

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA
DE BEJAIA

FACULTE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences

Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Thème

La capacité des PME à exporter en Algérie: entre les politiques de soutien de l'état et les difficultés du terrain : étude auprès d'un échantillon de pme dans la wilaya de Bejaia

Réalisé par :

- AMEUR Aboubakr
- AFFOUNE Sabti

Encadré par :

Dr . BEZTOUH Djaber

Promotion 2021-2022

Remerciements

Remerciements

Nous tenons à remercier Dieu, Tout Puissant pour nous avoir donné la santé physique et morale afin de réaliser ce modeste travail.

A notre Promoteur le Dr. BEZTOUH Djaber pour ses conseils, ses orientations et son aide durant l'encadrement.

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui nous ont aidées à réaliser ce modeste travail.

Enfin, nos remerciements les plus distingués sont destinés à tous nos enseignants de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion

Dédicaces

Dédicaces

Nous dédions ce modeste travail à :

Nos parents.

Nos familles.

Sans oublier nos professeurs, nos amis et nos camarades.

Aboubakr et Sabti

Liste des abréviations

Liste des abréviations

AGI : Autorisation Globale d'Importation

ALGEX : Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur

ANDI : Agence Nationale de Développement de l'Investissement

AND-PME : Agence Nationale de Développement de la PME

ANEXAL : Association Nationale des Exportateurs Algériens

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

APSI : Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement

CACI: Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations

CAM : Chambre de l'Artisanat et des Métiers

CCI Béjaïa : Chambre de Commerce et d'Industrie de Béjaïa

CGCI-PME : Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement pour les PME

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNCPE : Conseil National Consultatif de Promotion des Exportations

CNCPME : Conseil National Consultatif pour la promotion des PME

CNES : Conseil National Economique et Social

CNI : Conseil National de L'Investissement

CNIS : Centre National de l'Informatique et des Statistiques-Douanes

CREAD : Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

FMI : Fonds Monétaire International

FGAR : Fonds de Garantie des crédits aux PME

FSPE: Fonds Spécial Pour la Promotion des Exportations

IDE : Investissements Directs Etrangers

MEDA: Programme pour le partenariat Euro Méditerranéen

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

OMC: Organisation Mondiale du Commerce

ONAFEX : Office National des Foires et Exportations

ONS : Office National des Statistiques

ONU DI : Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel

OSCIP : Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé

PAS : Plan d'Ajustement Structurel

PCSCR : Plan Complémentaire de Soutien à la Croissance économique

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

PROMEX : Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur

PSRE : Programme de Soutien à la Relance économique

SAFEX : Société Algérienne des Foires et Exportations

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SFI: Société Financière Internationale

SNC : Société en Nom Collectif

SPA: Société par Actions

TPE : Très Petite Entreprise

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UE : Union Européenne

VA: Valeur Ajoutée

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre 01: Généralités sur les PME et leurs états des lieux en Algérie	04
Introduction	04
Section 01: Généralités sur la PME	04
1.1 Définitions et caractéristiques de la PME.....	04
1.2. Les atouts et les faiblesses de la PME.....	11
1.3. L'environnement de la PME	15
Section 02 : La PME en Algérie	19
2.1. Aperçu historique des PME en Algérie.....	19
2.2 .Etat des lieux de la PME en Algérie	25
2.3. Rôle des PME dans l'économie algérienne	29
Conclusion	33
Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'État et les difficultés du terrain.....	34
Introduction.....	34
Section 01: Les programmes et organismes d'aide et de soutien aux PME.....	34
1.1. Les programmes de mise à niveau de la PME algérienne	34
1.2. Les organismes d'appui à l'investissement	40
1.3.Les organismes de soutien à l'exportation	47
Section 02 : Les obstacles à l'exportation chez les PME algériennes.....	52
2.1. Les obstacles d'ordre législatif, administratif et judiciaire	52
2.2. Les obstacles à la préférence logistique des PME	56
2.3. Les obstacles d'accès aux financements	58
Conclusion	60

Chapitre 03: Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaïa.....	61
Introduction.....	61
Section 01 : Les PME exportatrices de la wilaya de Béjaïa.....	61
1.1. Présentation du territoire étudié.....	61
1.2. Les atouts de la wilaya de Béjaïa.....	62
1.3. La répartition des PME	68
Section 02 : La méthodologie de l'enquête.....	74
2.1. Choix et objectif de recherche et la population de l'enquête	74
2.2. L'échantillon.....	76
2.3. Le questionnaire et son mode d'administration	78
Section 03: Analyse et interprétation des résultats.....	80
3.1. La population ciblée par l'enquête.....	80
3.2. Les difficultés rencontrées	80
3.3. Présentation et interprétation des résultats	81
Conclusion	94
Conclusion générale.....	95
Bibliographie	99
Annexes	104
Liste des tableaux	113
Liste des figures	114

Introduction générale

Introduction générale

L'Algérie a connu une mutation économique très importante en raison du passage de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années 80. C'est dans un contexte politico-économique très difficile, marqué par une instabilité institutionnelle et une crise sécuritaire grave qu'une série de réformes, encore inachevées, ont permis au secteur privé de voir le jour.

L'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie de marché libère les énergies entrepreneuriales, et une forte dynamique économique est enclenchée se caractérisant par un développement important et rapide de PME dans un cadre encore en transformation.

Sitôt né, le jeune secteur privé doit évoluer dans un cadre institutionnel instable, et en même temps faire face au phénomène de mondialisation qui le menace sérieusement.

En effet, le secteur de la PME en Algérie est confronté à de nombreux défis qui menacent sa compétitivité, notamment l'ouverture progressive de l'Algérie au marché mondial (accord de libre-échange avec l'Union Européenne, zone arabe de libre échange, zone de libre échange africaine), ce qui a engendré une concurrence accrue.

L'Algérie compte beaucoup sur le secteur des PME pour réaliser de plus en plus une valeur ajoutée et accroître sa contribution à la formation du produit intérieur brut, accroître les exportations et diminuer les importations, et réaliser le développement tant attendu. Pour cela, les pouvoirs publics ont adopté une politique volontariste pour améliorer l'environnement des PME et soutenir le tissu productif, en vue de mettre à niveau sa productivité.

Parmi les leviers importants de compétitivité, l'innovation figure en bonne place dans la conception et la conduite des politiques publiques de soutien et d'appui au développement des PME.

En effet, l'expérience a montré dans le monde que les PME innovantes s'imposent dans de nombreux marchés et constituent des sources tangibles de productivité, de progrès et de ressources pour les économies qui encouragent l'innovation technique, technologique et la promotion de la recherche & développement (R&D) à titre collectif ou individuel au profit de ces entreprises.

C'est pourquoi, le Ministère de l'Industrie, en application du Décret Exécutif n° 18-226 du 24 septembre 2018, a institué un Prix National de la Petite et Moyenne entreprise

innovante, dont l'objectif vise à récompenser et à encourager les PME innovantes ayant mis en œuvre un produit (bien ou services), un processus de production nouveau ou sensiblement amélioré, une nouvelle méthode de commercialisation dans les pratiques de l'entreprise, dans l'organisation du lieu de travail ou dans les relations extérieures.

L'ouverture à l'international est de plus en plus considérée comme une dimension essentielle pour le développement des entreprises de toute taille. Pour les PME, l'activité d'exportation offre une importante opportunité de croissance surtout si les marchés nationaux sont saturés.

Les petites et moyennes entreprises sont caractérisées par leur capacité à s'adapter aux changements, la diversité de leurs activités et des besoins de financement constants pour assurer leur fonctionnement ainsi que leur développement. Ces entreprises sont, pour la plupart, privées et gérées par leurs propriétaires qui cherchent à garder le contrôle et la pérennité de leurs patrimoines. La question principale qui constitue l'objet de cette recherche est :

Quelle est la politique de soutien des exportations des PME en Algérie eu égard aux difficultés rencontrées sur le terrain par cette catégorie d'entreprises ?

Afin d'essayer de répondre à cette problématique, nous allons essayer de l'expliquer et de la détailler à partir des questions connexes suivantes :

- **Quelles sont les caractéristiques des PME ?**
- **Quels sont leurs atouts et leurs faiblesses?**
- **Comment les PME évoluent-elles en Algérie et quel est leur rôle dans l'économie nationale ?**
- **Quel sont les mesures d'encouragement des exportations en Algérie en faveur des PME?**
- **Quels sont les obstacles rencontrés par les PME, dans le cadre de leurs externalisation?**

Pour répondre à l'ensemble de ces questions, nous formulons deux hypothèses que nous tentons de vérifier sur la base de données empiriques, particulièrement celles issues de notre travail de terrain:

Hypothèse 1 : la PME constitue l'élément indispensable à l'intégration industrielle et à la diversification économique.

Hypothèse 2: les petites et moyennes entreprises, en raison de leur nature individuelle ou familiale et des caractéristiques de leurs propriétaires-dirigeants présente plusieurs faiblesses pour affronter les marchés étrangers.

Pour réaliser ce travail de recherche et répondre aux questions posées, nous avons adopté une démarche basée sur la recherche documentaire à travers la consultation d'ouvrages, recherches, revues et textes réglementaires relatifs à ce sujet. Cette démarche a été appuyée par une enquête sur le terrain que nous avons menée auprès d'un échantillon de PME dans la wilaya de Bejaia.

Dans le but de recueillir le maximum d'information auprès des PME de notre enquête, nous avons utilisé deux méthodes, à savoir : le questionnaire et l'entretien.

Afin d'analyser la problématique (question) de la recherche, ce mémoire sera scindé en trois chapitres. Les deux premiers chapitres traitent des aspects théoriques des PME (généralités sur les PME et leur état des lieux en Algérie, les PME exportatrices en Algérie, les politiques de soutien de l'Etat en faveur des PME exportatrices ainsi que les difficultés rencontrées par ces dernières dans leurs démarches d'exportation. Quant au troisième chapitre, il s'agit d'une enquête suivant correspondre au recueil des données et à la discussion des résultats de la recherche.

Chapitre 01: Généralités sur les PME et leur état des lieux en Algérie

Chapitre 01 : Généralités sur les PME et leurs états des lieux en Algérie.

Les économies les plus florissantes et les plus performantes se sont appuyées et s'appuient toujours sur les Petites et Moyennes Entreprises (PME) qui jouent un rôle primordial dans la création d'emploi.

Depuis les années soixante dix (70), les PME sont considérées comme un vecteur économique du développement, générateur d'emploi et de richesse.

A partir des années quatre vingt dix (90), une nouvelle phase débute pour l'économie algérienne, celle de la transition vers l'économie de marché. Contrairement au modèle socialiste, l'État se lance dans la libéralisation des marchés, l'encouragement de l'initiative privée, l'impulsion de la concurrence et la privatisation. Cette fois, la stratégie de développement est basée sur la promotion de l'entrepreneuriat privé par la multiplication des PME/TPE. L'État régule et promeut mais ne gère plus. La politique économique s'est enrichie en cette dernière décennie.

Dans ce premier chapitre, nous allons traiter en premier lieu, des généralités sur la PME suivi de la PME en Algérie, aperçu historique et l'état des lieux.

Section 01: Généralités sur la PME

Dans cette section nous évoquerons, en premier lieu, les différentes définitions et caractéristiques des petites et moyennes entreprises dans le monde. Dans un second lieu, nous allons énumérer les atouts et les faiblesses de la PME et raisons de leur développement, et enfin nous mettrons en exergue envernement de la PME.

Définitions et caractéristiques de la PME

Les opinions divergent sur un concept clair et précis de petites et moyennes entreprises, car il s'agit d'une question très difficile et il n'y a pas d'accord sur une définition unifiée des petites et moyennes entreprises. Nous allons essayer de passer en revue plusieurs définitions.

1.1 .1. Définition de la PME

Les définitions essayent de montrer les caractéristiques communes à tous les types d'entreprises, cependant on peut trouver plusieurs définitions:

1.1.1.1. Selon Julien et Marchesnay : "La petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou des services, et dont les fonctions de responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital¹".

1.1.1.2. Une autre définition est donnée par la Confédération générale des petites et moyennes entreprises - créée en France en 1945 - à savoir que la PME est considérée comme l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assure personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales quelle que soit la forme juridique.²

1.1.1.3. Les auteurs Churchill et Lewis définissent la PME comme une "étape avant de devenir grande."³

1.1.1.4. Rousseau définit la PME à partir de 2 critères essentiels:

- l'effectif, et généralement, on écarte les entreprises employant moins de 10 salariés ;
- le chiffre d'affaires
- Globalement, le seuil de 10 salariés comporte des limites, car en excluant les entreprises de moins de 10 salariés, on exclut normalement les entreprises naissantes car elles se créent à partir d'un nombre restreint de salariés, et puis elles se développent et accroissent le nombre de salariés qui dépasse largement la limite de 10.

On peut conclure que la limite de dix salariés sert de ligne de partage aux prérogatives de certaines cellules statistiques considérant, à tort, les entreprises de moins de dix salariés comme artisanales.

Pour le critère du chiffre d'affaires, il est très confus, et ne peut être utilisé équitablement comme critère sélectif, car il est possible de regrouper une entreprise qui réalise un chiffre d'affaires de 3 millions de francs français avec une entreprise qui réalise 50 millions de francs français. On supposera que la première entreprise utilisera 15 employés et la seconde 150 employés. La "problématique" est la même; à savoir que ces entreprises

¹ MARCHESNAY.M et JULIEN.A. La petite entreprise, Ed. Vuibert Gestion, Paris, 1991, P. 125.

² BORDERIE.A, Financer les PME autrement, Ed. Maxima, Paris, 1998, P.87.

