** ..... 178

**Annexes**

Liste des abreviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Listes des graphes

## Liste des tableaux

Tableau 1 : Synthèse des formes des coûts de transactions .....	24
Tableau 2 : Comment distinguer les attributs des modes de gouvernances.....	42
Tableau 3 : Lien entre les types de contrats et le recours aux structures de gouvernance cadrant les relations.....	44
Tableau 4 : La gouvernance efficace .....	45
Tableau 5 : Evolution des indicateurs macroéconomiques .....	93
Tableau 6 : Répartition sectorielle du PIB en % .....	94
Tableau 7 : Evolution du taux de croissance hors hydrocarbure.....	94
Tableau 8 : Répartition des PME privées par secteurs d'activité (personnes morales) .....	97
Tableau 9 : Evolution de la structure des PME privées par nombre de salariés .....	97
Tableau 10 : Classement de l'Algérie en termes de stabilité macroéconomique .....	102
Tableau 11 : Répartition des entreprises enquêtées selon le secteur d'activité et le nombre de salariés.....	109
Tableau 12 : Classement des contraintes à l'investissement selon les résultats de l'enquête.....	111
Tableau 13 : Les causes liées au problème du foncier selon les résultats de l'enquête .....	121
Tableau 14 : Evolution des indicateurs de l'épargne et de l'investissement en % du PIB.....	132
Tableau 15 : Les facteurs accentuant le problème de l'accès aux financements bancaires .	135
Tableau 16 : Fréquence de paiement des garanties .....	136
Tableau 17 : Disponibilité de l'information.....	145
Tableau 18 : Impact des comportements stratégiques sur l'efficacité des administrations publiques.....	150
Tableau 19 : Estimation des montants des versements illicites .....	161
Tableau 20 : Impact des coûts de transaction sur la volonté et l'acte d'investissement.....	169

## Liste des figures

Figure 1 : Les facteurs influençant la formation des coûts de transaction.....	37
Figure 2 : L'effet de l'incertitude sur les structures de gouvernance .....	48
Figure 3 : Marché, réseau, hiérarchie ; composition des différents coûts .....	49
Figure 4 : Continuum marché/hiérarchie et ses modes hybrides dans l'internationalisation de l'entreprise.....	53
Figure 5 : Environnement institutionnel et institutions de gouvernance.....	66

## Liste des graphes

Graphe 1 : Répartition des exportations de l'Algérie en 2009 .....	95
Graphe 2 : Classement de l'Algérie par rapport à la compétitivité globale 2009-2010 .....	101
Graphe 3 : Les facteurs les plus problématiques pour la pratique des affaires selon l'enquête du Forum économique mondiale .....	103
Graphe 4 : Facilité de faire des affaires : classement de l'Algérie au niveau.....	104
Graphe 5 : Facilité de faire des affaires Classement régionale.....	105
Graphe 6 : Classement de l'Algérie par rapport au climat des affaires entre 2007 et 2010	106
Graphe 7 : Classement des contraintes à l'investissement selon les résultats de l'enquête	112
Graphe 8 : Disponibilité des terrains industriels.....	120
Graphe 9 : Nature de financement des projets d'investissement.....	133
Graphe 10 : Taux de participation des financements bancaires aux besoins d'investissement des entreprises. ....	134
Graphe 11 : Délais d'octroi des crédits d'investissement.....	138
Graphe 12 : Lenteur des délais d'octroi des crédits d'investissement. ....	139
Graphe 13 : Efficacité de la coordination des administrations impliquées dans la vie des entreprises .....	143
Graphe 14 : Disponibilité de l'information.....	145
Graphe 15 : Prévisibilité des lois et des réglementations régissant l'activité d'investissement .	147
Graphe 16 : L'efficacité des administrations et services publics algériens.....	149
Graphe 17 : Délais administratifs .....	152
Graphe 18 : Les facteurs les plus problématiques concernant la contrainte fiscale .....	158
Graphe 19 : Classement de l'Algérie par rapport à l'Index de Perception de la Corruption 2009..	159
Graphe 20 : Fréquence de paiement des pots-de-vin par les investisseurs .....	160
Graphe 21 : L'efficacité du système judiciaire .....	163
Graphe 22 : Raisons du développement de l'informel .....	167

# SOMMAIRE

Introduction générale .....	1
-----------------------------	---

## PARTIE I

### LES FONDEMENTS THEORIQUES DES COUTS DE TRANSACTION

<i>Introduction de la première partie</i> .....	9
---	---

#### **Chapitre 1 Les coûts de transaction : genèse, concepts et hypothèses de base .....11**

<i>Introduction</i> .....	12
---------------------------	----

<i>Section 1 : Genèse et déterminants des coûts de transaction</i> .....	13
--	----

<i>Section 2 : Les coûts de transaction comme outil des choix des modes de gouvernance</i> .....	38
--	----

<i>Conclusion</i> .....	55
-------------------------	----

#### **Chapitre 2 Les coûts de transaction : un déterminant de l'émergence de l'entrepreneuriat 58**

<i>Introduction</i> .....	59
---------------------------	----

<i>Section 1 : La théorie des coûts de transaction comme branche de la nouvelle économie institutionnelle</i> .....	61
---	----

<i>Section 2 : L'approche néo-institutionnelle de l'entrepreneur</i> .....	71
--	----

<i>Conclusion</i> .....	82
-------------------------	----

<i>Conclusion de la première partie</i> .....	83
---	----

## PARTIE II

### CREATION, DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES ET COUTS DE TRANSACTION EN ALGERIE

<i>Introduction de la deuxième partie</i> .....	85
---	----

#### **Chapitre3 L'environnement des entreprises en Algérie .....87**

<i>Introduction</i> .....	88
---------------------------	----

<i>Section 1 : Enjeux de l'amélioration des conditions générales de création et développement des entreprises en Algérie</i> .....	89
--	----

<i>Section 2 : Evaluation du climat des investissements en Algérie</i> .....	100
--	-----

<i>Conclusion</i> .....	115
-------------------------	-----

**Chapitre 4 Essai d'analyse des coûts de transaction en tant que contrainte à la création et au développement des entreprises en Algérie.....116**

*Introduction..... 117*

*Section 1: Coûts d'accès au foncier économique et aux financements bancaires.....119*

*Section2 : Analyse des contraintes liées à la gouvernance des administrations et à l'inefficacité des institutions de marché..... 142*

*Conclusion ..... 170*

*Conclusion de la deuxième partie..... 171*

*Conclusion générale ..... 174*

**Bibliographie.....178**

**Annexes**

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des graphes

# Enquête d'opinion sur le climat de l'investissement en Algérie

Madame, Monsieur,

Nous vous remercions de votre collaboration à la réalisation de notre enquête menée dans le cadre de la recherche universitaire, en vue de l'obtention du diplôme de magistère en management des entreprises.

