

Aperçu sur les Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Relation avec le Partenariat

Mohamed Nasser THABET*

Résumé

Le partenariat économique passe pour une alternative au système adopté jadis quant au tissage des projets économiques, en l'occurrence, pour les pays en voie de développement.

En effet, au lieu que ces projets soient capitaliste et, par suite, réduisent les opportunités d'intégration économiques, les formes de partenariat connaissent les développements suivants :

- D'abord, un système de partenariat inter-étatique constitue un cadre large à la construction d'entreprises, en commun,
- Ensuite, le partenariat interentreprises permet d'approfondir le tissage économique, en spécialisant les formes de conception, de construction et de gestion des activités industrielles, agricoles, de services, en l'occurrence bancaires, d'assurances, de transport, de tourisme, voire, en recherche et développement.

Par suite, afin de promouvoir cette stratégie de partenariat, les pays hôtes sont appelés à enrichir leur cadre juridique et administratif adéquat.

Mots Clefs : Partenariat Economique, Inter-étatique, Interentreprises. Intégration Economique, Tissage Economique et Industriel, Cadre Juridique et Administratif Adéquat.

Introduction

Les petites et moyennes entreprises se caractérisent vis à vis des grandes entreprises, en ce que celles-ci sont capitaliste, donc demandant l'utilisation intensive du capital et, par suite, des technologies sophistiquées. Ce qui se traduit ou entraîne la minimisation des opportunités d'emploi du facteur travail. En somme, les choix faits par les pays voulant sortir du sous-développement et pour construire le développement, ont connu, par le passé, des conséquences nocives pour leur économie ainsi que pour leur société et culture.

D'abord, au plan économique, il y a eu transfert de modèles d'entreprises capitaliste à titre d'exemples :

- L'investissement en industries lourdes copiées sur celles des pays anciennement socialistes, manifestant une dépendance relative soit-elle à la fois des capitaux externes (en devises) et sous forme d'endettement, de travailleurs qualifiés, en l'occurrence, les ingénieurs et techniciens, au moins pour une bonne période, de technologies dépassant, souvent, les niveaux et les besoins des pays hôtes. Par suite, ces investissements se trouvent souvent extravertis et ne contribuant

*Professeur à l'Ecole Supérieure de Commerce d'Alger (ESC), Docteur d'Etat Es-Sciences Economiques de l'Université d'Alger.

nullement à l'éradication du chômage ou à réaliser l'intégration interindustrielle et agricole.

- Quant à l'impact sur l'agriculture, le dimensionnement des exploitations agricoles a été motivé par la dépendance idéologique, d'une part, et structurelle, d'autre part, au sens de la grande exploitation, sans pour autant, réaliser les conditions complètes de la complémentarité avec l'industrie ouvrant la voie au développement de l'agroalimentaire. De plus, le dualisme qui prévaut a incité à l'exode rural, montrant l'incapacité à résoudre le chômage rural, mais, plutôt à proliférer ce phénomène dans le milieu urbain.

- Enfin, le mal développement de l'industrie et de l'agriculture accentue le phénomène de la dépendance à la fois technologique, alimentaire et financière. Par suite, les besoins des pays en voie de développement continuent à être basés, quant à leur satisfaction, sur les importations dont la valeur tend à la hausse, paradoxalement aux exportations, principalement, brutes dont la valeur reste non compétitive mondialement. D'où, l'intensification de la dépendance commerciale et des relations avec l'extérieur.

Ainsi, le choix des grandes entreprises en priorité par rapport aux PME/PMI (les petites et moyennes industries) en l'occurrence, n'a pas été judicieux, car, à la fois, aux plans social et culturel, des problèmes subsistent comme le chômage, le bas niveau de vie, la surpopulation des agglomérations urbaines, d'où la prolifération d'occupations lucratives et banales économiquement, à la place d'emplois économiquement efficaces et fiables, car contribuant à la création et à la croissance de la valeur ajoutée ou produit intérieur brut (PIB) globalement. Cette inadéquation située entre la sphère économique et celle socioculturelle a motivé bien d'autres phénomènes tels la misère, le manque de soins, l'insuffisance des logements, les sureffectifs scolaires en rapport aux infrastructures non adéquates également. Ajouter à cela, la prolifération des maux socioculturels telle la délinquance.

Finalement, la priorité adoptée jadis a induit les résultats suivants :

- La nécessité de corriger la stratégie économique ; l'option de l'économie de marché prime pour les pays musulmans, pour lesquels peut s'offrir un autre choix en parallèle sinon mitigé de l'apport de l'économie islamique.