³ CHURCHILL.N et LEWIS.V, A typology of small business : preliminary study, Working paper n°82 -103, 1990.

partagent les mêmes difficultés, dépendent des mêmes paramètres, sont soumises aux même influences et font les mêmes démarches¹

Rousseau distingue, en réalité, trois critères qualificatifs d'une PME :

a - C'est l'ancrage au pays : une PME est associée à un tissu démographique, socio-économique, culturel tout à fait particulier, car le plus souvent local. Elle est imbriquée dans un environnement chargé d'histoire et de traditions, elle en est le reflet. On vit dans l'entreprise comme on vit au pays, c'est dire qu'aucune définition unique ne saurait englober la totalité des diversités des personnalités, des cultures des petites entreprises.

b - C'est le management : une PME est dirigée par un homme seul, la caractéristique de ce chef d'entreprise : il a le plus souvent un savoir-faire technique, il est à la fois patron, il gère seul et il sait produire. Dans la grande entreprise, quand il y a un changement d'un patron d'un jour à l'autre, l'entreprise continue de vivre. Elle a ses plans de production, ses cellules de réflexion, ses objectifs stratégiques, ses études de marché, sa connaissance de la concurrence, sa maîtrise de l'innovation technologique... Par contre, dans la petite entreprise ou industrie, vous ne pouvez pas changer l'homme sans risque. Elle est liée à lui et lui à elle. S'il est "empêché", souvent l'entreprise ou l'industrie meurt. Elle ne survit, en tout cas, jamais sans traumatisme ou mutation profonde. C'est que l'homme s'identifie à l'entreprise qui est sa chose et l'entreprise s'identifie à son homme.

c- Une menace non moins précise pour l'entreprise, et son incapacité à détecter les événements dont dépend sa propre survie. La PME a un produit, un savoir-faire, un objectif de production. Elle n'a pas la capacité de voir plus loin ou ailleurs. Elle avance comme dans un tunnel, toute occupée à assurer son propre fonctionnement. Elle ne voit pas venir le futur qui la prend souvent au dépourvu. En ce sens, chaque PME est une entreprise en "sursis".

1.1.1.5. Bernard cite d'autres critères qualificatifs, regroupés en deux ensembles, afin de distinguer les tailles de l'entreprise :

a- les quantités de facteurs disponibles dans l'unité de production qui expriment ses potentialités économiques.

b - le volume des opérations réalisées qui décrivent les résultats effectifs de l'unité¹.

¹ ROUSSEAU.M.P, Le management des économies locales : outils et méthodes pour le plein emploi , Ed. Eyrolles,Paris, 1986,P.203.

Ce clivage recouvre un très grand nombre de critères possibles, seuls les critères classiques sont retenus.

Queleennece² apporte une contribution qui consiste à utiliser la mesure sur les outputs et cite :

a- la valeur ajoutée qui indique la contribution de l'entreprise à la production nationale ;

b - le chiffre d'affaires, qui est aussi une mesure de valeur, facile à calculer, et aussi utilisé que la valeur ajoutée.

Quant aux mesures des facteurs de production disponibles dans l'unité, Queleennece préconise deux critères :

a- les effectifs salariés : C'est le critère le plus répandu et le plus ancien, et est révélateur. Son utilisation est simple et facile d'accès, sa bonne corrélation avec la valeur ajoutée et son caractère de grandeur physique non tributaire de variations monétaires. Il met aussi en évidence les aspects sociaux de la production. Cette variable présente l'inconvénient de donner un poids trop fort aux activités de main-d'œuvre.

b - le capital engagé exprimé par le total du bilan : Ce critère est peu utilisé et plus difficile à obtenir.

Ces critères quantitatifs présentent des insuffisances. Le Rapport Bolton (1971), qui fut l'un des premiers opposants et donc à l'origine du renouveau de la recherche en économie industrielle consacrée aux PME au Royaume Uni, est un excellent exemple de la démarche qui consiste à choisir un ensemble de caractéristiques qualitatives principales pour délimiter la spécificité des PME et qui les convertit en indicateurs quantitatifs différents par secteur. C'est ainsi qu'il utilise trois caractéristiques principales pour distinguer la petite entreprise ou industrie d'une grande :

- elle détient une part relativement réduite de son marché ;
- elle est gérée de manière personnelle par son propriétaire ;
- elle est indépendante, c'est à dire qu'elle n'appartient pas à une structure plus grande, et ses propriétaires gestionnaires prennent leurs principales décisions sans contrôle extérieur.

¹ BERNARD.J, Diversité et spécificités des unités productives ; les clivages par tailles et les typologies d'entreprises, dans Le traité d'économie industrielle, de J. Aréna, Ed. Economica, Paris, 1988 ,P. 302.

² QUELENNEC. M, « Les statistiques d'entreprises : réalités observées et méthodes d'observation », Revue internationale de la PME, Collection INSEE série n° 101 - 1986.

Donc à partir de cette définition découlent des seuils quantitatifs d'appréhension de la PME qui diffèrent selon le secteur. C'est le cas du Royaume Uni où la grande majorité des entreprises du secteur manufacturier employant moins de 200 salariés correspond à ces critères. En revanche, ce même seuil appliqué à une entreprise de commerce de détail définirait une firme de très grande taille. Cependant, la combinaison des critères qualitatifs et quantitatifs proposée par le Rapport Bolton n'a pas suscité l'influence des économistes britanniques et ont préféré les critères quantitatifs.

Ce qu'il faut conclure, c'est que pour permettre de classer les entreprises selon leur taille, il n'est retenu parmi tous les critères cités précédemment que le critère des effectifs salariés pour la simple raison que l'effectif est une variable non sujette aux fluctuations monétaires, et qui présente un caractère d'universalité et permet de faire des comparaisons dans le temps et entre les pays¹

Etant conscients des différences qui existent entre les pays industriels et les pays en voie de développement par rapport aux ressources disponibles, au degré de développement, à la politique économique, au rôle et à la structure du secteur industriel, tous les pays ont manifesté ou manifestent un intérêt croissant pour la promotion des PME. C'est le cas de l'Algérie, où le Ministère de la petite et moyenne entreprise a vu le jour qu'en date du 11 juillet 2000, suivant le décret exécutif n° 2000-90 fixant les attributions du ministre de la PME, suivi par la promulgation, en 2001, à travers la loi 01/18 du 27 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la PME, et qui définit entre autres les seuils des PME, notamment les articles 4, 5, 6 et 7, qui stipulent :

"Article 4 : la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

- employant une (1) à (250) personnes;
- dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars;
- et qui respecte les critères d'indépendance.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

a - personnes employées : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travailannée (UTA), c'est à dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une

¹ ROUX.D, Analyse économique et gestion de l'entreprise, Ed. Dunod, Paris, 1986,P. 63.

Chapitre01 : Généralités sur les PME et leur état des lieux en Algérie.

année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'Unité Travail Année. L'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.

b - seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.

c - entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de PME.

Article 5 : La moyenne entreprise ou industrie est définie comme une entreprise ou industrie employant 50 à 250 personnes, et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de Dinars et dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de Dinars.

Article 6 : La petite entreprise ou industrie est définie comme une entreprise ou industrie employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de Dinars.

Article 7 : La très petite entreprise/industrie (TPE), est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de Dinars."

C'est ainsi que pour définir les limites des PME, chaque pays a sa propre délimitation, et est fonction de la structure industrielle de l'économie nationale. En guise de comparaison, le seuil supérieur de délimitation des effectifs des PME est différent d'un pays ou groupe de pays (exemple l'Union européenne) à un autre.

En Algérie, la limite supérieure pour ce type d'entreprise est fixée à 250 salariés, par contre au Maroc, la limite est de 200 salariés.

1.1.2. Les caractéristiques des PME

Un certain nombre de caractéristiques communes se dégagent pour rendre compte de la réalité des PME :

1.1.2.1. La centralisation de la gestion

Le chef d'entreprise toujours présent et participe dans tous les domaines de la gestion. En rapport direct avec chaque membre de son personnel, il apparaît très souvent comme l'acteur central et incontournable pour toutes les décisions relatives à l'organisation ou de la gestion de l'entreprise, on peut parler de la « personnalisation de la gestion, en la personne du propriétaire- dirigeant qu'est à la fois entrepreneur, manager dans le cas de très petites

entreprise », cette centralisation de la gestion s'explique par la dimension affective entre le dirigeant et la PME.

A cet effet, M. Marchesnay¹, distingue deux types d'entrepreneur à savoir :

A) L'entrepreneur PIC « pérennité-indépendance-croissance » : ce chef d'entreprise utilise des capitaux d'origine familiale car il appréhende l'endettement, comme il préfère et veut garder son indépendance patrimoniale.

B) L'entrepreneur CAP « croissance-autonomie-pérennité » : la préoccupation de cet entrepreneur est savoir de quelle manière peut il accroître sa part dans le marché et conserver l'autonomie de direction à la fois, il est davantage tourné vers les problèmes de marché.

1.1.2.2. Un système d'information et communication peu organisé

-Au niveau interne : permettant une diffusion rapide et descendante entre la direction et les employés

-Au niveau externe : les PME ne consacrent pas des moyens suffisants pour commander des études de marchés coûteuses et complexes pour influencer la stratégie de l'entreprise, ainsi que la réception d'un flux d'informations sur leur marché ou leur produit engendre une réaction plus rapide ce qui signifie jusqu'à certain point les limites et la simplicité de ce système d'information.

1.1.2.3. Un processus de décision peu formalisé

Au contraire des grandes entreprises qui doivent préparer « des plans » relativement précis, les actions protégées afin que toute organisation puisse s'y référer, les PME échappent à la règle de la planification, et plus souvent la décision dans ces entreprises est constituée de trois étapes « intuition- décision- action » ce qui fait la stratégie est avant tout simple et souple.

1.1.2.4. Un environnement très influent

la cohabitation entre PME et son environnement peut être analysée par deux axes:

- Le degré de vulnérabilité : (induite par le type d'activité) peut s'analyser sur deux pôles : « complexité des technologies, accessibilité et turbulence », la PME sera d'autant plus vulnérable que l'environnement sera plus complexe, plus accessible et plus turbulence.

¹ MARCHESNAY. M, JULIEN M P, La petite entreprise, Ed. Vuibert gestion, Paris, 1998, P. 70.

- Le degré dépendance : (induite par le type d'acteur) s'évalue par les relations d'affaire entre la PME et ses partenaires (fournisseurs de bien et service, clients et distributeur).

1.1.2.5 Faibles spécialisations de travail

contrairement aux grandes entreprises qui disposent d'une organisation fonctionnelle garante de la spécialisation, les PME privilégient la polyvalence en effet selon la formule consacrée, on dit que « tout le monde fait un peu de tout »¹ ce qui signifie cette « déspecialisation » conduit souvent, selon M Marchesnay et Julien M P « à laisser un maximum d'initiative aux personnes, la détermination des plans de charge faisant souvent même l'objet d'une véritable négociation avec l'employés »². Même si cette faiblesse peut être considérée, par fois, comme un handicap pour la PME constitue dans un moment où le changement est rapide, un avantage permettant plus de souplesse.

1.1.2.6. S'afficher unique et se différencier

les PME toujours cherchent une image unique dans le marché par rapport aux grandes entreprises en basant sur une stratégie axée sur la différenciation et spécialisation. Il peut s'agir d'un produit ou service spécifique, d'une situation géographique particulière, de cible ou d'un savoir spécifique ...

1.1.2.7. le marché de la PME

est souvent local et peut exporter sur le marché étranger. « Une PME est une entreprise qui, en termes économiques, ne possède qu'une part relativement petite d'un marché. »³.

1.2. Les atouts et les faiblesses de la PME

Les PME sont dotées d'un certain nombre d'atouts et faiblesses, à savoir:

1.2.1..Les atouts de la PME

Ces atouts peuvent être cités comme suit⁴:

¹ KOUKOU D, BAUDOUR M, ROGE M , Accompagnement managérial et industrie de la PME, Ed. L'Harmattan, Paris, 2000, P.25.

² MARCHESNAY M, JULIEN M P, op-cit, P. 57.

³ KMUPS AM et WITERWULGHE R, Le problème des PME en Belgique: Évolution et perspectives régionales : de PME créent-elles des emplois ? , Ed. economica , Paris, 1984, P.150.

⁴ MARJORIE L, Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation, Ed. L'Harmattan, Paris, 2006, PP. 182-186.

1.2.1.1. Le contrôle simplifié: La proximité joue un rôle essentiel dans la centralisation de la gestion de la PME. Le dirigeant est souvent propriétaire et gestionnaire exclusif de l'entreprise. Une structure compacte et une proximité importante entre les personnes permettent un niveau de centralisation élevé. En étant présent auprès de ses salariés, le dirigeant accroît sa domination hiérarchique et augmente son emprise sur l'entreprise. La multiplication des contacts développe un style de commandement orienté vers les tâches et les personnes, l'individu est valorisé personnellement ce qui permet une acceptation de la centralisation des décisions.

1.2.1.2. La stratégie intuitive : la stratégie est implicite et très souple, les décisions sont directes et appliquées rapidement.

1.2.1.3. La flexibilité: trop de procédures, trop de structures, trop de gestion, peuvent être à l'origine d'une augmentation de coûts et d'une perte de réactivité, donc les grandes entreprises souffrent généralement de coûts superficiels et d'un manque de réactivité féroce, mais les PME en revanche, disposent des nombreux offices, entre le client et l'entreprise ce qui présentent des structures plus ouvertes et plus accessibles à tout type de communication directe.