## **Thème de recherche**

**« Essai d'analyse des coûts de transaction : contrainte à l'émergence des entreprises en Algérie »**

L'objet de notre étude consiste à analyser le climat de l'investissement en Algérie, à relever les facteurs les plus contraignants la création et l'extension des entreprises. Notre ambition est de pouvoir montrer que l'environnement institutionnel et la gouvernance des institutions régissant l'aboutissement des projets d'investissement doivent être analysés car sont, dans une large mesure, à l'origine de la problématique de l'investissement dans notre pays.

Ce questionnaire sera mené auprès des promoteurs d'investissement dans le but de recueillir des informations relatives à leur parcours d'investisseurs. Nous nous intéresserons à l'ensemble des difficultés rencontrées par l'investisseur depuis la première étape de création d'entreprise jusqu'à son entrée en exploitation.

Nous vous invitons à nous faire part de vos opinions en répondant aux questions qui vous sont proposées. Grâce à votre précieuse contribution nous tenterons une analyse, en termes de délais et de manque à gagner, de l'impact de la complexité institutionnelle caractérisant le climat de l'investissement en Algérie.

## **Consignes**

Pour la majorité des questions il vous suffira de cocher la case  correspondante.

Pour les questions où il vous est demandé d'estimer des délais ou des sommes, nous vous prions d'essayer d'apporter un degré de précision.

Ce questionnaire est anonyme, seule l'opinion de l'enquêté sera retenue.

Ce questionnaire vous est proposé par Melle LAZIB Lynda, étudiante en magistère à l'université de Tizi Ouzou. Pour d'éventuels renseignements ou des informations complémentaires, veuillez me contacter par mail. « lyndalazib@hotmail.com »

## I. VOTRE ENTREPRISE

### 1. Veuillez présenter votre entreprise selon la nature de la propriété.

- |                                    |                                   |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Nationale | <input type="checkbox"/> Publique |
| <input type="checkbox"/> Etrangère | <input type="checkbox"/> Privée   |

### 2. Veuillez indiquer la taille de votre entreprise en fonction du nombre de salariés employés.

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Micro entreprise (1 à 9 salariés)      | <input type="checkbox"/> Petite entreprise (10 à 49 salariés)  |
| <input type="checkbox"/> Moyenne entreprise (50 à 250 salariés) | <input type="checkbox"/> Grande Entreprise (+ de 250 salariés) |

### 3. Veuillez indiquer le secteur d'activité de votre entreprise.

- |                                      |  |                                       |
|--------------------------------------|--|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Agriculture | <input type="checkbox"/> Télécommunication | <input type="checkbox"/> Pêche        |
| <input type="checkbox"/> Industrie   | <input type="checkbox"/> Transport         | <input type="checkbox"/> Construction |
| <input type="checkbox"/> Commerce    | <input type="checkbox"/> Santé             | <input type="checkbox"/> Service      |

## II. LES CONTRAINTES A L'INVESTISSEMENT

Ci-dessous nous vous proposons une liste de facteurs susceptibles de constituer une contrainte à l'investissement en Algérie. Veuillez classer ces facteurs de 01 (le plus contraignant) à 10 (le moins contraignant)

\_\_\_\_\_ a-Instabilité/manque de visibilité de la politique économique et incertitude

\_\_\_\_\_ b-Accès au foncier

\_\_\_\_\_ c-Bureaucratie et prestation des services publics inefficaces

\_\_\_\_\_ d-Concurrence déloyale/Secteur informel

\_\_\_\_\_ e-Infrastructure insuffisante

\_\_\_\_\_ f-Système judiciaire

\_\_\_\_\_ g-Corruption

\_\_\_\_\_ h-Régimes fiscaux

\_\_\_\_\_ i-Marché du travail : législation, manque de qualification de la main d'œuvre

\_\_\_\_\_ j-Accès au financement

Autres, précisez \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### III. INFORMATION ET INCERTITUDE DANS LA POLITIQUE ECONOMIQUE

#### 1. Comment jugez-vous la prévisibilité des lois et des réglementations régissant l'activité d'investissement en Algérie ?

- Prévisible
- Imprévisible
- Complètement imprévisible

#### 2. La loi de finances complémentaire pour 2009 introduit de nouvelles règles en matière d'investissement <sup>1</sup> :

a. En tant qu'investisseur concerné directement ou indirectement par cette loi, avez-vous été surpris de découvrir son contenu ?

- Oui
- Non

b. Comment prévoyez-vous la répercussion de cette loi sur la facilité d'investir en Algérie ?

- Amélioration du climat de l'investissement et par conséquent de l'investissement privé national
- Pas d'impact
- Accroissement de la complexité du climat d'investissement et recul du flux d'IDE à destination de l'Algérie

#### 3. La dynamique de l'investissement requiert l'existence et l'actualisation de bases informationnelles statistiques et réglementaires. Comment caractérisez-vous la disponibilité de bases informationnelles dans ces domaines :

a. Information sur le marché (dynamique et opportunités de marché, parts de marché, principaux concurrents, comportement client, etc.)

- Disponible et accessible
- Pas toujours disponible et accessible
- Pas disponible

b. Information sur l'actualisation des réglementations et des procédures (création d'entreprise, imposition, etc.)

- Disponible et accessible
- Pas toujours disponible et accessible
- Pas disponible

c. Information statistique (croissance de la production par secteur d'activités, nature le mais d'œuvre disponible, etc.)

- Disponible et accessible
- Pas toujours disponible et accessible
- Pas disponible

d. Information relative à la législation (marché du foncier, marché du crédit, etc.)

- Disponible et accessible
- Pas toujours disponible et accessible
- Pas disponible

#### 4. Comment évaluez-vous la coordination des administrations et des institutions impliquées dans l'activité d'investissement dans le but de créer un environnement informationnel adéquat?