- La nécessité, aussi, de rattraper, sinon de réduire le gap au sein du système économique, au profit des PME/PMI.

- Ces deux axes d'orientation nouvelle méritent d'être inscrits dans le cadre d'un partenariat interentreprises en rapport avec la stratégie corrigée économiquement et industriellement.

Donnons, d'abord, quelques définitions sur ces types d'entreprises. En effet, les PME/PMI ne sont pas forcément capitaliste, plutôt, elles favorisent les compositions organiques ou combinaisons des facteurs de production qui assurent un certain équilibre, particulièrement entre le capital et le travail.

Citons, en premier lieu, les entreprises PME/PMI qui utilisent les techniques duales lesquelles demandent, certes, du capital mais lui associent du travail relativement qualifié.

Aussi, l'équation d'équilibre est étudiée afin de permettre l'éradication du chômage et l'ouverture ou l'accès aux technologies plus ou moins sophistiquées.

Ces PME/PMI peuvent être de tailles moyennes, parfois de petites dimensions, mais ont la caractéristique d'être en concomitance avec le progrès technologique. Elles se caractérisent, aussi, par le fait qu'elles peuvent contenir ou utiliser des techniques simples à côté ou en complément des techniques avancées.

C'est ce qu'on appelle les processus industriels principaux et auxiliaires. Les premiers se trouvent aux phases centrales de la production, tandis que les autres jouent le rôle d'appoint ou auxiliaire aux niveaux de l'approvisionnement, du stockage et de la distribution.

Ce schéma peut être appliqué tant au niveau industriel que dans les branches ou secteurs agricoles, de services, etc....D'où, l'apport en terme d'intégration intersectorielle, citons, en l'occurrence le développement des PME/PMI agroalimentaires réalisant l'interdépendance entre l'agriculture et les industries de transformation des produits agricoles, permettant d'élargir le surplus agricole, de le valoriser, voire de le rendre compétitif aux plans intérieur et extérieur, tant la performance est recherchée à travers les différentes fonctions de la gestion. Citons, également, l'apport en terme de l'intégration intra-sectorielle, manifestant le développement d'un tissu industriel et économique au sein des différents secteurs par la multiplication des PME/PMI au sein des branches.

En plus des techniques duales comme vecteur technologique, citons les PME/PMI utilisant les techniques simples ouvrant les voies à l'intensification du facteur travail se traduisant par l'éradication du chômage même progressivement, et, l'apport d'appoint du facteur capital. Le tissage économique et industriel se trouve, ainsi, varié ou diversifié verticalement et horizontalement embrassant les différents secteurs et branches économiques. Les mêmes avantages d'intégration sont renforcés par une complémentarité régionale allant jusqu'aux fins fonds des zones enclavées. Par suite, ces opportunités d'essaimage des PME/PMI trouvent leur appui ou soutien par ou à travers les cadres suivants :

- les formes du partenariat global ou spécifique ;
- les stimulants juridiques, fiscaux, financiers, fonciers et administratifs ;
- les modalités de financement islamiques.

Ces axes ont la possibilité de concourir au développement des PME/PMI, aussi, il est utile de les examiner successivement dans les pages suivantes.

L'apport du partenariat aux PME/PMI :

Le partenariat est conçu et initié entre états ou nations, tels les exemples des pays du Maghreb avec l'Europe.

De même que le partenariat peut être constitué par un choix stratégique d'une entreprise démunie, en partie, en capitaux, particulièrement, en devises, en technologies, ou en savoir-faire, etc..., laquelle entreprise opte à s'associer avec une autre, à la fois, du même créneau industriel ou autre, de la même branche, ou offrant une opportunité de complémentarité. C'est ce type de partenariat qui intéresse ce papier. Evidemment, le partenariat inter étatique peut favorablement encourager et stimuler le partenariat inter-entreprises.

En effet, ce type de partenariat concerne aussi bien les grandes unités internationales (G.U.I) ou sociétés multinationales car voulant assurer leur croissance et leur pérennité au plan mondial ; elles étudient les opportunités de leur fusion ou absorption, en conjuguant leurs apports relatifs en facteurs, en vue de maximiser leurs avantages respectifs. Ceci est valable pour les entreprises et économies développées.