1.2.1.4. L'implication de ressources humaines: La structure des ressources humaines des PME est un atout important concernant leur compétitivité, les contacts entre membre de l'entreprise sont fréquents. Ils peuvent se révéler plus efficaces et bien moins coûteux que les procédures de la gestion complexe des grandes entreprises. La proximité entre les individus favorise la relation de confiance et génère des formes de contrôle qui rendent inutiles la mise en place des procédures lourdes et coûteuses.

Donc, cette proximité favorise la vitesse d'exécution des processus, et elle pourra en conséquence aider à la mise en place de nouveaux projets stratégiques. La PME peut également adapter quantitativement et qualitativement le personnel à l'activité de gestion, elle a donc la possibilité de concentrer toutes ses efforts de travail à l'exécution d'un projet ou encore au suivi d'un projet d'objectif commun.

Les PME ayant une structure souple et plus organique que hiérarchique, sont généralement plus flexibles que les grandes entreprises, les ressources humaines sont une source de flexibilité importante pour les PME.

1.2.2. Les faiblesses de la PME

La PME ne peut être considérée ni comme un simple modèle réduit de l'entreprise ni l'inverse de la grande entreprise. Elle est considérée comme une entité propre qui possède des acouets originaux, qui sont principalement en nombre de trois. En contre partie la PME souffre de divers handicaps qui se situent presque au niveau de toute ses fonction et réduisent de ce fait ses capacités de production et de commercialisation. Cependant, leur taux de mortalité infantile est impressionnant. Environ 60 %¹, d'entre elles ne sont pas réussies le cap des huit ans, le pourcentage de disparition étant plus élevé dans les premières années qu'après cinq ou six ans. Quelles sont les causes de ces maux qui peuvent conduire, dans bien des cas, à la mort ?

1.2.2.1. Les faiblesses managériales du chef d'entreprise

La littérature économique et managériale classique du chef de l'entreprise de l'entrepreneur- une figure idéalisée. Ceci ainsi qu'il devrait remplir trois fonctions à la perfection, puisqu'il est capable de connaître l'optimum par le calcul différent qu'il pratique inconsciemment.

- c'est un capitaliste qui rassemble des capitaux au coût le moins élevé en vue tirer d'un profit maximum qui sert à récompensé les risque courus.
- C'est un manager qui mobilise des facteurs de production (des matériels, des hommes, des informations, des technologies) et les combine de manière optimale.
- C'est un innovateur qui, rompant avec la tradition, crée des nouvelles richesses ou des nouveaux emplois.

Mais ces fonctions sont presque absentes chez les patrons de petites entreprises à cause de trois facteurs négatifs affectent la gestion des dirigeants de petites et moyennes entreprises.

- Les objectifs poursuivis par ces patrons sont plus frileux que ceux analysés par la théorie économique classique, ils ne cherchent pas à réaliser le maximum de profit ni à rendre maximale la valeur de l'entreprise, ils ne recherchent pas davantage à affirmer leur volonté de puissance au fil d'une poursuite continuelle de la croissance, les patrons des PME sont plus modestes : ils visent généralement la pérennité de leur pouvoir, la survie de leur affaire , ou bien encore une autonomie confortable.

¹ MARCHESNAY M « Le management des petite entreprises : de management stratégie et organisation », Ed. Vuibert, France. 2006. P.425.

- Deuxième facteur négatif : le chef d'entreprise possède rarement une formation complète en management. En générale, il a acquis une compétence technique qui lui semble suffisant pour réussir. Quant à la gestion, elle lui secondaire.

- Dernière facteur : le chef de la petite entreprise est continuellement soumis à la pression des problèmes du court terme et il ne consacre que peu de temps à la réflexion à plus long terme.

1.2.2.2.Un management erratique de la petite entreprise

« M. Marchesnay, présente le management comme l'art de prendre des décisions informées et relationnelles, qui réduisent l'incertitude grâce à des marches méthodiques et à des outils scientifiques. En outre, il a été suggéré opportun d'adopter un style de décision qui permet de faire participer les collaborateurs à la prise de décision »¹. Selon cet auteur le bon management entièrement n'est pas présenté dans la PME car trois défauts caractérisent la gestion de cette dernière :

-Un manque chronique d'information « le processus de décision se déroule en information limitée nous somme dans l'univers simonien de la rationalité limitée² ». Parce qu'il n'a pas les moyens d'acquérir systématiquement une vaste information, parce que ses connaissances en informatique sont trop mineures, le patron de PME est toujours en état de myopie face à l'environnement, particulièrement, en ce qui concerne les démentions du marketing, la sélection nouveaux clients ou du choix des nouveaux débouchés.

-Les choix sélectionnés par lui sont incertains et parfois peu cohérent à cause de cette pauvreté informationnelle.

- Les dirigeants retiennent l'information qu'ils possèdent et ne font guère participer leurs employés à la vie de l'entreprise.

1.2.2.3.Le financement est plus difficile

(capacité d'autofinancement plus faible, accès limité aux marchés financiers, cout plus élevé du crédit, crédit interentreprises défavorable) . En générale, les PME sont handicapées dans la mobilisation des ressources financières, deux raisons principales permettent de mieux situer l'origine de cet handicap : la recherche d'Indépendance financière

¹ MARCHESNAY, M, Management stratégique, Ed. L'Adreg, France, 1995, P. 224.

² Ibid, P.427.

est naturellement un obstacle à l'autonomie décisionnelle. Un tel sentiment est renforcé par le fait que l'entrepreneur nourrit la crainte de « mettre en jeu » son propre patrimoine à chaque décision partagée avec un agent extérieur. Cette crainte se trouve surtout chez les dirigeants autodidactes et /ou d'origine professionnelle technique qui n'ont souvent pas la culture de négociation avec les banquiers. Ceux-ci justifient les risques que court leur établissement par l'incomplétude des informations fournies par les dirigeants de la PME, la faiblesse des capitaux propres et par la situation mono- activité et mono-clientèle.

1.3. L'environnement de la PME

On distingue trois grands niveaux d'environnement, et chaque niveau influe sur les décisions que doit prendre l'entreprise. L'influence, directe ou indirecte, sur l'entreprise augmente au fur et à mesure qu'on descend de niveau¹:

1.3.1. Le macro-environnement

C'est un environnement qui englobe un ensemble très large d'éléments dont une partie ne concerne pas l'entreprise. Par contre, certains d'eux influent directement sur le comportement de l'entreprise et sur sa stratégie. Ce niveau d'environnement regroupe des variables appelées "sociétales", c'est à dire les nombreuses caractéristiques de la société, dans laquelle fonctionne l'entreprise.

Les fluctuations de ce niveau d'environnement échappent au contrôle des PME. Les grandes tendances ainsi que l'environnement sociétal évoluent et varient sans que la PME ne soit capable d'intervenir, ce qu'elle doit faire c'est de tenter de cerner et d'évaluer les tendances et leurs impacts sur les activités de l'entreprise. Parmi les caractéristiques de ce niveau d'environnement, on peut citer :

a - Les variables culturelles, morales, religieuses, philosophiques...

b - Les variables politiques qui regroupent un ensemble de décisions politiques prises par des pays avec lesquels l'entreprise est en relation directe, comme elles concernent l'ensemble des institutions politiques de ces pays.

c - Les variables réglementaires : C'est à dire tout l'appareil de réglementations, de lois concernant la vie civile, le milieu du travail. Comme on peut inclure les structures et les institutions administratives et en particulier au niveau local.

¹ KICHOU N, Le management stratégique dans la PME Cas d'une PME publique, Mémoire de Magister en Sciences Commerciales , Université d'Oran , 2012, P. 42.

d - Les variables géographiques : C'est la situation géographique, la population, le climat, les ressources du ou des pays

1.3.2. Le méso-environnement

Il se situe à un niveau intermédiaire entre le macroenvironnement et le micro-environnement. Ce niveau intermédiaire est constitué¹ :

1.3.2.1. des substituts : Ils englobent un ensemble de produits, directement ou indirectement substituables aux produits fabriqués par l'entreprise ou par ses concurrents directs. Un produit est appelé directement substituable s'il peut satisfaire le même besoin du consommateur, mais selon des techniques différentes.

On peut citer deux types de substituts :

- les substituts directs qui vont satisfaire le même besoin,
- tandis que les substituts indirects, ils vont entraîner une modification de la nature des besoins

Donc la composition du budget de dépense du consommateur. Dans cet environnement, on peut inclure également les concurrents indirects et potentiels constitués d'entreprises qui peuvent venir s'installer sur le marché dans le cas où les conditions de pénétration seraient favorables.

1.3.2.1. de la filière de production

Chaque activité de toute entreprise se situe à un certain stade de transformation d'un ou de plusieurs produits. Chacun de ces produits implique en amont de faire appel à des biens intermédiaires et des biens d'équipement. De son côté, chacun des biens intermédiaires ou biens d'équipement a nécessité de faire appel à d'autres biens, et ainsi de suite, jusqu'à remonter aux produits de base, aux matières premières. Donc, la filière de production sera composée d'un ensemble de biens qui seront incorporés dans la fabrication du ou de plusieurs produits que va vendre l'entreprise, en remontant jusqu'aux matières premières. A partir de ce constat, on remarque que le méso-environnement ne regroupe pas uniquement les fournisseurs directs de l'entreprise, mais inclut aussi un ensemble complexe de producteurs qui, d'ailleurs vendent à d'autres entreprises que celle de la filière. En plus, l'analyse de la filière va englober aussi l'ensemble des technologies, c'est à dire l'ensemble des procédés de production qui sont mis en œuvre à chaque étape de la transformation.

¹ KICHOU N, op-cit, P.43.

1.3.2.3. de l'environnement local

C'est la position de l'entreprise dans un espace géographique. Le lieu d'implantation de l'entreprise peut lui fournir aussi bien des fournisseurs, des travailleurs et des clients. Quand les relations entre les entreprises et la main d'œuvre se consolident dans le même espace, ceci va créer ce qu'on appelle un bassin d'emploi : c'est le cas des micro-régions qui ont une vocation industrielle, situées autour de grandes villes ou de sites industriels (exemple le bassin d'emploi de l'agglomération Lille - Roubaix - Tourcoing pour le textile et la filature en France).

Dans cet environnement local, l'entreprise a intérêt à bien s'intégrer sous forme d'une bonne réputation de ses dirigeants ou la participation à la vie locale par le biais des associations et des manifestations culturelles ou sportives ou encore l'adhésion à des organismes régionaux.

Cette bonne intégration va permettre à l'entreprise d'obtenir des appuis qui peuvent être utiles et nécessaires à son développement, et voire même à sa survie, dans le cas où l'entreprise se heurterait à d'énormes problèmes. La bonne intégration est plus que vitale pour la PME qui repose sur des capitaux généralement familiaux et régionaux, et qui se situe dans un marché local¹

1.3.3.Le micro-environnement

Il est appelé aussi l'environnement spécifié, car il est facile à repérer. Il est constitué de l'ensemble de partenaires directs de l'entreprise avec lesquels celle-ci est en relation, il regroupe :

1.3.3.1.Le réseau des fournisseurs : On peut inclure, dans ce réseau, les sous-traitants qui travaillent pour l'entreprise, et aussi les travailleurs à façon ou à domicile. A ces sous traitants, on peut trouver les fournisseurs de services comme les experts comptables, les sociétés de conseil, d'entretien, de gardiennage... Ces fournisseurs développent soit des relations privilégiées avec l'entreprise, soit simplement des contacts occasionnels parce que la fourniture ou la prestation revêt un caractère exceptionnel ou parce que l'entreprise veut systématiquement "tourner" ses fournisseurs.

¹ KICHOU N, op-cit, P.45.

1.3.3.2. Le réseau commercial : C'est l'ensemble des personnes et entreprises qui se situent à l'extérieur et qui ont pour but d'écouler les produits de l'entreprise. Il peut s'agir de représentants, de grossistes et de détaillants.

1.3.3.3. Le réseau bancaire : Il regroupe l'ensemble des organismes qui sont chargés de prêter l'argent à l'entreprise, c'est à dire les banques et les institutions financières diverses. Une parfaite , connaissance et un bon entretien de ce niveau de relations financières doivent constituer une grande et constante préoccupation du chef de l'entreprise. Le recours à ces organismes en cas de difficultés financières peut sauver l'entreprise de sa disparition si cette entreprise développe des relations privilégiées avec sa banque.

1.3.3.4. Le réseau administratif : C'est l'ensemble des administrations et collectivités publiques avec lesquelles l'entreprise est en relation. On peut citer l'administration fiscale, les douanes, l'inspection du travail, la direction de la main d'œuvre, l'office des statistiques...

1.3.3.5. Le réseau social : Il est constitué de diverses organisations à caractère associatif, c'est le cas de la chambre patronale, le syndicat professionnel, le syndicat des travailleurs, l'association, de défense de la profession, la chambre de commerce et d'industrie (ou de métiers), clubs (Rotary, Lion's club...). Ce réseau est utile dans la mesure où il permet d'obtenir non seulement des appuis occasionnels mais aussi de l'information.

Section 02 : La PME en Algérie

Avec la mondialisation et la conjoncture économique actuelle du pays, les entreprises algériennes, en particulier les PME/PMI, sont appelées aujourd'hui plus que jamais à innover afin d'exister et perdurer leur activité dans un premier temps, et jouer pleinement leur rôle dans la croissance économique, dans un second temps. Les réformes, qui ont été amorcées en Algérie depuis les années quatre-vingt, l'ont conduit progressivement à changer la politique économique qui sera désormais fondée sur les forces du marché. Cette nouvelle politique a reconnu pour les entreprises privées le rôle important à jouer comme moteur de développement économique national. Cependant, malgré l'existence de la concurrence entre les différentes entreprises aussi bien dans le domaine de la qualité des produits, des services que des procédés, le triptyque « qualité-coût-délai » n'est plus suffisant pour demeurer compétitif pour l'entreprise du 21^{ème} siècle.