- Efficace
- Moyennement efficace
- Inefficace

---

<sup>1</sup> La loi de finance 2009 porte sur la limitation de la part de l'actionnariat étranger à 49% pour les activités d'investissement et à 70% pour l'activité commerciale et la généralisation de l'obligation de la déclaration auprès l'ANDI pour l'IDE. Limitation des modes de paiement des importations au crédit documentaire. Institution de la taxe de domiciliation bancaire pour les importations de services, autorisation d'importation accordée uniquement aux biens d'équipement, matières premières et pièces de rechange à l'état neuf, franchise de TVA accordée exclusivement à l'acquisition des biens et services d'origine algérienne entrant dans l'activité d'investissement, etc.

**5. Les technologies de l'information et de la communication sont-elles utilisées par les administrations en Algérie ?**

- Ne sont pas utilisées
- Existent mais ne sont pas utilisées efficacement
- Leur utilisation est généralisée

**6. L'imprévisibilité des réglementations reflète directement l'incertitude dans la politique économique. En ajoutant à cela le manque d'informations crédibles, dans quelle mesure ces facteurs influencent-ils la décision d'investir ?**

- Influencent négativement la décision d'investir et limitent l'acte d'investissement
- Pas d'impact sur la décision d'investir

**IV. ACCES AU MARCHE FONCIER ET AU MARCHE DU CREDIT**

**A. Concernant l'accès au financement**

**1. Veuillez indiquer les sources de financement de vos besoins d'investissement**

- Crédits bancaires
- Financement personnel (fonds propres / réinvestissement)
- Réseau social (familles / amis)
- Autres (ANDI / ANSEJ / CNAC / ANGEM)

**2. Avez-vous pu accéder aux crédits bancaires pour vos besoins d'investissement ?**

- Oui
- Non

**Si oui,**

**a.** A quelle date remonte votre dernier accès aux crédits bancaires ?

\_\_\_\_\_

**b.** A quel pourcentage ces crédits bancaires couvrent-ils vos besoins d'investissement

- Moins de 15%
- Entre 15 et 50 %
- Plus de 50%

**c.** Pour vous octroyer ces crédits d'investissement, la banque a-t-elle exigé que vous mettiez en garantie des actifs ?

- Oui
- Non

**Si oui,** à combien s'estime, généralement, le montant de ces garanties (en pourcentage de la valeur du prêt) ? \_\_\_\_\_

**3. Concernant les délais d'obtention des crédits d'investissement :**

**a.** Pouvez-vous indiquer le temps (en jours ou en mois) pris par les banques :

- pour l'étude de votre demande \_\_\_\_\_

- pour vous donner la décision d'approbation \_\_\_\_\_

- pour, effectivement, vous transférer les fonds \_\_\_\_\_

**b.** Comment jugez-vous ces délais ?

- Extrêmement longs
- Acceptables
- Plutôt brefs

c. Quel impact la lenteur de ces délais a-t-elle sur votre volonté d'investir ?

- N'influence pas la volonté d'investir
- Limite considérablement la volonté d'investir
- Constitue un facteur de démotivation de l'acte d'investissement

**4. Selon vous, dans quelle mesure la difficulté de l'accès aux crédits bancaires est-elle influencée par les facteurs ci-dessous :**

a. Fonds octroyés de façon discrétionnaire /arbitraire en raison de la corruption (en faveur d'investisseurs versant des pots-de-vin aux banquiers)

- Raison principale
- Raison importante
- Raison secondaire

b. Manque d'information nécessaire à la prise de décision (le banquier ne dispose pas d'une information fiable quant à la dynamique économique par secteurs d'activité, par zones géographiques, par types de clients, etc. le client ne présente pas le bilan de son activité avec transparence...etc.)

- Raison principale
- Raison importante
- Raison secondaire

c. Le problème des garanties exigées aux investisseurs :

-En raison du disfonctionnement du marché foncier et du marché immobilier, l'investisseur ne peut mettre en garantie les actifs qu'il possède (terrains ou immobilier).

- Raison principale
- Raison importante
- Raison secondaire

-En raison du système judiciaire ne garantissant pas l'exécution des contrats, les banquiers essayent d'assurer eux-mêmes leurs garanties

- Raison principale
- Raison importante
- Raison secondaire

## ***B. Concernant l'accès au foncier***

**1. Etes-vous satisfait par l'offre du marché des terrains industriels et du marché de l'immobilier à usage commercial ?**

- Oui, je trouve l'offre correspondant à ma demande
- Oui, mais après une longue attente (estimer le délai si possible.....jours/mois)
- Non car ce marché est caractérisé par la pénurie

**2. Dans quelle mesure établissez-vous un lien entre le disfonctionnement du marché du foncier et la complexité, le manque de transparence des réglementations et des modalités institutionnelles qui le régissent ?**

- Etroitement liés
- Indépendants

**3. Pensez-vous que l'allocation administrative inappropriée des terrains publics soit en partie causée par l'abus d'un pouvoir discrétionnaire de la part des responsables décideurs?**

- Oui, dans une large mesure
- Non, je ne le pense pas

**4. Quel impact l'accès au foncier a-t-il sur le développement de l'investissement en Algérie ?**

- N'influence pas la volonté d'investir
- Limite considérablement la volonté d'investir
- Constitue un facteur de démotivation de l'acte d'investissement

**V. SERVICES PUBLICS ET ADMINISTRATIFS**

**A. Concernant la lourdeur administrative**

**1. Pour créer son entreprise, l'investisseur sollicite les administrations et services publics pour accomplir un enchaînement de procédures :**

a. Veuillez indiquer les délais nécessaires pour traiter avec l'administration dans chacune des procédures suivantes :

Nombre de jours pour enregistrer un titre de propriété (terrain/local) \_\_\_\_\_

Nombre de jours pour l'immatriculation au CNRC<sup>2</sup> \_\_\_\_\_

Nombre de jours pour obtenir un permis de construire \_\_\_\_\_

Nombre de jours pour l'installation d'une ligne téléphonique et l'établissement d'une connexion internet \_\_\_\_\_

Nombre de jours pour l'alimentation électrique \_\_\_\_\_

Nombre de jours pour dédouaner un bien importé \_\_\_\_\_

b. Veuillez indiquer le temps écoulé (en jours ou en mois) entre la première étape de création de votre entreprise et son entrée en exploitation \_\_\_\_\_

**2. Comment jugez-vous l'efficacité des administrations et services publics algériens en termes de délais?**

- Très efficace
- Efficaces
- Inefficaces
- Totalement inefficaces

**3. Comment caractérisez-vous l'impact des délais administratifs sur :**

a. la volonté d'investir en Algérie

- N'influence pas la volonté d'investir
- Limite considérablement la volonté d'investir
- Constitue un facteur de démotivation de l'acte d'investir

b. sur le développement de l'informel en Algérie

- La lourdeur administrative encourage l'investissement dans l'informel
- Pas d'influence

**4. Concernant la concurrence déloyale et le développement de l'informel en Algérie**

a. Subissez-vous une concurrence déloyale ?