Quant aux pays en voie de développement, en l'occurrence, musulmans, des carences relatives subsistent, à savoir en considérant les économies isolées les unes par rapport aux autres, ils tentent de trouver des issues ou opportunités de sortir du guêpier du sous-développement, voire, amorcer le développement et devenir progressivement des pays émergents. Comme la dépendance citée ci-dessus, les incite à se tourner vers les pays développés, auparavant, capitalistes ou socialistes et aujourd'hui, envers les économies de marché avancées, alors des cadres de partenariat inter étatiques se sont dessinés, ouvrant les voies à des occasions de partenariat interentreprises, souvent encouragées et soutenues de diverses manières politiques, économiques, financières, technologiques, commerciales, législatives etc.

En somme, le partenariat entre états induit ou favorise celui des entreprises celles du sud qui demandent et celles du nord qui offrent. Ceci dit, car les opportunités de partenariat entre les pays du sud, à l'instar, ou, en l'occurrence musulmans, sont minimales, bien que les moyens soient disponibles, surtout, en capitaux, la main d'œuvre moins chère et les ressources naturelles, en particulier les terres agricoles de culture et celles pastorales ou forestières. Peut être que les pays musulmans recherchent-ils d'acquérir le partenariat avec le nord pour ensuite assurer la diffusion de ses avantages en leur sein ou entre leurs économies respectives.

Un autre défi se pose aux pays musulmans, et, par suite, au développement de leurs entreprises, à savoir, le choix judicieux selon leur volonté et opinion, de concevoir le partenariat avec les entreprises du nord puissant et développé, sans mesurer les conséquences d'absorption au lieu et place du partenariat équitable. Cette conception dépendante prime nécessairement sur celle qui milite pour un partenariat de co-développement, voire de civilisation solidaire, sur les mêmes pieds d'égalité ou avantages comparatifs.

Comme le partenariat qui s'est imposé est celui initié entre les entreprises du sud et du nord, alors, observons que les créneaux offerts à ce type de développement des projets, sont divers et touchent les fonctions d'investissement ou de réalisation des projets, en l'occurrence du mode « joint

– venture », afin de limiter les risques, puisque les contrats « clef en main » et « produit en main » ne conviennent plus car maximisant les risques, et, que pour les pays en voie de développement, le mode « coûts et honoraires » est coûteux.

Paradoxalement, ce sont les entreprises ou sociétés « indépendantes des multinationales », principalement dans les projets énergétiques (pétrole, gaz, etc.) qui sont les pionniers dans ce domaine, citons, à titre d'exemple, le cas de la « joint

– venture » entre la société nationale (algérienne) des hydrocarbures Sonatrach avec l'entreprise Getty américaine en 1968, bien avant les nationalisations opérées en 1971, et, pendant le processus de nationalisation touchant les intérêts anglo-américains du raffinage et de la distribution des produits pétroliers.

En somme, c'est la fonction de l'investissement en commun, qui induit la contribution relative de chaque partenaire à la formation du capital, et, par suite découlent les critères de partage de la production et de la commercialisation de l'output interne et externe, en considérant le rapatriement total ou partiel du chiffre d'affaires, le tout en fonction des conditions d'association qui se sont vues assouplies à travers le temps recherchant l'attrait des partenaires étrangers et donnant plus d'opportunités pour les entreprises des pays hôtes. (Ruegg J., Decoutre S. et Mehan N. 1994). C'est le mode de partenariat total où chaque partenaire contribue en apportant les facteurs selon ses avantages comparatifs.

Parmi les formes de partenariat spécifiques, citons, principalement, les suivantes :

Le partenariat industriel lié à l'emploi technologique. Aussi, les entreprises des pays hôtes manquent en capacités pour développer leur industrie ou certains créneaux ou filières, alors, elles s'adressent aux partenaires des pays développés, lesquels disposent des capitaux, de la technologie et du savoir faire industriel, les mettent à la disposition de l'entreprise mixte, société ou association à créer avec l'entreprise hôte. Celle-ci accepte dans le cadre d'un accord à conclure les contreparties à offrir au partenaire étranger. Ce type de partenariat peut revêtir la forme d'une absorption, si le pays en voie de développement ouvre la voie pour l'application des mécanismes du marché, manifestant une volonté plus poussée à l'attrait des partenaires étrangers performants. Quant aux fusions, elles se pratiquent, principalement, dans les pays développés car les partenaires, dans ce cas, sont plus au moins à capacités égales ou équivalentes.

Le partenariat lié à l'agriculture, lequel ouvre des opportunités pour la création de complexes agricoles à culture intensive, de même que pour la création des entreprises agroalimentaires, lesquelles formes permettent aux pays hôtes de bénéficier de l'introduction des cultures avancées associées aux techniques

agricoles de production, d'irrigation, de gestion et de valorisation des produits agricoles.