2.1. Aperçu historique des PME en Algérie

La PME algérienne est née dans sa majorité après l'indépendance ; elle n' a évolué que très lentement sans disposer d'une infrastructure et d'une superstructure adaptée ni d'une expérience historique acquise. Globalement deux périodes bien distinctes ont caractérisé l'évolution de la PME depuis l'indépendance¹:

- la première, qui a duré jusqu' en 1988, s'est distinguée par une réglementation portée essentiellement sur la limitation de l'expansion de la PME privée, en notant la mise en place d'un nombre appréciable de PME de droit public, notamment au niveau des collectivités locales,
- la seconde, entamée graduellement à partir de 1988, a eu pour effets la mise en place de stimulants quant à sa promotion et sa relance dans le cadre de l'initiative privée.

Il est également possible de constater que l'évolution de la PME s'est opérée en trois étapes : 1963-1982, 1982-1988 et après 1988².

2.1.1. Période 1963-1982.

Quasiment livrée à lui-même durant cette période, le secteur de la PME était composé à l'indépendance essentiellement de petites entreprises qui ont été confiées à des Comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans le patrimoine des sociétés nationales.

¹ CNES, « pour une politique de développement de la PME en algérie », rapport de CNES, juin 2002, PP. 8-11

² Ibid, P.25.

Chapitre01 : Généralités sur les PME et leur état des lieux en Algérie.

Le premier Code des Investissements a été promulgué en 1963 pour remédier à l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance ; il n'a eu qu'un faible impact sur le développement de la PME en terme de mobilisation du capital national et étranger, et ceci en dépit des avantages et des garanties, sommes toutes non négligeables, accordés notamment à ce dernier.

Par la suite, une option claire est prise en faveur d'une économie centralement planifiée à prédominance publique et d'une industrialisation rapide basée sur des industries de biens d'équipements et de produits intermédiaires

Le nouveau Code des Investissements de 1966¹ visait à définir un statut à l'investissement privé national dans le cadre du développement économique. Ce code prévoyait le monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie et rendait obligatoire l'agrément des projets privés par une Commission Nationale des Investissements (CNI)² sur la base de critères sélectifs.

Les dispositions de 1966 avaient dans leur optique et leur logique un aspect attractif certain pour les investisseurs réclamant un agrément. Toutefois, les conditions d'agrément étaient tellement complexes qu'ils ont aboutit à discréditer la CNI et ont conduit par la suite (en 1981) à interrompre ses activités.

En réalité, la PME a toujours été conçue comme « appoint » ou complément au secteur public à qui revenait le rôle moteur dans la politique économique de développement du pays.

Tout au long de la période 1963-1982, il n'y a donc pas eu de politique claire à l'égard du secteur privé, celui-ci n'a pu connaître qu'un certain développement en marge des plans nationaux, il était freiné par le discours politique d'une Algérie socialiste qui lui était de plus en plus hostile, le considérant comme exploitateur (Charte Nationale de 1976).

L'objectif de la nuance « propriété privée exploiteuse » était la limitation de l'expansion de l'entreprise privée par un contrôle très sévère, notamment par une fiscalité empêchant son autofinancement ; à cette contrainte fiscale pesant lourdement sur la reproduction de la PME, vient s'ajouter une législation du travail très sévère et la fermeture du commerce extérieur à la PME privée.

¹ Code de l'investissement 1966.

² CNI: Commission Nationale des Investissements.

Ces situations ont conduit tout naturellement à un comportement de « prudence tactique » du capital privé investissant en fonction des conjonctures et des orientations politiques. Les créneaux particulièrement sollicités ont été de ce fait, ceux nécessitant peu de maîtrise technologique et faisant appel le moins possible à une main d'œuvre qualifiée.

D'une manière générale, la tendance était plutôt favorable aux secteurs du commerce et des services qui ont continué à être investis par le privé. Dans l'industrie, le capital privé a adopté une stratégie de substitution à l'importation dans les biens de consommation finale tels que l'agro-alimentaire, le textile, la chimie simple, la transformation plastique et les matériaux de construction.

2.1.2. Période 1982-1988

Durant cette période et selon des objectifs fixés par le Plan, une volonté pour l'encadrement et l'orientation de la PME est affichée; cette situation s'est traduite par la promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement économique privé national (loi du 21/081982) qui va faire bénéficier les PME de certaines mesures notamment :

- le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;
- l'accès, même limité, aux autorisations globales d'importation (A.G.I¹) ainsi qu'au système des importations sans paiement. Cependant, ce nouveau dispositif, continue à renforcer certains obstacles à l'expansion du secteur de la PME privée plus particulièrement à travers :
- la procédure d'agrément rendue obligatoire pour tout investissement (ce qui constitue en fait, une régression par rapport au Code de 1966) ;
- le financement par les banques est limité à 30 % du montant des investissements agréés ;
- les projets d'investissement ne doivent pas excéder 30 millions de DA pour la création de sociétés à responsabilité limitée ou par actions et 10 millions de D.A pour la création d'entreprises individuelles ou en nom collectif ;
- l'interdiction est faite d'être propriétaire de plusieurs affaires.

¹ AGI : Autorisations Globales d'Importation.

Chapitre01 : Généralités sur les PME et leur état des lieux en Algérie.

En 1983, un Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé (OSCIP) est créé. Il est placé sous la tutelle du Ministère de la Planification et de l'Aménagement du Territoire et a pour missions principales, entre autres :

- d'orienter l'investissement privé national vers des activités et régions susceptibles de répondre aux besoins du développement et d'assurer sa complémentarité avec le secteur public ;

- et d'assurer une meilleure intégration de l'investissement privé dans le processus de planification.

Avec le Code des Investissements de 1982 et la création de l'OSCIP, le secteur privé, pour la première fois depuis l'indépendance, s'est vu reconnaître un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux. Cependant, il faut souligner que ces dispositions ont eu un impact limité sur la création de nouvelles PME privées.

Le plafonnement des investissements a eu pour conséquence l'orientation d'une partie de l'épargne privée vers des dépenses improductives ou spéculatives.

Quant à l'investissement productif, les demandes d'agrément entre 1983 et 1987 sont venues confirmer le rythme annuel de création d'entreprises observé au cours des deux décennies écoulées.

L'investissement des PME privées a donc continué à s'orienter principalement vers des branches d'activité classiques de substitution aux importations de biens de consommation finale.

Les mesures de 1982 ont tout de même conduit à partir de 1983 à une tendance à investir dans des créneaux délaissés auparavant par la PME tels la transformation des métaux, et les petites industries mécanique et électriques¹.

2.1.3. Période (1990 à nos jours)

Cette période est caractérisée par des réformes macroéconomiques, d'ajustement structurel et de vaste programme de privatisation. Elle se distingue aussi par les bouleversements de l'économie mondiale, la mondialisation des affaires et l'adhésion aux principes de l'économie de marché, qui sont à l'origine du repositionnement du cadre juridique et administratif des entreprises dont les principaux objectifs sont :

¹ Code investissement 1983.

Chapitre01 : Généralités sur les PME et leur état des lieux en Algérie.

- La substitution d'une économie de marché à une économie planifiée.
- La libéralisation des prix du commerce extérieur et des changes.
- La recherche d'une grande autonomie des entreprises publiques devant être régies par des règles de commercialité.
- L'autonomie des banques commerciales et la Banque d'Algérie

Un mouvement important de création PME/PMI a été enclenché à partir de 1990¹, avec la loi sur La Monnaie et le Crédit² qui consacre le principe de l'investissement étranger. Cette loi ouvre déjà la voie à toute forme de partenariat y compris en la forme d'investissement direct. Cette loi prévoit, en outre, la liberté d'établissement des banques étrangères en Algérie ouvrant ainsi, la voie au partenariat financier.

Ce mouvement a été amplifié avec l'adoption d'un nouveau code des investissements³ régi par décret législatif du 05/11/1993

Ce nouveau cadre législatif visait à rendre l'investissement libre dans toutes les branches de production de biens et services ; l'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers concernant les allègements fiscaux et douaniers ; la création d'une Agence de Promotion, de Soutien et de suivi des Investissements (APSI) afin d'assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique

Par ailleurs, les lourdeurs bureaucratiques et les problèmes de gestion du foncier industriel, ont rendu pratiquement inopérant le dispositif mis en place. Le constat de carence ainsi établi a débouché sur la révision du dispositif institutionnel qui s'est matérialisée à travers la promulgation, en 2001, de deux textes législatifs fondamentaux :

L'ordonnance n°01-03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement⁴ et la loi N°01-18 du 12/12/2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME⁵. Cette ordonnance fixe comme objectif l'amélioration de l'environnement administratif et juridique et prévoit notamment :

¹ BOUYACOUB A, «les caractéristiques de la gestion des ressources humaines dans les Petite et Moyenne Entreprise en Algérie a l'heure de la transition vers l'économie de marché», *CREAD numéro supplément octobre 1997, PP. 71-80.*

² Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, J.O.R.A. N°16, du 18 avril 1990.

³ Décret législatif n°93-12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement, J.O.R.A. N°64, du 10 octobre 1993.

⁴ L'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, J.O.R.A. N°47, du 22 août 2001.

⁵ Loi n°01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise, J.O.R.A. N°77 du 15 décembre 2001.

Chapitre01 : Généralités sur les PME et leur état des lieux en Algérie.

- La création du Conseil National de l'investissement (CNI), placé sous l'autorité du chef du gouvernement, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement.

- La création d'une Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI) qui se substitue en droits et obligations à l'APSI, sous forme d'un guichet unique.

- La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés

Quant à la loi sur la promotion de la PME, elle comprend la politique d'aide de l'Etat aux Petite et Moyenne Entreprise ; fixe les mesures de facilitations administratives ; prévoit la création d'un fond de garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME (FGAR). Le développement de la sous-traitance, en tant qu'instrument d'extension du tissu des Petite et Moyenne Entreprise, a été également pris en charge par la présente loi.

Les PME et le PAS

Au début de 1994, l'Algérie est confrontée à une situation économique critique. Notamment : la baisse du prix du pétrole, l'impossibilité de mobiliser des financements extérieurs pour ses importations, un niveau de service de la dette devenu insupportable, un taux de chômage très élevé, une baisse du PIB de 2.5 % en 1993, et la situation de la balance des paiements qui a pris un tour dramatique. Face à cette crise, les autorités ont sollicité l'assistance des institutions internationales de Bretton Woods et plus particulièrement du Fond Monétaire Internationale (FMI).

A cet égard, ils ont mis en œuvre depuis 1994 une politique de stabilisation macro économique dont l'objectif était de lutter contre le cercle vicieux inflation-récession en s'appuyant sur un programme d'ajustement structurel (PAS)¹ qui s'est achevé en Mars 1998. Ce programme est évoqué comme un élément de réponse transitoire à la crise internationale avec deux mesures clefs : la compression de la demande intérieure et le rétrécissement du rôle de l'Etat.

Les entreprises algériennes ont été au centre des réformes économiques et du programme d'ajustement structurel entamé de (1994 à 1998). Les objectifs qui justifient la distinction des PME comme secteur important et prioritaire parce qu'ils visent essentiellement la réalisation des considérations suivantes : la création d'emplois à moindre coût, le

¹ BOUYACOUB A, «Entreprise publique, ajustement structurel et privatisation», *Les cahiers du Cread* N°57, 3^{ème} trimestre 2001, PP. 63-81.

développement local, régional et national, la modernisation de l'économie.

Enfin, malgré la réalisation de certains objectifs du PAS sur le plan macro économique : réduction de l'inflation et du déficit budgétaire ; l'amélioration de la croissance. Ces politiques ont beaucoup plus aidé l'économie algérienne à se soumettre aux injonctions du marché international qu'aux politiques internes du pays.

Sur les cinq dernières années, le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté ; la densité des entreprises a presque quadruplé pendant que le nombre de créations a plus que doublé, mais il n'en demeure pas moins que les chiffres restent à un niveau faible, malgré les efforts consentis par les pouvoirs publics.

2.2. Etat des lieux de la PME en Algérie

Le secteur de la PME connaît en Algérie un essor remarquable depuis les réformes économiques engagées vers la fin des années quatre-vingt. L'accélération des créations des PME est un phénomène visible dans le paysage économique national. L'ouverture économique de l'Algérie, amorcée dès 1989, a entraîné un développement important d'entreprises privées. Ce développement concerne aussi bien le nombre de nouvelles entreprises que leur poids dans les différents secteurs d'activité.

2.2.1. Evolution des PME en Algérie

La majorité des PME en Algérie (notamment les PME privées), sont créés à partir des années 1990, mais le poids de la création des petites et moyennes entreprises (PME) a augmenté à partir de l'année 2000 comme le montre le tableau ci- dessus. Le nombre des PME a plus que doublé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME ont été créés entre 2001/2007, suite à la loi d'orientation sur les PME en 2001.

Au premier semestre de l'année 2011 le nombre des PME privées a connu une évolution remarquable, et a enregistré le nombre de 500854 entreprises créés, alors qu'on début de 2001 elles étaient à 179 893 entreprises. Contrairement au nombre des PME publiques qui a enregistré une diminution.