- Oui  Non

Si oui, de quel genre ?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

<sup>2</sup> Cette question concerne seulement les entreprises créées récemment, c'est-à-dire entre 2008 et 2009.

- b.** Pensez-vous que la principale raison du développement du secteur informel relève :
- De la recherche de profits (en échappant à la fiscalité par exemple)
  - Du refus de subordination à un régime inefficace et insuffisant (distorsion de l'institutionnel)

**5. Comment qualifiez-vous les tribunaux algériens dans le traitement des affaires suivantes :**

**a.** Traitement des litiges et résolution des conflits (affaires commerciales)

- Compétents       Incompétents

**b.** Exécution des décisions

- Efficaces       Inefficaces

**B. Concernant l'administration fiscale**

**1. Traiter avec l'administration fiscale (impôts et douane) en Algérie est problématique, veuillez classer les facteurs à l'origine de ces problèmes de 01 (le plus contraignant) à 04 (le moins contraignant) :**

- \_\_\_\_\_ **a.** Difficulté de l'accès à l'information fiscale
- \_\_\_\_\_ **b.** Définition des taux d'imposition
- \_\_\_\_\_ **c.** Imposition arbitraire (à cause du vide juridique, ambiguïté du règlement, etc.)
- \_\_\_\_\_ **d.** Corruption
- \_\_\_\_\_ . Autres, précisez \_\_\_\_\_

**2. Concernant le problème de la corruption**

**a.** selon vous, à quelle fréquence les investisseurs (ou entrepreneurs), en Algérie, versent-ils des paiements non déclarés aux fonctionnaires et représentants des administrations publiques ?

- Très couramment
- Couramment
- Rarement
- Jamais

**b.** Avez-vous été dans l'obligation de verser des pots-de-vin aux fonctionnaires en place dans le cadre des opérations suivantes :

- |  |                              |                              |
|--|------------------------------|------------------------------|
| . Dédouanement des importations  | Oui <input type="checkbox"/> | non <input type="checkbox"/> |
| . Paiement des impôts  | Oui <input type="checkbox"/> | non <input type="checkbox"/> |
| . Accès aux services d'utilité publique (gaz, électricité, téléphone etc.) | Oui <input type="checkbox"/> | non <input type="checkbox"/> |
| . Lors de l'attribution des contrats ou marchés publics                    | Oui <input type="checkbox"/> | non <input type="checkbox"/> |

**c. Si oui,** pouvez-vous estimer le montant de ces paiements illicites en pourcentage de la valeur

- . De l'importation \_\_\_\_\_
- . De l'impôt \_\_\_\_\_
- . Du marché \_\_\_\_\_

**C.1.L'inefficacité de l'administration en Algérie est en partie liée à :**

a. Une volonté intentionnelle des administrateurs en place à embrouiller la bonne marche de l'administration (rétention de l'information ou désinformation) dans le but de servir des objectifs personnels (servir son propre réseau social, paiement de pots-de-vin)

Oui

Non

b. L'exercice de pouvoirs discrétionnaires de la part des responsables administratifs suite à l'incomplétude des textes législatifs et réglementaires définissant explicitement droits et devoirs de chaque partie. (vide juridique)

Oui

Non

c. Aux principes d'organisation et de gestion, hérités de l'ère socialiste, inappropriés au contexte de libéralisme auquel l'Algérie essaie d'adhérer depuis deux décennies

Oui

Non

**2. a. Dans quelle mesure l'inefficacité de l'administration algérienne (délais, manque de transparence / équité, réticence de l'information) constitue-t-elle une entrave à la création et le développement de l'entreprise en Algérie?**

Constitue un obstacle démotivant la création et le développement de l'entreprise

Entrave énormément la création et le développement de l'entreprise

N'entrave pas la création et le développement de l'entreprise

b. Avez-vous manqué des opportunités d'investissement à cause de cette inefficacité ?

Oui

Non

c. Si oui, avez-vous été contraint d'abandonner ces projets pour raison de :

Rejets de la part des administrations (pour non-conformité par exemple ou autres raisons)

Démotivation

d. Pouvez-vous estimer le montant de ce projet annulé ou abandonné ?

---

**3. En résumé, l'ensemble des contraintes que nous avons évoqué tout au long de cet entretien se traduisent par des retards affectant l'aboutissement et l'entrée en exploitation des projets d'investissement. Si vous deviez évaluer ces retards en termes de manques à gagner (c'est-à-dire le chiffre d'affaires que votre investissement aurait dû réaliser en l'absence de ces retards), à combien s'élèverait votre estimation ?**

---

---

**Autres remarques et suggestions**

---

---

---

---

---

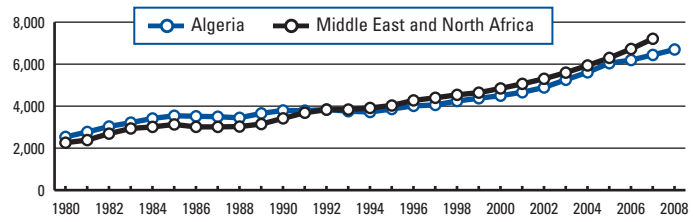
**Merci pour votre obligeante collaboration**

# Algeria

## Key indicators

Population (millions), 2008	34.4
GDP (US\$ billions), 2008	159.7
GDP per capita (US\$), 2008	4,588.2
GDP (PPP) as share (%) of world total, 2008	0.34

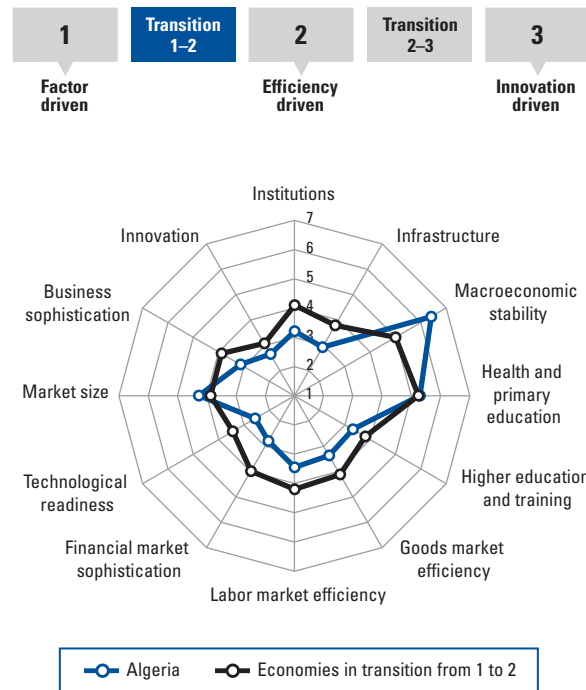
GDP (PPP int'l \$) per capita, 1980–2008