Le partenariat peut ouvrir les voies à l'association des capacités, selon les avantages comparatifs, dans le secteur tertiaire, comme le commerce intérieur et extérieur, les banques, les assurances et les transports, etc... Etant entendue que le partenariat du pays développé dispose d'une accumulation de capacités en matière de réseau, d'expérience et de savoir-faire, voire de stratégie, à l'instar des entreprises performantes.

Pour ce qui est du partenariat commercial, il permet à l'entreprise du pays hôte de bénéficier de la sécurité d'approvisionnement, de la capacité concurrentielle du partenaire étranger ou du groupe en cas de « portage », de la minimisation des risques d'écoulement des produits hôtes car ayant acquis de la compétitivité apportée par les normes de l'associé externe, en somme, de tisser des relations denses et développées entre fournisseurs-clients et importateurs-exportateurs étrangers. Quant au bénéfice des avantages en matière de stratégie commerciale, alors, le partenariat serait élargi au cadre de marketing. (Paradoux F. 1990).

Le partenariat bancaire permet aux banques hôtes de tirer plusieurs avantages, notamment, l'amélioration de la gestion en introduisant les techniques bancaires, et, de procéder à l'innovation des produits bancaires, en plus de l'ouverture des accès aux réseaux d'activités externes, en ayant les possibilités, non seulement, de diversifier les sources de financement, mais, également de maîtriser les opérations des échanges externes et du change.

Le partenariat en matière d'assurances apporte des opportunités de couverture et de garantie des opérations commerciales internes et externes, en plus de la réalisation des investissements. Si le partenariat bancaire assure les modalités de financement, celui des assurances et de réassurances les consolide grâce à ses fonctions et spécialités. En quelque sorte, c'est du partenariat intégré.

Citons comme autres possibilités de partenariat qui peuvent être réalisées en associant les capacités, les réseaux, les communications, les expériences et savoir-faire, grâce aux apports des entreprises performantes en matière des transports divers et spécialisés.

Le partenariat peut, aussi, contribuer stratégiquement, à améliorer, innover et développer les capacités, les produits et les services offerts par les entreprises en association, et, ce en élaborant une stratégie de recherche, d'études et d'applications communes ou dans le cadre d'échanges. Ainsi, la fonction Recherche - Développement est capitale pour qu'une entreprise conserve son positionnement au marché, maintienne sa capacité concurrentielle, assure sa pérennité quant à la croissance de ses activités aux plans interne et externe.

Pour favoriser le processus du partenariat, les pays hôtes se sont attelés à apporter des innovations juridiques tendant à garantir des actions stimulantes, notons en

l'occurrence : l'assouplissement de la législation encourageant la venue de partenaires étrangers, la tentative de réduire les méfaits de la bureaucratie, la régulation fiscale en vue d'exonérer les activités partenariales, la mise à disposition des facilités financières, douanières et administratives, etc...., allant au guichet unique en vue de réduire les difficultés pouvant entraver le partenariat, l'organisation du marché foncier afin de faciliter la création et le développement des zones de projets de partenariat, voire l'institution de zones de libre échange, les garanties quant à la propriété, à la cession et aux transferts des droits liés à l'exploitation et à l'investissement, etc.

Ayant tenté de synthétiser les contours du partenariat quant à ses apports aux PME/PMI, il est possible, à présent, d'observer que les modalités de financement islamiques tels que les Moucharaka, Moudharaba, Mouzaraa, Mougharassa, Moussakat, Idjar, Salam, Istisnaa, Mourabaha, ainsi que leur innovation particulièrement par le biais et au sein des banques islamiques, constituent un cadre d'appoint à la constitution et au développement des PME/PMI. car elles élargissent les possibilités, régulent la gestion et responsabilisent les partenaires quant à garantir le rendement licite du partenariat, minimiser les risques des projets et asseoir une équité au prorata des apports (capitaux, terres) et des contributions (travail, compétence et savoir-faire). Aoussaf A. (1994).

Bibliographie

Ruegg J., Decoutre S. et Mehan N. (1994). "Le Partenariat Public – Privé", *Presses Polytechniques et Universitaires Romandes*.

Paradoux F.(1990). "Les Partenariats Clients- Fournisseurs dans l'Industrie", *Les Cahiers du Collège des Ingénieurs*.

Finance et Développement (2002). "Partenariat Public- Privé", Septembre.

Textes juridiques et législatifs sur les stimulants aux investissements directs et en partenariat.

Aoussaf A. (1994). "Les Pratiques Contemporaines des Modalités de Financement Islamiques", *Etudes Economiques Islamiques*, tome 1^{er}, n°2.