Tableau N°01: Evolution de la création des PME en Algérie entre2001-2019

Années	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PME Privées	179893	189552	207949	225449	245842	269806	293946
PME Publiques	778	778	788	778	874	739	666
Total	180671	190330	208737	226227	246716	270545	294612

Années	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PME Privées	392013	408155	618515	658737	711275	777259	851511
PME Publiques	626	598	557	572	557	557	542
Total	392639	408753	619072	659309	711832	777816	852053

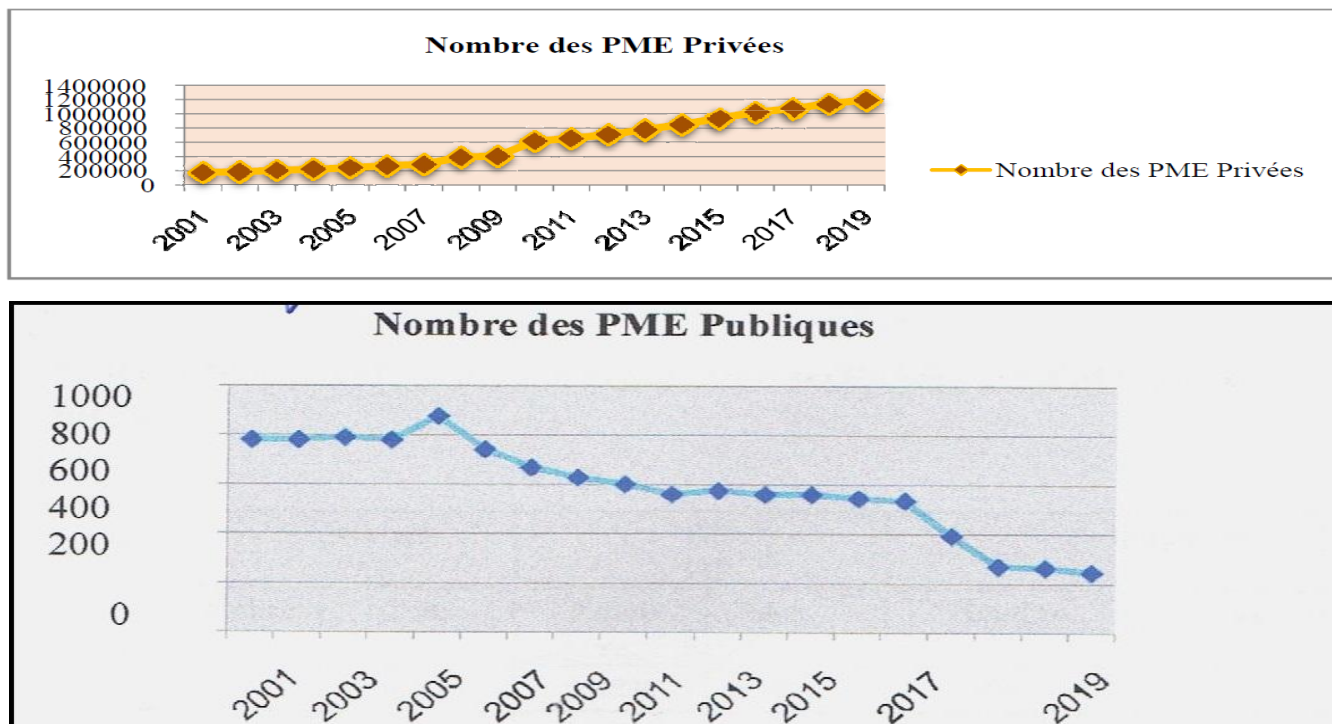
Années	2015	2016	2017	2018	2019
PME Privées	934037	1022231	1074236	1141602	1193096
PME Publiques	532	390	267	261	243
Total	934569	1022621	1074503	1141863	1193339

Source: Réalisé par les auteurs à partir des bulletins d'information des PME en Algérie.

Le tableau montre clairement l'augmentation enregistrée dans le nombre des PME qui a passé de 408155 en 2009 à 1193096 entreprises à la fin de 2019.

Par contre, le secteur public a enregistré tout au long de cette période une diminution de 355 entreprises, leur nombre passe de 598 en 2009 à 243 PME à la fin eu 2019. Cette diminution est expliquée par la privatisation dictée par la loi de l'économie de marché. Les données du tableau sont résumées dans les graphes ci-après:

Figure N°01 : Illustration de l'évolution des PME en Algérie.



Source: Réalisé par les auteurs à partir des bulletins d'informations des PME en Algérie.

Selon le graphe on remarque que l'augmentation enregistré dans le nombre des PME en Algérie entre 2009 et 2019 résulte de l'augmentation du nombre des PME privées qui dépasse les 10 000 entités chaque année. Cela est le fruit des dispositifs d'aide d'entreprise entrepris par le gouvernement Algérien destiné à la création et le soutien des entreprises en Algérie. Nous pouvons citer la création en 2003 de l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM), pour appuyer la création d'entreprise; ainsi que l'instrument de mise en œuvre de la politique nationale de développement des PME qui se concrétise à travers la création de l'Agence Nationale de Développement (AND) de la PME créée en 2005.

En parallèle, et à partir de 2006, de nouveaux instruments financiers ont été émis à la disposition des PME tels que: les fonds de garanties de crédit spécifique à des filières d'activités innovantes, les crédits à long terme pour la restructuration de ces entreprises leurs permettant d'améliorer leurs fonctions stratégiques (production, commercialisation, développement technologique). (Belhadj & Khedim, 2017). En effet, le nombre total des PME est passé de 408155 entités en 2009 à 1193096 entités au 2019.

Ces statistiques montrent clairement que le secteur privé est devenu aujourd'hui prédominant au sein de l'économie algérienne dans la plupart des secteurs, suite au désengagement de l'Etat et la fin de son monopole.

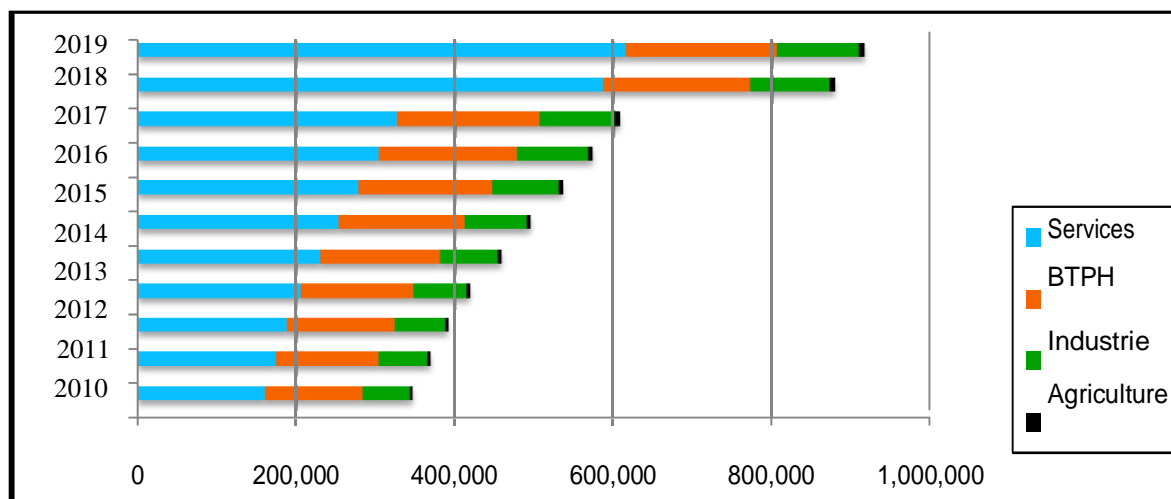
2.2.2.Évolution de la création des PME en Algérie selon les secteurs d'activités

Tableau N°02:Evolution de la répartition sectorielle des PME privées en Algérie (2009-2019)

	Services		BT PH		Industrie		Agriculture	
	Nombre	Taux	Nom bre	Taux	Nombre	Taux	Nom bre	Taux
2009	159444	46.21%	122238	35.43%	59670	17.29%	3642	1.05%
2010	172653	47%	129762	35.31%	61228	16.66%	3806	1.03%
2011	186157	47.78%	135752	35%	63890	16.39%	4006	1.02%
2012	204049	48.8%	142222	34.01%	67517	16.14%	4277	1.02%
2013	228592	50%	150910	33.01%	73037	16%	4616	1%
2014	251629	51%	159775	32.3%	78108	16%	5038	1.01%
2015	277379	52%	168557	31.49%	83701	15.63%	5625	1.05%
2016	302564	53%	174848	30.5%	89597	15.63%	6130	1.06%
2017	325625	53.69%	179303	29.56%	94930	15.65%	6599	1.08%
2018	585915	66.73%	185121	21.08%	99865	11.37%	7068	0.8%
2019	614315	67%	190155	21%	103621	11.31%	7387	0.8%

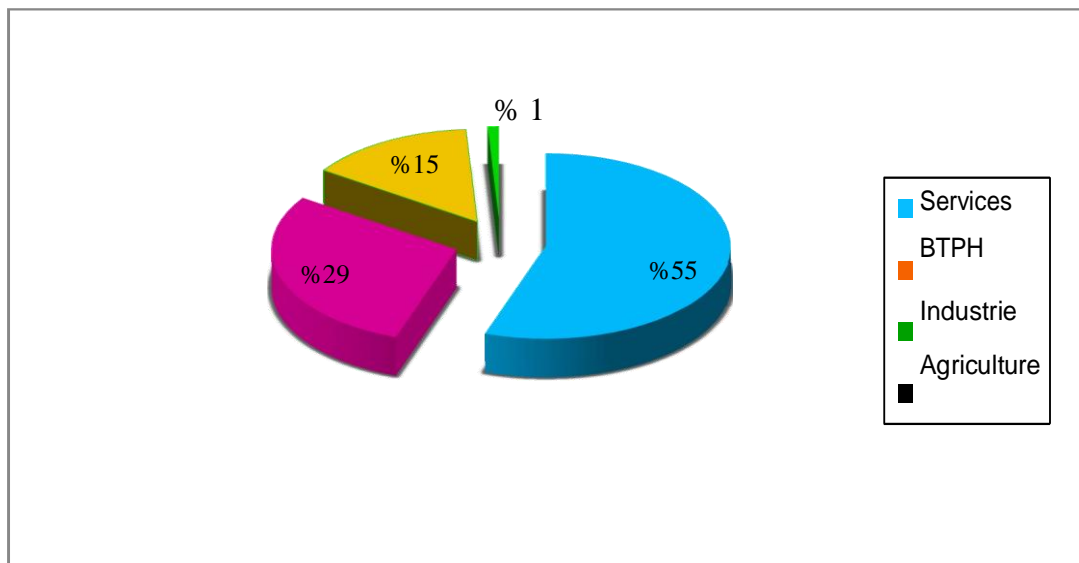
Source: Réalisé par les auteurs à partir des bulletins d'information PME en Algérie

Figure N°02: Illustration de l'évolution de la répartition sectorielle des PME privées en Algérie (2009-2019)



Source: Réalisé par les auteurs à partir des bulletins d'information PME en Algérie.

Figure N° 03: Evolution de la répartition sectorielle des PME privées en Algérie 2009-2019



Source : Réalisé par les auteurs à partir des bulletins d'information des PME en Algérie

Ces données montrent que la répartition des PME privées par secteur d'activité apparaît en déséquilibre, les PME privées se concentrent principalement sur les activités de services avec un taux supérieur à 46%, le nombre des PME privées dans ce secteur est passé de 159444 PME en 2009 à 614315 PME à la fin du 2019. En deuxième position, nous trouvons le secteur du bâtiment et travaux publics (BTPH) avec un taux qui varie entre 21 et 35%. En troisième position, nous trouvons les industries manufacturières avec un taux qui ne dépasse pas les 18%. En dernière position, nous trouvons l'agriculture avec un taux inférieur à 2%.

2.3.Rôles des PME dans l'économie algérienne

Nul ne peut nier l'importance du rôle que jouent les PME dans une économie quelconque, et dans le développement de l'économie algérienne en particulier. Ces rôles peuvent être cernés du point de vue général dans les points suivants :

2.3.1.La création d'emplois

La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution du secteur PME à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Ainsi, les données des taux de chômage en Algérie ont connus un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%, par contre ce taux a enregistré une légère augmentation de 1.5% en 2007.

Chapitre01 : Généralités sur les PME et leur état des lieux en Algérie.

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc. Pour surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût.

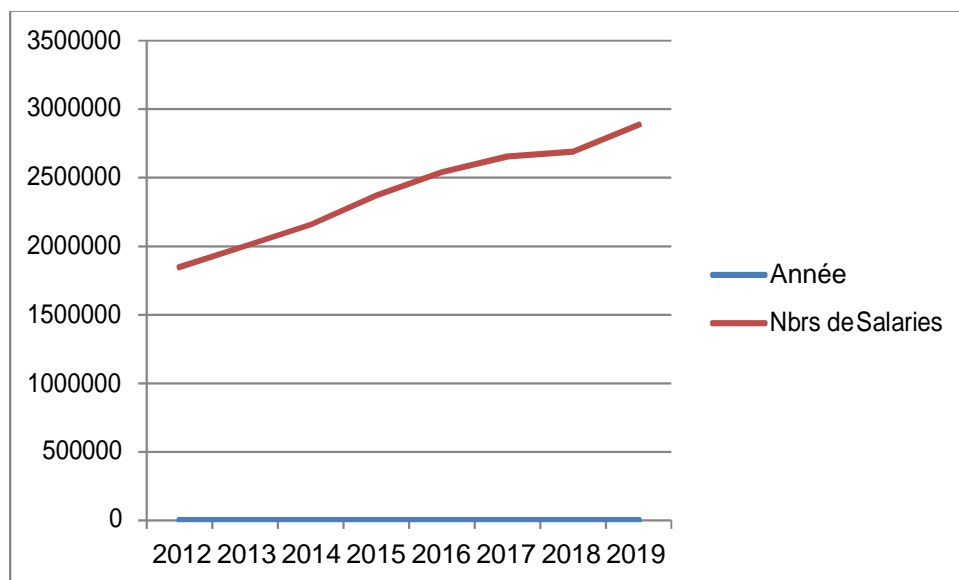
L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME et son apport important pour l'emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan,¹ comme le montre le tableau suivant : L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME et son important apport pour l'emploi. Le tableau suivant explique l'évolution des emplois dans le cadre des PME en Algérie et ce durant la période 2012-2019.