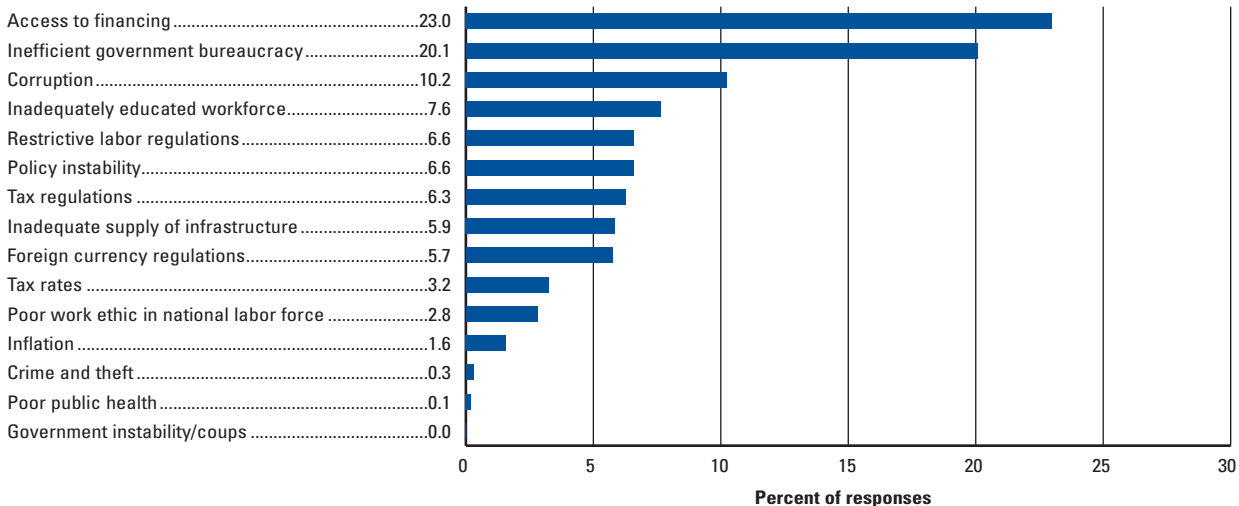
## Global Competitiveness Index

	Rank (out of 133)	Score (1–7)
<b>GCI 2009–2010</b>	<b>83</b>	<b>3.9</b>
GCI 2008–2009 (out of 134)	99	3.7
GCI 2007–2008 (out of 131)	81	3.9
<b>Basic requirements</b>	<b>61</b>	<b>4.4</b>
1st pillar: Institutions	115	3.2
2nd pillar: Infrastructure	99	2.9
3rd pillar: Macroeconomic stability	2	6.4
4th pillar: Health and primary education	77	5.3
<b>Efficiency enhancers</b>	<b>117</b>	<b>3.3</b>
5th pillar: Higher education and training	102	3.3
6th pillar: Goods market efficiency	126	3.4
7th pillar: Labor market efficiency	127	3.5
8th pillar: Financial market sophistication	132	2.8
9th pillar: Technological readiness	123	2.6
10th pillar: Market size	51	4.3
<b>Innovation and sophistication factors</b>	<b>122</b>	<b>2.9</b>
11th pillar: Business sophistication	128	3.1
12th pillar: Innovation	114	2.6

## Stage of development



## The most problematic factors for doing business



Note: From a list of 15 factors, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country/economy and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

## The Global Competitiveness Index in detail

■ Competitive Advantage ■ Competitive Disadvantage

INDICATOR	RANK/133	INDICATOR	RANK/133
<b>1st pillar: Institutions</b>		<b>6th pillar: Goods market efficiency</b>	
1.01	Property rights .....120	6.01	Intensity of local competition .....109
1.02	Intellectual property protection .....110	6.02	Extent of market dominance .....62
1.03	Diversion of public funds .....96	6.03	Effectiveness of anti-monopoly policy .....117
1.04	Public trust of politicians .....74	6.04	Extent and effect of taxation .....70
1.05	Judicial independence .....112	6.05	Total tax rate* .....121
1.06	Favoritism in decisions of government officials .....88	6.06	No. of procedures required to start a business* .....117
1.07	Wastefulness of government spending .....80	6.07	Time required to start a business* .....67
1.08	Burden of government regulation .....126	6.08	Agricultural policy costs .....123
1.09	Efficiency of legal framework in settling disputes .....86	6.09	Prevalence of trade barriers .....70
1.10	Efficiency of legal framework in challenging regs .....100	6.10	Tariff barriers* .....128
1.11	Transparency of government policymaking .....126	6.11	Prevalence of foreign ownership .....133
1.12	Business costs of terrorism .....128	6.12	Business impact of rules on FDI .....125
1.13	Business costs of crime and violence .....93	6.13	Burden of customs procedures .....129
1.14	Organized crime .....95	6.14	Degree of customer orientation .....131
1.15	Reliability of police services .....90	6.15	Buyer sophistication .....118
1.16	Ethical behavior of firms .....114	<b>7th pillar: Labor market efficiency</b>	
1.17	Strength of auditing and reporting standards .....120	7.01	Cooperation in labor-employer relations .....125
1.18	Efficacy of corporate boards .....133	7.02	Flexibility of wage determination .....117
1.19	Protection of minority shareholders' interests .....113	7.03	Rigidity of employment* .....102
<b>2nd pillar: Infrastructure</b>		7.04	Hiring and firing practices .....105
2.01	Quality of overall infrastructure .....100	7.05	Firing costs* .....28
2.02	Quality of roads .....82	7.06	Pay and productivity .....123
2.03	Quality of railroad infrastructure .....64	7.07	Reliance on professional management .....125
2.04	Quality of port infrastructure .....118	7.08	Brain drain .....127
2.05	Quality of air transport infrastructure .....119	7.09	Female participation in labor force* .....116
2.06	Available seat kilometers* .....68	<b>8th pillar: Financial market sophistication</b>	
2.07	Quality of electricity supply .....76	8.01	Financial market sophistication .....127
2.08	Telephone lines* .....93	8.02	Financing through local equity market .....119
<b>3rd pillar: Macroeconomic stability</b>		8.03	Ease of access to loans .....112
3.01	Government surplus/deficit* .....13	8.04	Venture capital availability .....118
3.02	National savings rate* .....5	8.05	Restriction on capital flows .....131
3.03	Inflation* .....32	8.06	Strength of investor protection* .....55
3.04	Interest rate spread* .....76	8.07	Soundness of banks .....127
3.05	Government debt* .....9	8.08	Regulation of securities exchanges .....133
<b>4th pillar: Health and primary education</b>		8.09	Legal rights index* .....98
4.01	Business impact of malaria .....1	<b>9th pillar: Technological readiness</b>	
4.02	Malaria incidence* .....1	9.01	Availability of latest technologies .....126
4.03	Business impact of tuberculosis .....93	9.02	Firm-level technology absorption .....130
4.04	Tuberculosis incidence* .....69	9.03	Laws relating to ICT .....127
4.05	Business impact of HIV/AIDS .....80	9.04	FDI and technology transfer .....133
4.06	HIV prevalence* .....15	9.05	Mobile telephone subscriptions* .....76
4.07	Infant mortality* .....94	9.06	Internet users* .....91
4.08	Life expectancy* .....80	9.07	Personal computers* .....113
4.09	Quality of primary education .....104	9.08	Broadband Internet subscribers* .....83
4.10	Primary enrollment* .....50	<b>10th pillar: Market size</b>	
4.11	Education expenditure* .....54	10.01	Domestic market size index* .....52
<b>5th pillar: Higher education and training</b>		10.02	Foreign market size index* .....42
5.01	Secondary enrollment* .....84	<b>11th pillar: Business sophistication</b>	
5.02	Tertiary enrollment* .....79	11.01	Local supplier quantity .....100
5.03	Quality of the educational system .....118	11.02	Local supplier quality .....120
5.04	Quality of math and science education .....101	11.03	State of cluster development .....131
5.05	Quality of management schools .....115	11.04	Nature of competitive advantage .....120
5.06	Internet access in schools .....123	11.05	Value chain breadth .....128
5.07	Local availability of research and training services .....111	11.06	Control of international distribution .....124
5.08	Extent of staff training .....121	11.07	Production process sophistication .....104
		11.08	Extent of marketing .....124
		11.09	Willingness to delegate authority .....128
		<b>12th pillar: Innovation</b>	
		12.01	Capacity for innovation .....129
		12.02	Quality of scientific research institutions .....111
		12.03	Company spending on R&D .....99
		12.04	University-industry collaboration in R&D .....120
		12.05	Gov't procurement of advanced tech products .....122
		12.06	Availability of scientists and engineers .....57
		12.07	Utility patents* .....90

\* Hard data

Note: For further details and explanation, please refer to the section "How to Read the Country/Economy Profiles" at the beginning of this chapter.

## **Annexe 03**

### **Les institutions chargées de la promotion de l'investissement**

#### **Le Ministère des Participations et de la Promotion des Investissements (MPPI)<sup>1</sup>**

Le Ministère des Participations et de la Promotion des Investissements œuvre à :

- Coordonner les activités liées à la préparation et à la mise en œuvre des programmes de privatisation ;
- Proposer la politique et les stratégies de promotion et de développement de l'investissement.

#### **Le Conseil National de l'Investissement (CNI)<sup>2</sup>**

Le Conseil National de l'Investissement est un organe présidé par le chef du gouvernement. Il est chargé de :

- Proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;
- Proposer l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives pour l'investissement ;
- Proposer au gouvernement toutes décisions et mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investissement ;
- Se prononcer sur les différents avantages octroyés aux différentes formules d'investissement ;
- Susciter et encourager la création et le développement d'institutions et d'instruments financiers adaptés au financement de l'investissement ;
- Gérer le fonds d'appui à l'investissement, crée en vue de prendre en charge les travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement.

Le Conseil national de l'investissement constitue un maillon essentiel de la politique nationale de développement de l'investissement. Il est composé du <sup>3</sup> : ministre de la PME/PMI et de l'artisanat ; le ministre du Commerce; le ministre des Finances; le ministre chargé de l'Industrie; le ministre chargé des Participations et de la Promotion des

---

<sup>1</sup> Voir site du ministère de l'industrie et de la promotion des investissements ([www.mipi.dz](http://www.mipi.dz))

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Décret exécutif n° 2001-281 du 24 Septembre 2001 relatif à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil national de l'investissement, p.6. (N° JORA : 055 du 26-09-2001).

Investissements; le ministre chargé des collectivités locales; le ministre chargé de l'Energie et des Mines; le ministre chargé de la Coopération et du ministre chargé de l'Aménagement du Territoire.

Il faut souligner, que le CNI n'est pas une autorité administrative indépendante, et que ses décisions et/ou recommandations ne s'adressent pas directement à l'investisseur, mais sont destinées aux autorités en charge de la mise en œuvre des textes, sur la promotion de l'investissement, en tout premier lieu l'ANDI.

### **L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)<sup>1</sup>**

L'Agence est un établissement public doté d'une personnalité morale et de l'autonomie financière. Son outil d'intervention financière est le fonds d'appui à l'investissement. Son siège est fixé à Alger. Elle dispose de structures décentralisées au niveau local : le guichet unique décentralisé (GUD).

L'ANDI a pour principales missions de :

- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements ;
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non résidents ;
- Faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de concrétisation des projets à travers les prestations du guichet unique décentralisé ;
- Octroyer les avantages liés à l'investissement dans le cadre du dispositif en vigueur ;
- Gérer le fond d'appui à l'investissement ;
- S'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.
- Gérer le portefeuille foncier et immobilier destiné à l'investissement ;
- Contribuer au développement et à la promotion de nouveaux espaces et formes d'investissement pour le marché national.

Il faut noter, que dans le cadre de la législation en vigueur, il est prévu la mise en place du Fond d'Appui à l'Investissement. Ce dispositif vise l'amélioration du régime d'incitations, concernant les projets d'investissement que l'Etat souhaiterait encourager. C'est un dispositif complémentaire, crée sous forme d'un compte d'affectation spéciale, il

---

<sup>1</sup> Voir site de l'ANDI ([www.andi.dz](http://www.andi.dz))

est destiné à financer la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis aux investissements.