Tableau n°03:Evolution du nombre de salariés déclarés dans les PME (2012-2019)

Année	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nbrs de Salaries	1848117	2001892	2157232	2371020	2540698	2655470	2690246	2885651

Source: Réalisé par les auteurs à partir des bulletins d'information des PME en Algérie

Figure N 04: Evolution du nombre de salariés déclarés dans les PME (2012-2019)



Source: Réalisé par les auteurs à partir des bulletins d'information des PME en Algérie

¹ Gharbi,S, Les PME/PMI en Algérie : état des lieux cahiers du laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation,université du Littoral Côte d'Opale,documents de travail N° 238,Mars 2011 , P. 8.

Donc, on Remarque d'après le tableau qu'il y'a une hausse remarquable et une croissance des postes d'emplois au secteur PME, notamment dans perionde 2012-2019.

3.2.2. La création de valeur ajoutée

Les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, qui mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est désignée par le PIB algérien, qui est pour l'essentiel la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs, implantées sur le territoire national.

La désindustrialisation continue qu'a connue l'économie algérienne depuis les années 90, supportée par le secteur public, est un fait économique marquant. Exception faite de quelques années, l'industrie nationale manufacturière du domaine public a enregistré une décroissance depuis le milieu des années 80. A partir de 1998, le secteur public a commencé à céder progressivement sa place au secteur privé, avec 11 178 milliards de Dinars pour se dernier, soit 53,6 % du PIB national et 1 019,8 milliards pour le secteur public, soit 46,4 %.

A la fin de 2001, le secteur privé emploie déjà près de 800 000 salariés à travers plus de 150 000 entreprises et contribue à hauteur de 75 % du PIB hors hydrocarbures, il constitue de ce fait l'acteur principal et incontournable du développement économique et social, qui devrait à ce titre bénéficier de toute l'assistance matérielle, humaine et financière pour lui permettre de jouer pleinement son rôle de moteur de croissance et de richesse.

En 2004, l'indice de la production de l'industrie nationale a perdu 38 points par rapport à l'année 1989, et l'industrie publique ne contribue plus qu'à hauteur de 7% au PIB, alors que son apport dépassait les 15 % vers les années 1985. Il est important de dire qu'en Algérie, hormis une politique d'assainissement répétée (30 milliards de DA) et sans vraiment réussir la suppression de l'endettement qui caractérise les entreprises publiques, l'industrie nationale n'a fait l'objet d'aucune stratégie spécifique de la part des autorités publiques.

Depuis une quinzaine d'années, l'apport dans le PIB de la valeur ajoutée créée par l'industrie hors hydrocarbure n'a pas cessé de reculer, pour ne représenter en 2005 qu'un petit 5,3 %, et en 2009 malgré la reprise (croissance de 2,4%) sa participation n'était qu'à près de 5% de la valeur ajoutée globale. Alors que dans les économies en développement, l'industrie

manufacturière apporte en moyenne 14%. Cette proportion est de 17 % au Maroc, de 18 % en Tunisie et de 19 % en Egypte¹.

Les entreprises privées contribuent par une moyenne de 78 % dans le PIB en 2005, notant que cette contribution est en constante évolution, de fait qu'elle a été à concurrence de 53,6 % en 1998. Notant au passage que la contribution de la PME au PIB est de 57 % au Japon, 64,3 % en Espagne, 56 % en France, 44 % en Autriche, 43 % au Canada, 33 % en Australie.

Après avoir représentée uniquement 40 % de la valeur ajoutée totale créée durant les années 1990, la part des PME privées est passée à 87,64 % en 2007, en passant par 84 % en 2002 et 85,90 % en 2005, soit une moyenne de 85,80 %. A titre comparatif, la valeur ajoutée des PME en Union Européenne correspond à 57,6 % du total en 2005.²

3.2.3. La distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée sert donc à:

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts) ;
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles³...

¹ SI LEKHAL.K, « Les PME en Algérie: Etat des lieux, contraintes et perspectives » , *Revue: la performance des institutions Algérienne*, N ° 4, 2013, P. 36- 37.

² MERZOUK. F, « PME et compétitivité en Algérie », *Revue économie & management*, N°9, octobre 2009, P. 6.

³ GHARBIS, op-cit, P.10.

Conclusion :

Nous avons vu dans ce chapitre que les petites et moyennes entreprises n'ont pas une définition universelle, il existe une multitude de définitions de cette catégorie d'entreprises à travers le monde. Cependant, l'intérêt que suscitent les PME, depuis les années 70, est le même dans toutes les économies ; leur poids dans les économies est considérable, elles représentent la plus grande part des entreprises et participent à la création des richesses et de l'emploi.

Les petites et moyennes entreprises sont caractérisées par leur gestion de proximité due à leur petite taille et leur simplicité organisationnelle. L'organisation des PME est caractérisée par une structure simple et un système d'information peu formalisé. Quant à sa gestion, elle est centrée autour du propriétaire-dirigeant qui, celui-ci, occupe toutes les fonctions de l'entreprise.

L'importance des petites et moyennes entreprises est confirmée dans toutes les économies, aussi bien développées que celles en développement. Le regain d'intérêt pour ce type d'entreprise est du à l'important rôle économique et social que jouent ces dernières, notamment dans leur contribution à la création d'emploi et de la valeur ajoutée ainsi que la formation du PIB et la croissance des exportations pour le cas des PME des pays industrialisés.

**Chapitre 02 : Les PME exportatrices
en Algérie entre les politiques de
soutien de l'État et les difficultés de
terrain**

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

Les petites et moyennes entreprises sont une composante essentielle de l'intégration et de la diversification économique, Tout comme elle peut être la principale source de richesse et d'emplois.

L'Algérie a connu un très grand changement économique en raison des crises économiques que le monde en général et l'Algérie en particulier ont connues.

A cause de tout cela, l'Algérie s'est tournée vers la nouvelle forme de développement qu'est la création Les petites et moyennes entreprises, vecteurs de croissance et créateurs d'emplois, et un moteur du progrès social et économique.

Dans ce deuxième chapitre qui repartit en deux sections, la première consacrée à la politique de soutien et les organismes d'accompagnement et la seconde aux difficultés et barrières des PME exportatrices.

Nous allons essayer d'aborder et d'expliquer la politique de soutien et recenser les difficultés et barrières des PME exportatrices en Algérie.

Section 1 : Les programmes et organismes d'aide et de soutien aux PME

Les politiques de soutiens et les plans d'appui traduisent la prise de conscience des pouvoirs publics pour l'avenir de l'économie nationale. Ces programmes de soutiens se focalisent sur l'entreprise et son environnement immédiat.

1.1. Les Programmes de mise à niveau de la PME algérienne

Pour préparer et adapter les PME algériennes aux défis de la libéralisation et la mondialisation, et afin de renforcer la privatisation des entreprises, améliorer la compétitivité de l'économie nationale, plusieurs programmes de mise à niveau ont été mis en place au cours des quinze dernières années au profit des PME.

Certains programmes ont bénéficié de l'aide des structures ONUSIENNES, d'autres ont bénéficié de l'aide des pays Européens ; Les principaux programmes demeurent :

- Le programme piloté par le MIR (programme de promotion de la compétitivité industrielle)
- le programme Euro développement PME (PME I) piloté par le ministère de la PME /

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

PMI (financé par l'UE).

- Le programme national de la mise à niveau de la PME piloté par le ministère de la PMEA par le biais l'ANDPME (Agence nationale de développement de la PME).
- Le programme algéro-allemand "Développement économique durable" (GTZ), qui ne vise pas directement l'entreprise mais s'inscrit en appui aux efforts de modernisation de la PME.
- Le programme PMEII.

1.1.1. Programme de la promotion de la compétitivité industrielle

C'est un programme piloté par le MIR il vise à améliorer le potentiel de l'entreprise industrielle de 20 salariés et plus, par un ensemble d'actions matérielles et immatérielles l'objectif recherché est l'élévation des performances de l'entreprise et sa compétitivité. Il se base sur le principe de l'adhésion volontaire de l'entreprise et l'aide financière publique (FPCI). « Ce programme comprend des actions d'assistance directe aux entreprises qui s'engagent volontairement dans un processus d'amélioration de leur compétitivité ainsi que des actions liées à leur environnement immédiat » (Mounir Ben Sassi Mounir ,2004).

1.1.1.1. Cadre institutionnel

Les organes d'exécution de ce programme sont¹:

- Le comité national de la promotion de la compétitivité industrielle présidé par le ministre de l'industrie et composé de 8 membres représentant les différents ministères.
- Un secrétariat technique du comité assuré par les services de la direction du ministère de l'industrie.

1.1.1.2. Cadre juridique

La mise à niveau est régie par les textes juridiques suivants :

- loi n° 99 -11 du 23 Décembre 1999 pourtant loi de finances pour l'année 2000.
- Décret exécutif n°2000-192 du 16/ Juillet 2000 fixation les modalités de fondement du compte d'affectation spéciale n°302-102 destiné au FPCI JO n°43 du 19-07-2000.
- Arrêté interministériel du 12/12/2001 déterminant la nomenclature des recettes et des dépenses du FPCI (JO n°7 du 30/01/2002).

¹ Mise à niveau de l'entreprise in revue mutation numéro41, (2005).chambre de commerce et de l'industrie CACI-DSI.

1.1.1.3. Les aides financières du FPCI

Les aides octroyées sont¹:

- **Phase diagnostic** : 80% du coût de l'étude du diagnostic stratégique global dans la limite de 1.5 millions de Dinars.
- **Phase plan de mise à niveau** (aides plafonnées accordées sur 24 mois) 80% du montant des investissements immatériels.
- **Phase finale** 100% du montant des investissements matériels plafonné à 20 millions de dinars.

1.1.1.4. Le déblocage des aides

intervient en trois tranches pour le financement des investissements selon les taux suivants²

- **Première tranche** : Après réalisation d'au moins 30% du montant total des investissements
- **Deuxième tranche** : Après réalisation d'au moins 60% du montant des investissements.
- **Troisième tranche** : Déblocage du solde après réalisation intégrale du plan de mise à niveau.

La demande de l'aide, son déblocage par le FPCI sont définis suivant la convention établie entre l'entreprise bénéficiaire et le MIR.

1.1.2. Le Programme d'Appui au Développement des PME (Euro Développement PME)

Ce programme a commencé en Juillet 2002 et s'est achevé à la fin de décembre 2007. C'est un programme qui vise à la mise à niveau des entreprises privées industrielles dont la taille est comprise entre 20 et 250 salariés, il est cofinancé par la commission européenne (dans le cadre de partenariat Euro-méditerranéen) et par le ministère de la PME et de l'artisanat (MPMEA) avec un budget de 62,9 millions d'euros.

1.1.2.1. L'objectif de programme

Le programme de mise à niveau EDPME¹ a pour but d'améliorer la compétitivité des PME algériennes en s'alignant sur les "standards internationaux" d'organisation et de gestion. Le programme a permis la mise à niveau de 445 PME industrielles² privées ».

¹ Arrêté interministériel du 12/12/2001 déterminant la nomenclature des recettes et des dépenses du FPCI (JO n°7 du 30/01/2002).

² Manuale des procédures MIR, FPCI 2003.

1.1.2.2. La constitution de programme

Il est constitué de trois volets³:

-L'appui direct aux PME privées : Il s'agit principalement de la réalisation de pré diagnostics, d'actions de mise à niveau dans les entreprises et l'organisation de séminaires de formation.

-L'appui financier : le programme prévoit de contribuer à l'amélioration du financement des PME, en apportant son appui à la création et à la formation des Sociétés Financières Spécialisées, en mesure d'élargir la gamme des instruments financiers à la disposition des chefs d'entreprise.

Le projet a fourni un appui à la création d'un Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) et a permis la formation d'analystes des banques algériennes aux techniques d'appréciation des risques entreprise.

-Appui institutionnel : consiste en des soutiens aux structures intermédiaires et aux services d'appui publics et privés de nature à améliorer l'environnement des entreprises. Le projet a permis la création d'un Conseil national Consultatif de la PME. Il a aussi financé des formations destinées aux associations patronales et professionnelles ainsi qu'aux chambres de commerce et d'industrie et aux cadres du ministère de la PME et de l'Artisanat.

1.1.3. Programme national de mise à niveau de la PME

C'est un programme national piloté par l'ANDPME du ministère de la PME et de la promotion des investissements (MPMEPI).

1.1.3.1. Présentation du programme

C'est un programme national de mise à niveau de la PME qui vise à améliorer le niveau de performance de ces entreprises et de « promouvoir le produit national afin qu'il soit conforme aux normes internationales⁴ ».