### **Le guichet unique décentralisé GUD<sup>1</sup>**

Le guichet unique est créé conformément à l'article 23 de l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001. Le guichet unique s'assure, en relation avec les administrations et les organismes concernés, de l'allégement et de la simplification des procédures et formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets. Il veille à la mise en œuvre des simplifications et allègements décidés.

Le guichet unique décentralisé regroupe les représentants locaux de l'agence et un représentant de chacun des organismes et administrations concernés par l'investissement, dont :

- le représentant du centre national du registre de commerce CNRC, tenu de délivrer dans la journée les documents, les formulaires et les imprimés nécessaires à l'inscription au registre du commerce, et la certification de non antériorité de dénomination et le récépissé provisoire de dépôt ;
- le représentant des douanes, chargé d'informer l'investisseur sur la législation douanière, et de l'assister dans le règlement des formalités exigées par l'administration douanière, à l'occasion de la réalisation des opérations d'importation ;
- le représentant des impôts, chargé d'informer le promoteur sur la législation fiscale et de l'assister le cas échéant auprès de son administration de tutelle, durant la réalisation du projet d'investissement ;
- le représentant de la recette des impôts, chargé de l'enregistrement et de la perception des droits relatifs aux actes de constitution ou de modification des sociétés et aux procès verbaux de délibération des organes de gestion et d'administration ;
- le représentant des domaines chargé d'informer l'investisseur sur les opportunités foncières relevant de sa compétence et susceptibles d'accueillir le projet d'investissement, etc.

---

<sup>1</sup> Article 25 de l'ordonnance n° 01-03 du Aouel Djoumada Ethania 1422 correspondant au 20 Aout 2001 relative au développement de l'investissement, JORA n°47.

D'autres dispositifs de soutien à la création d'entreprises sont mis en place, il s'agit de l'ANSEJ, la CNAC et l'ANGEM.

### **L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) <sup>1</sup>**

Le dispositif ANSEJ a été créé en application des dispositions de ***l'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996***, après l'échec du dispositif d'insertion professionnelle des jeunes. Elle est une institution publique chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs porteurs d'idées de projet de création d'entreprise.

Placée sous la tutelle du Ministère chargé du Travail et de l'Emploi, l'agence a pour missions principales, en relation avec les institutions et organismes concernés de :

- gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le Ministre chargé du Travail et de l'Emploi ;
- d'assurer le suivi des investissements réalisés, par les jeunes promoteurs, en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;
- d'entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers, dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma de financement, du suivi de la réalisation et de l'exploitation des projets ;  
etc.

### **La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)<sup>2</sup>**

La CNAC, est un dispositif de soutien à la création d'activités, par des chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans, mis en place en 2004 au niveau national par la Caisse National d'Assurance Chômage. Il est porté par le décret présidentiel n°04-13 de 2004 relatif au dispositif du microcrédit.

---

<sup>1</sup> Voir site de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz)

<sup>2</sup> Voir le site de la caisse nationale d'assurance chômage, [www.cnac.dz](http://www.cnac.dz)

## **L'agence Nationale de Gestion du Micro Crédit (ANGEM)<sup>1</sup>**

Lancé pour la première fois en Algérie au début de l'année 1999, le Micro-Crédit est un dispositif, qui a permis aux populations démunies d'accéder aux financements bancaires à l'effet de créer leurs propres activités génératrices de revenus. N'ayant pas connu de succès dans sa formule initiale, les pouvoirs publics ont procédé au remplacement de ce dispositif, par la création d'une nouvelle agence, en l'occurrence l'Agence Nationale de Gestion du Micro-Crédit. L'ANGEM a été créée par le **décret exécutif n° 04-14 du 22 Janvier 2004**. Cette Agence représente un instrument de réalisation de la politique du gouvernement, dans sa lutte contre le chômage et la précarité. Elle œuvre pour l'accessibilité de ses prestations aux populations, qui en sont aujourd'hui exclues ou vivant une situation de précarité en raison de la faiblesse de leurs ressources

Ses missions s'étalent à :

- soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du microcrédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- entretenir des relations permanentes avec les banques et les établissements financiers, dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma du financement et du suivi de la réalisation, et de l'exploitation des créances non remboursées dans les délais ;
- former les porteurs de projets et les bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus ; etc.

---

<sup>1</sup> Voir site de l'agence nationale du micro crédit. ([www.angem.dz](http://www.angem.dz))

## Annexe 04

### Classement de l'Algérie selon « Doing Business »

#### 1-Le classement de l'Algérie pour la période 2007-2010

	2010	2009	2008	2007
Facilité de faire des affaires	136	134	125	116
Création d'entreprise	148	141	131	120
Octroi de permis de construire	110	113	108	117
Embauche des travailleurs	122	117	118	93
Transfert de propriété	160	166	156	152
Obtention de prêts	135	131	115	117
Protection des investisseurs	73	70	64	60
Paiements des impôts	168	168	157	139
Commerce transfrontalier	122	120	114	109
Exécution des contrats	123	125	117	61
Fermeture d'entreprise	51	51	45	41

Source : construit à partir des données disponibles sur le site « Donig Business »

#### 2- Le classement de l'Algérie selon indicateurs retenus par « Doing Business 2010» dans une perspective comparative avec la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (notamment le Maroc et la Tunisie) et l'OCDE

**2-1-Paiement des impôts :** cet indicateur dénombre les impôts qu'une entreprise de taille moyenne doit régler chaque année, ainsi que les démarches administratives exigées pour le paiement des taxes.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	168	118	126	-	-
Paiement (nombre par an)	34	22	28	22,9	12,8
Délai (heures par année)	451	228	358	204,2	194,1
Impôt sur les profits (%)	6,6	15,0	18,1	12,6	16,1
Import et charges sociales (%)	29,7	25,2	22,2	15,2	24,3
Autres Taxes (% profit)	35,7	22,5	1,4	5,1	4,1
Total à payer (% du bénéfice brut)	72,0	62,8	41,7	32,9	44,5

**2-2-Transfert de propriété :** cet indicateur mesure la facilité qu'ont les entreprises à enregistrer leurs titres de propriété. Le nombre d'étape la durée et les coûts sont mentionnés.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	160	59	123	-	-
Procédures (nombre)	11	4	08	6,1	4,7
Délai (jours)	47	39	47	36,1	25,0
Coût (% valeur du bien)	7,1	6.1	6.4	5,7	4,6

**2-3-Création d'entreprise :** cet indicateur examine les conditions de création d'entreprise. Le nombre d'étapes, la durée et les coûts requis d'une société à responsabilité limitée pour pouvoir légalement commencer son activité.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	148	47	76	-	-
Procédures (nombre)	14	10	6	7,9	5,7
Délai (jours)	24	11	12	20,7	13,0
Coût (% du revenu par habitant)	12,1	5.7	16.1	34,1	4,7
Capital minimum (% du revenu par habitant)	31,0	0	11.8	129,7	15,5

**2-4-Obtention de prêts :** les mesures sur la divulgation de l'information sur le crédit et des droits des débiteurs et créanciers sont présentés ci-dessous. L'indice des droits légaux s'étend de 0-10, avec 10 indiquant les lois les mieux conçues pour améliorer l'accès au crédit. L'indice sur la divulgation de l'information sur le crédit mesure la portée, l'accès et la qualité de ces indicateurs au niveau des registres publics ou des bureaux privés. Il s'étend de 0-6, avec 6 indiquant l'accès intégral à l'information sur le crédit.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	135	87	87	-	-
Indice de fiabilité des garanties (0-10)	3	3	3	3,3	6,8
Étendue de l'information sur le crédit (0-6)	2	5	5	3,3	4,9
Couverture par les registres publics (% des adultes)	0,2	19.9	0.0	5,0	8,8
Couverture par les bureaux privés (% des adultes)	0,0	0.0	14.0	10,9	59,6

**2-5-Exécution des contrats :** ce sujet évalue la complexité de l'exécution des contrats en suivant l'évolution d'un litige et en relevant la durée, le coût et le nombre d'étapes nécessaires entre le dépôt de la plainte et le règlement du créancier.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	123	77	108	-	-
Procédures (nombre)	46	39	40	43,4	30,6
Délai (jours)	630	565	615	679,9	462,4
Coût (% de la créance)	21,9	21,8	25,2	23,7	19,2

**2-6-Commerce transfrontalier :** Les coûts et procédures nécessaires pour l'import et l'export d'un chargement standard au (pays) sont détaillés ci-dessous.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	122	40	72		
Documents pour l'export (nombre)	8	5	7	6,4	4,3
Délai à l'export (jours)	17	15	14	22,5	10,5
Coût à l'export (USD par conteneur)	1 248	783	700	1 034,8	1 089,7
Documents à l'import (nombre)	9	7	10	7,4	4,9
Délai à l'import (jours)	23	21	17	25,9	11,0
Coût à l'import (USD par conteneur)	1 428	858	1 000	1 221,7	1 145,9

**2-7-Embauche des travailleurs :** le présente indicateur prend en compte les difficultés aux lesquelles les employeurs au (pays) font face.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	122	108	176	-	-
Indice de difficulté d'recruter (0-100)	44	28	89	21,3	26,5
Indice de rigidité des horaires (0-100)	40	13	40	22,1	30,1
Indice de difficulté de licencier (0-100)	40	80	50	30,0	22,6
Indice de rigidité de l'emploi (0-100)	41	40	60	24,5	26,4
Redondance des coûts (semaines de salaire)	17	17	85	53,4	26,6

**2-8-Octroi de permis de construire :** cet indicateur relève les procédures, durées et coûts nécessaires pour la construction d'un entrepôt, incluant l'obtention des licences et permis nécessaires, l'accomplissement des notifications et inspections requises et l'obtention des raccordements (eau, téléphone, e électricité).

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	110	107	99	-	-
Procédures (nombres)	22	20	19	18,9	15,1
Délai (jours)	240	84	163	159,3	157,0
Coût (% du revenue par habitant)	39,6	998.3	263.7	358,4	56,1

**2-9-Protection des investisseurs :** Les indices ci-dessous décrivent 3 dimensions de la protection des investisseurs: Transparence des transactions (Indice de divulgation), Conflit d'intérêt (Indice de responsabilité du directeur), habilité des actionnaires à poursuivre les administrateurs et directeurs pour faute professionnelle (Facilité pour les actionnaires d'engager une poursuite judiciaires). Les indicent oscillent entre 0 et 10, avec 10 représentant une meilleure divulgation, une plus grande responsabilité des directeurs, et plus de pouvoir pour les actionnaires de challenger les transactions et une meilleure protection des investisseurs.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	73	73	165	-	-
Indice de divulgation de l'information (0-10)	6	5	6	6,3	5,9
Indice mesurant la responsabilité des dirigeants (0-10)	6	5	2	4,8	5,0
Indice de facilité des poursuites par les actionnaires (0-10)	4	6	1	3,7	6,6
Indice de protection des investisseurs (0-10)	5,3	5.3	3.0	4,9	5,8

**2-10-Fermeture d'entreprise :** ce sujet mesure la durée et les coûts des procédures collectives et développe un indice illustrant les goulots d'étranglement qui existent dans ces procédures. Le taux de recouvrement illustre le nombre de cents par dollar que le demandeur obtient de l'entreprise en difficulté.

Indicateur	Algérie	Tunisie	Maroc	Moyen-Orient et Afrique du Nord	OCDE Moyenne
Rang	51	34	67	-	-
Délai (année)	2,5	1.3	1.8	3,5	1,7
Coût (% du revenue par hab.)	7	7	18	14,1	8,4
Taux de recouvrement (cents par dollar)	41,7	52.3	35.1	29,9	68,6

## Annexe 05

### Répartition sectorielle des entreprises inscrites au CNRC

Tableau : Répartition sectorielle des entreprises inscrites au CNRC

Secteurs d'activité	Personnes Physiques		Personnes Morales		Total	
	Nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	Nombre	pourcentage
Bâtiment et travaux publics / Production industrielle	170164	12.78%	42 660	3.20%	212 824	16%
Production artisanale	6 359	0.47%	1 558	0.11%	7917	0.6%
Commerce de gros	48 051	3.61%	13 147	0.98%	61198	4.6%
Commerce de détail	584 530	43.92%	8 936	0.67%	593466	44.6%
Services	384 468	28.88%	42 554	3.19%	427022	32.1%
Import-Export	-		28 395	2.13%	28395	2.1%
<b>Total</b>	1193572	89.68%	137 250	10.31%	1330822	100%

Source : construit à partir des données du CNRC au 31/03/2009