¹ EDPME définit la mise à niveau, comme étant un processus continu d'apprentissage, de réflexion, d'information et d'acculturation en vue d'acquérir des attitudes nouvelles, des réflexes et des comportements d'entrepreneurs, des méthodes de management dynamiques et innovantes.

² Azouaou L., Belouard N.A., la politique de mise à niveau des pme algériennes : enlèvement ou nouveau départ ?, VIème colloque international 21-23 juin 2010 Hammamet (Tunisie) Stratégies de développement : Quel chemin parcouru ? Quelles réponses face aux nouvelles contraintes économiques et climatiques ?

³ <https://www.unido.org/filesPDF/ALGERIE-UNIDO>.

⁴ Loi n°01-18 du 12/12/2001 portant orientation sur la PME article 18.

1.1.3.2. Les objectifs du programme

L'objectif fondamental visé par ce programme au même titre que les programmes sus-évoqués est d'améliorer la compétitivité et les performances de la PME, le maintien de sa part de marché, interne, et la conquête éventuellement du marché extérieur.

A la seule différence que ce programme concerne l'ensemble des PME algériennes des différents secteurs privés ou publics.

L'accent est mis sur la viabilité, la compétitivité et la pérennité de la PME.

Ainsi cet objectif de base se décline en plusieurs actions complémentaires et synergiques qui s'articulent comme suit¹:

- Définition et mise en œuvre d'un plan d'action pour le développement de la compétitivité de la PME algérienne.
- Elaboration et exécution d'une politique nationale de mise à niveau de la PME ainsi que l'amélioration continue de la compétitivité.
- Négociation des différents plans et sources de financement du programme.
- Préparation et exécution du programme de mise à niveau de la PME.
- Mise à disposition des informations économiques pour le développement de la compétitivité des PME.

1.1.4. Le programme algéro-allemand "Développement économique durable «GTZ »

Ce n'est pas, à proprement dit, un programme de mise à niveau. C'est un projet de coopération qui soutient le Programme national de mise à niveau des PME en valorisant les synergies entre les structures d'appui existantes. Il entend s'attaquer aux obstacles qui empêchent l'épanouissement du potentiel entrepreneurial et favoriser l'émergence d'un environnement concurrentiel pour le secteur privé algérien².

Le programme est financé et géré sur les fonds de l'organisme allemand de coopération "GTZ". Le programme vise spécifiquement l'amélioration de la compétitivité des entreprises de petite et moyenne taille dans 10 régions; il comporte 4 composantes³:

- une composante de renforcement des politiques favorables aux PME.
- une composante relative au développement des services à la petite et moyenne entreprise.
- une composante qui vise l'amélioration de l'accès des PME aux services financiers.

¹ <https://www.unido.org/filesPDF/ALGERIE-UNIDO>.

² Ministère de l'industrie et de la promotion des investissements « projet de stratégie et politique de mise à niveau de l'entreprise algérienne », novembre 2008.

³ <https://www.unido.org/filesPDF/ALGERIE-UNIDO>.

-une composante liée au renforcement des capacités des associations professionnelles et organisations patronales.

1.1.5. Le programme PME II d'appui aux entreprises algériennes (Appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies d'information et de communication)

Mise en place par l'Algérie et l'Union européenne en 2009, le programme d'Appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies d'information et de communication (PME II) vise à contribuer à la modernisation et au développement du secteur des petites et moyennes entreprises algériennes.

1.1.5.1. Description du programme

L'objectif global du programme, d'un montant de 40 millions d'euros, est d'améliorer la compétitivité des PME algériennes, pour leur permettre de reconquérir le marché intérieur et de se développer à l'international en vue de profiter des possibilités offertes par les accords internationaux signés ou en cours de signature et par l'ouverture du marché¹. En particulier, PME II vise à²:

- consolider les acquis des programmes précédents ou en cours pour les entreprises déjà engagées dans le processus de mise à niveau dans un but de dissémination des bonnes pratiques au reste du secteur et de favoriser la synergie avec l'ensemble du secteur ;mettre en place une démarche « qualité -normalisation » dans les PME dans certaines filières-pilotes en appuyant les institutions concernées ;
- appuyer le développement des services d'appui aux PME en aidant la création ou le renforcement de centres techniques appropriés et les associations professionnelles de branche
- assister les institutions et les programmes impliqués dans la mise à niveau des PME.

1.1.5.2. Les activités soutenues par le programme

Elles sont regroupées en trois composantes³:

Composante 1: appui direct à la PME

- Appui direct aux PME sous forme d'actions pilotes
- Appui à la qualité dans les PME
- Appui à la maîtrise des Nouvelles Technologies d'Information et de Communication(NTIC) dans les PME

¹ Rapport annuel 2009 de la coopération UE-Algérie2008 Délégation de la Commission européenne en Algérie.

² Manuel des procédures PME II.

³ Rapport annuel 2009 de la coopération UE-Algérie2008 Délégation de la Commission européenne en Algérie.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

Le PME II prend en charge les 80% du coût de l'assistance technique de mise à niveau mobilisée au bénéfice de la PME

Composante 2 : Appui aux Institutions et aux services d'appui

- Appui au Ministère de la PME et de l'Artisanat et à ses agences
- Appui direct au Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements
- Appui aux organismes de représentation et de soutien des PME

Composante 3 : Appui à la mise en place d'un système qualité dans certaines filières

- Appui aux structures en charge de la qualité, de la normalisation, de l'accréditation et de la certification dans certaines filières
- Appui au renforcement ou à la création de centres techniques Participant dans ce programme trois ministères bénéficiaires, à savoir, le Ministère de la PME et de l'Artisanat (MPME), le Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements (MIPI), le Ministère de la Poste et TIC. « Avec ce programme l'Algérie aura une meilleure insertion dans le contexte de la Charte Euromed de l'entreprise ainsi que dans le réseau européen des entreprises ». (Manuel des procédures PME II).

1.2. Les organismes d'appui à l'Investissement

Compte tenu du rôle important joué par les petites et moyennes entreprises en résorbant le chômage et en créant des richesses, l'État algérien a fait plusieurs politiques en faveur de ces entreprises par la mise en place d'institutions d'accompagnement et le développement des petites et moyennes entreprises.

1.2.1. Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

Créée en 1996 et représentée par des antennes à travers tout le pays, l'ANSEJ est le dispositif le plus important en Algérie et le plus sollicité. L'ANSEJ est un organisme doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, destiné au soutien et à l'emploi des jeunes chômeurs âgés entre 19 et 35ans (quand le projet génère plus de 03 postes d'emploi y compris celui du gérant, l'âge limite pourra être porté à 40ans) en leur offrant des avantages fiscaux et financiers pour la création et/ou l'extension de leurs micro-entreprises,est Les principales missions de l'ANSEJ¹:

- soutien, conseil et accompagnement des jeunes promoteurs à la création d'activités.
- Mise à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique,

¹ <http://www.ansej.org.dz/ansej/?q=fr/content/ledispositif-de-soutien-lemploi-des-jeunes>

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

législative et réglementaire relative a leurs activités

- Créer une banque de projets
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS...)
- Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement dans de divers secteurs ;
- Assurer une formation en relation avec l'entreprise au profit des jeunes promoteurs
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création d'activités.
- Soutien aux adhérents pour le règlement de dossiers contentieux
- Participation aux rencontres, journées d'études, réunions de coordination et de travail organisées par les institutions et organismes publics, les auxiliaires à l'exportation ainsi que les organismes internationaux
- Elaboration et proposition de plates-formes de solutions
- L'adaptation de la législation des changes et sa mise en conformité avec l'économie de marché
- La promotion de la refonte du code des douanes dans le sens de son adaptation aux normes internationales liées à l'exportation..... etc.

1.2.2. Le Fonds de Garantie des crédits aux PME (F.G.A.R)

Le Fond de Garantie des crédits aux PME (F.G.A.R) est doté d'un statut d'établissement public à caractère administratif, il a été créé par le décret exécutif N° 02-373 du 11 Novembre 2002¹, en application de la loi d'orientation sur la promotion des PME dans le but de faciliter l'accès des investisseurs aux prêts bancaires de moyen terme, à travers la présentation des garanties pour les entreprises, exigées par les banques. Le Fonds a entamé officiellement ses activités, le 14 mars 2004. En effet, il a pour missions :

¹ Décret exécutif N° 02-373 du 11 Novembre 2002 portant création et fixant les statuts du Fonds de Garantie des Crédits à la PME, J.O.R.A. N° 74, du 13 Novembre 2002.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

- De faciliter l'accès aux crédits bancaires à moyen terme qui rentre dans le montage financier des investissements pour des projets viables ;
- D'intervenir dans l'octroi des garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création d'entreprise, de rénovation ou d'extension des équipements. La proportion de la garantie de prêt couvrant entre (10% et 80%)
- De se prononcer sur l'éligibilité des projets et des garanties demandées ;
- D'assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires.

1.2.3. L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Investissement (A.P.S.I)

L'APSI est une agence publique chargée de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs. Elle a été créée dans le cadre de la promulgation du décret législatif N° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. Elle a pour fonctions principale :

- Le suivi des investissements ;
- L'évaluation des investissements et la présentation des décisions concernant l'octroi ou le refus des avantages ;
- La prise en charge de toutes ou une partie des dépenses relatives à la réalisation des projets ;
- L'octroi des avantages liés à la promotion des investissements ;
- La mise en place des facilités douanières

1.2.4. L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (A.N.D.I)

L'Agence Nationale du développement de l'Investissement est un établissement public dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, créée par le décret exécutif N° 01-282 du 24 Septembre 2001¹(complété en 2006 par le décret exécutif N° 06-356²). Cette agence est placée sous tutelle des services du chef de gouvernement pour assurer la promotion des investissements et d'octroyer des avantages aux investisseurs. En effet, elle a remplacé l'APSI, pour accomplir les missions suivantes:

¹ Décret exécutif N° 01-282 du 24 Septembre 2001 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement, J.O.R.A. N° 55, du 26 Septembre 2001.

² Décret exécutif N° 06-356 du 09 Octobre 2001 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement, J.O.R.A. N° 64, du 11 Octobre 2001.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

- Réduire la durée d'octroi des licences à 30 jours au lieu de 60 jours;
- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements;
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non résidents;
- Fournir les prestations administratives à travers un guichet unique
- L'octroi des avantages liés à l'investissement dans le cadre du système existant ;
- Gérer le Fonds d'Appui à l'Investissement ;
- Assurer le respect des engagements pris par les investisseurs au cours de la période d'exemption.

1.2.5. Les organismes complémentaires pour l'Agence Nationale du Développement de l'investissement

Un groupe d'organismes accompagne l'ANDI dans la réalisation de ses tâches, à savoir¹:

- Le Conseil National de l'Investissement (CNI) : Il est placé sous l'autorité du Premier Ministre, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement des investissements ainsi que l'identification des avantages et des formes d'assistance pour ces derniers ;
- Le Guichet Unique : Il est créé au sein de l'ANDI un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement. Il a pour mission la vérification de la réalisation des facilités de procédures et des formalités pour la création des entreprises et la réalisation des projets d'investissement à travers l'entretien des relations permanentes avec les organismes concernés : la Direction des impôts, la Direction de l'Emploi, Département du Trésor, les municipalités concernées...
- Fonds d'Appui à l'investissement : Il est destiné à financer la prise en charge la contribution de l'Etat dans le coût des avantages octroyés aux entreprises et de la couverture partielle ou intégrale des travaux d'infrastructures de ces dernières.

1.2.6. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (C.N.A.C)

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage est, un organisme à gestion spécifique, et une institution placée sous l'autorité des pouvoirs publics dont le suivi opérationnel des activités est assuré par le Ministère de l'Emploi et de la Solidarité Nationale. Cette caisse a été créée

¹ www.andi.dz

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

par le décret exécutif N° 94-188 du 06 Juillet 1994¹, dans le but de participer au développement de la création d'activités au profit des chômeurs en relations avec les institutions financières et le fond National de Promotion de l'emploi², à travers :

- la prise en charge, en relation avec les services publics de l'emploi des études technoéconomiques, des projets de création d'activité nouvelle aux profits des chômeurs dont elle a la charge.

- Le financement partiel des études relatives aux forms atypique de travail et de rémunération et à l'identification des créneaux gisement d'emploi

- L'aide des entreprises en difficultés dans leurs action, de préservation de l'emploi selon les forms et modalités arrêtées par convention.

1.2.7. L'Agence de Développement Social (A.D.S)

L'Agence de Développement Social est un établissement public doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Elle a été créée en 1994, dans le but de fournir des microcrédits au profit des populations ne disposant pas de moyens suffisants pour créer leur propre emploi, ainsi d'atténuer toutes les formes de pauvreté et de privation³. Ce programme vise la promotion de l'auto emploi en des catégories de chômeurs non éligibles au dispositif A.N.S.E.J. En effet, les principales fonctions de cette Agence sont notamment:

- La promotion et le financement des activités des agents économiques et sociaux, qui garantissent l'utilisation intense de la main-d'œuvre ;

- Le développement des micros et petites entreprises activant dans l'artisanat, les petits travaux ménagers et les industries traditionnelles, grâce au microcrédit, afin de réduire la pauvreté et améliorer le niveau de vie.

1.2.8.L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)

L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit est créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004⁴, elle vise toute personne âgée de plus de 18 ans, « souhaitant développer une activité par l'achat de matières premières ou par l'acquisition de

¹ Décret exécutif N° 94-188 du 06 Juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, J.O.R.A. N° 44 du 07 Juillet 1994.

² Article 5 du Décret exécutif N° 94-188 du 06 Juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, J.O.R.A. N° 44 du 07 Juillet 1994.

³ www.ads.dz

⁴ Le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004.

petits équipements et de matières premières pour démarrage ».est les services offerts par ANGEM.

1.2.8.1. Les services financiers

Le dispositif permet deux (02) formules de financement, dont une avec le concours d'une des cinq (05) banques publiques partenaires¹.

- 1^{ère} Formule : Prêts pour Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur)

Il s'agit de microcrédits non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM au titre de l'achat de matières premières. Ils ne dépassent pas les 100.000 DA. Ils sont destinés à financer ceux ou celles disposant d'un petit équipement et outillage mais qui sont dépourvus de moyens financiers pour l'achat de matières premières pour entreprendre et/ou relancer une activité. Ce montant est élevé à 250000 DA au niveau de dix wilayas du Sud. La durée de remboursement ne peut dépasser 36 mois.

- 2^{ème} Formule : Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur)

Concerne des crédits octroyés par la banque et l'ANGEM au titre de création d'activité par l'acquisition de petits matériels, matières premières de démarrage et au paiement des frais nécessaires au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1.000.000 Le financement se présente comme suit :

- un prêt bancaire de 70%, bonifié à 100% ;
- un prêt ANGEM non rémunéré de 29% ;
- un apport personnel de 1%.

Les délais de remboursement peuvent aller jusqu'à 8 années avec un différé de trois (3) années pour le remboursement du crédit bancaire.

Il est à préciser que le taux d'intérêt bancaire est bonifié à hauteur de 100% du taux fixé par les banques et les établissements financiers

1.2.8.2. Les services non financiers

Les services non financiers sont²:

- Accompagnement, conseil:**

¹<https://www.angem.dz>

² www.angem.dz

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

L'ANGEM assure un accueil et un accompagnement gracieux et personnalisés des populations, compte tenu de leurs spécificités, tout en assistant les promoteurs dans toutes les démarches relatives à la création d'activité: identification de l'idée, aide au murissement des projets et appui au démarrage des activités.

- Suivi:

Un suivi de proximité régulier, visant la pérennisation et la rentabilité sociale et économique des activités créées.

- Formations:

Ce sont des formations dispensées au profit des bénéficiaires. Ces formations sont adaptées aux niveaux d'instruction des promoteurs et à la taille des activités créées.

-Tests de validation des acquis professionnels:

Une grande partie des populations ciblées sont dépourvues de diplômes pour prétendre à des crédits bancaires bien qu'elles jouissent d'un savoir-faire. L'ANGEM les accompagne auprès d'institutions et organismes habilités pour valider et attester ces savoir-faire.

-Organisation de salon d'exposition/vente

L'organisation de salons d'exposition et de vente des produits issus des activités développées dans le cadre du Micro Crédit notamment au profit des femmes travaillant à domicile.

- La mise en ligne d'un site web dédié aux annonces gratuites des promoteurs

Ce site a pour finalité l'aide à la commercialisation. Il permettra aux promoteurs bénéficiaires de faire la promotion de leurs produits et services réalisés, et ce, tout en suscitant des échanges dans le domaine du savoir-faire entre eux.

1.3. Les organismes de soutien à l'Exportation

Ayant compris le rôle que peuvent jouer les petites et moyennes entreprises dans l'absorption du chômage et la création des richesses, l'état algérien a engagé des politiques en faveur des ces entreprises en créant des institutions de soutien à la création et au développement des PME.

1.3.1. Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance 96/06du 10/01/1996 qui dispose que l'assurance

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour: son propre compte et sous le contrôle de l'état, les risques commerciaux, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles¹.

La CAGEX est une société par actions dotée d'un capital social de 450.000.000 DA, réparti à parts égales entre les actionnaires (Banques et Assurance).

1.3.1.1. Les missions de la CAGEX² :

- Assurance crédit export (Couverture des risques nés de l'exportation) ;
- Assurance crédit domestique (Crédit inter entreprises, crédit à la consommation) ;
- Assurance "Faires" ;
- Vente d'informations économiques et financières ;
- Recouvrement de créances ;
- Coassurance et réassurance

1.3.1.2. Les activités de la CAGEX

- Une activité pour son propre compte où elle engage ses fonds propres (Risque commercial).
- Une activité pour le compte de l'Etat et sous son contrôle (risque politique, risque de catastrophes naturelles, risque de non transfert) où elle engage les fonds de l'Etat.

1.3.1.3. Les Catégories des risques couverts

- Risque d'interruption de marché;
- Risque de fabrication;
- Risque de crédit ou de non paiement par les acheteurs privés ou publics
- Risque de non rapatriement de matériels et produits exposés.
- Risques commerciaux.
- Risque politique et assimilé.

¹ Article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996 qui dispose que l'assurance crédit à l'exportation

² <https://www.cagex.dz>

1.3.2. La Société Algérienne des Foires et Exportations (S.A.F.E.X)

La S.A.F.E.X¹ est une Société par Action créée le 24 Décembre 1990 à travers la modification de l'ancienne (O.N.A.F.E.X)². En effet, cet a pour missions:

- L'organisation des foires, salons spécialisés et expositions à caractère régional, national et international .
- L'organisation de la participation algérienne à des manifestations commerciales à l'étranger;
- L'accord d'une assistance aux opérateurs économiques en matière de commerce international grâce notamment à des mises en relations d'affaires avec des partenaires étrangers, la vulgarisation des procédures à l'exportation, l'information économique et commerciale, l'organisation de rencontres professionnelles et séminaires ;
- La publication des catalogues commerciaux et publicitaires.

1.3.3. L'Association Nationale des Exportateurs Algériens (A.N.E.X.A.L)

Créée le 10 Juin 2001, dans le cadre de la loi N° 90/31 du 24 décembre 1990³, l'ANEXAL est une association régie, aujourd'hui, par la loi N° 12-06 du 12 Janvier 2012 relative aux associations ainsi que par ses statuts particuliers.

1.3.3.1. Les Objectifs de l'ANEXAL⁴

- Rassembler et fédérer les exportateurs algériens
- Défendre leurs intérêts matériels et moraux
- Participer à la définition d'une stratégie de promotion des exportations
- Assister et sensibiliser les opérateurs économiques
- Promouvoir la recherche du partenariat à travers les réseaux d'informations
- Animer les programmes de formation aux techniques des exportations
- Organiser et participer aux salons spécifiques et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger
- Participer à la mise à niveau de l'outil de production en vue de développer la capacité d'exportation par notamment la recherche de meilleures solutions logistiques

¹ www.safex.dz

² ONAFEX : office national des foires et expositions.

³ loi N° 90/31 du 24 décembre 1990, l'ANEXAL est une association régie.

⁴ <https://www.anexal.dz> › présentation Présentation.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

- Promouvoir l'échange d'expérience entre les adhérents

1.2.3.2. Les activités de l'ANEXAL

- Collecte d'informations économiques auprès des Chambres de Commerce, d'ALGEX (ex Promex), du CNIS, de l'ONS, des Banques, des représentations commerciales des Ambassades, ...etc
- Diffusion d'informations utiles (opportunités d'affaires, lois, décrets, circulaires d'applications, accords bilatéraux, etc....) à l'ensemble des adhérents et opérateurs économiques
- Orientation et encadrement des adhérents
- Conseil et assistance aux exportateurs
- Soutien aux adhérents pour le règlement de dossiers contentieux
- Participation aux rencontres, journées d'études, réunions de coordination et de travail organisées par les institutions et organismes publics, les auxiliaires à l'exportation ainsi que les organismes internationaux
- Elaboration et proposition de plates-formes de solutions
- L'adaptation de la législation des changes et sa mise en conformité avec l'économie de marché
- La promotion de la refonte du code des douanes dans le sens de son adaptation aux normes internationales liées à l'exportation..... etc.

1.3.4. L'office algérien de Promotion du Commerce Extérieur (P.R.O.M.E.X)

Afin de favoriser les échanges extérieurs du pays et de contribuer à l'essor des exportations hors hydrocarbures, l'office algérien de Promotion du Commerce Extérieur a été créé par les dispositions du décret exécutif du N° 96-234 du 01 Octobre 1996¹. Il a pour missions principales ²:

- De constituer et de gérer des bases de données législatives et réglementaires relatives au commerce extérieur de l'Algérie et des pays partenaires ;
- Collecter, traiter et diffuser l'information sur les normes en vigueur dans les opérateurs de commerce international ;

¹ Le journal Officiel N° 58, du 06 Octobre 1996 relatif à la création de PROMEX.

² www.promex.dz

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

- Analyser les situations structurelles des marchés mondiaux, relatifs aux biens et services exportables et élaborer les études de marchés sectorielles et globales ;
- Mettre en relations d'affaires les opérateurs économiques nationaux avec des entreprises étrangères, à l'occasion des foires et manifestations économiques nationales et internationales;
- Participer au développement de la stratégie nationale de promotion des exportations et de sa mise à œuvre.
- Mettre à la disposition des opérateurs économiques un guide de l'exportateur, un annuaire des produits à l'exportation, un fichier des exportateurs, des banques de données sur les différents aspects du commerce extérieur.

1.3.5. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (C.A.C.I)

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, établissement public à caractère commercial et industriel, créé par le décret exécutif N° 96-94 du 03 Mars 1996¹. En effet, elle est constituée des chambres de commerce et d'industrie, réparties à travers le territoire nationale. Elle pour missions² de mettre à la disposition de ses adhérents³ :

- Une banque de données concernant l'ensemble des entreprises algériennes (les coordonnées, l'activité, les produits fabriqués, etc.)
- La certification de documents commerciaux (factures, attestations, etc.) ;
- Le visa des certificats d'origine de marchandises destinées à l'exportation ;
- La délivrance des carnets ATA qui disposent les entreprises de verser des cautionnements exigibles par les douanes de nombreux pays lors de l'animation temporaire de matériel professionnel ou de marchandises destinées à l'exposition dans les manifestations commerciales ;
- La recherche de partenaires étrangers à travers le B.R.E (Bureau de Rapprochement des Entreprises) initié par l'Union Européenne ;
- La formation et le perfectionnement du personnel des entreprises dans diverses filières de formation touchant à leurs activités (marketing, douane, comptabilité, etc.) ;
- La mise à disposition d'un important fond documentaire (revues étrangères, ouvrages, statistiques, bulletins, etc.) ;

¹ Le journal Officiel N° 16, du 06 Mars 1996, relatif a la creation de la CACI.

² *Revue, licale de la CACI, «la promotion des produits et services des entreprises Algerienne», N° 136, Alger, Juillet 2002*

³ www.caci.dz

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

- L'assistance et le conseil dans les domaines (fiscaux, douaniers et réglementaires, etc.) ;
- L'organisation d'expositions, de missions commerciales à l'étranger, de rencontres entre hommes d'affaires algériens et étrangers.

Section 2: Les obstacles à l'exportation chez les PME Algériennes

En dépit de cet arsenal de mesures et de dispositifs à l'export, les entreprises exportatrices algériennes font face à plusieurs difficultés. Les facteurs de blocage peuvent être identifiés aussi bien en amont du processus de la démarche d'exportation qu'en aval de celui-ci,

En amont ce sont les contraintes liées au manque et aux difficultés d'accès aux ressources et compétences requises à l'export, retard dans la mise en conformité des produits et des processus.

Quant aux obstacles rencontrés en aval du processus, ils sont principalement le résultat du cadre institutionnel inadapté, inerte et l'incapacité des politiques publiques à impulser des comportements entrepreneurs plus ouverts aux stratégies internationales.

D'une manière générale, nous pouvons présenter les barrières les plus fréquentes comme suit :

- Les obstacles d'ordre administratif, judiciaire et législative;
- Les obstacles à la préférence logistique des PME;
- Les obstacles d'accès aux financements.

2.1. Les obstacles d'ordre administratif, judiciaire et législatif

Les obstacles, pour l'entrepreneur ou la PME elle-même, liés aux lois sont de deux types :

D'une part un manque d'harmonisation des législations en matière de commerce international entre les pays et d'autre part une connaissance insuffisante des PME en matière juridique.

Ainsi, une multitude de lois et leurs méconnaissances des PME constituent des barrières importantes à l'internationalisation.

Les réglementations fiscales et commerciales représentent toujours des obstacles significatifs importants au développement des entreprises. Les PME ont toujours plus de difficultés à surmonter les coûts supplémentaires que les grandes entreprises. En effet, les coûts liés à la législation sont toujours proportionnellement supérieurs pour les PME.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

Elles souffrent donc plus de ces obstacles engendrés par la législation. Mais les entreprises ne sont pas toutes égales face aux réglementations. Tous les secteurs ne subissent pas la même pression réglementaire.

2.1.1. Le droit des sociétés

Les normes législatives qui régissent le droit des sociétés et les règles qui organisent les rapports de travail au sein de l'entreprise ne reconnaissent aucune particularité à la PME.

Le droit des sociétés peut être considéré comme l'ensemble des règles juridiques qui régissent la vie des sociétés : création des sociétés, leur organisation et leur fonctionnement. Les restructurations dont elles peuvent être l'objet et les regroupements pouvant intervenir entre elles (par voie d'acquisition, fusion, scission, etc.), enfin leur dissolution et leur liquidation

« Les dispositions du droit fiscal jouent un rôle déterminant en pratique pour le spécialiste du droit des sociétés, qui doit également tenir compte de nombreuses règles de droit comptable, de droit pénal, de droit du travail, de droit financier »¹.

Plus généralement, le droit des sociétés s'intègre dans un ensemble pluridisciplinaire que l'on appelle « le droit de l'entreprise », certains auteurs préféreront parler de « droit des affaires », ou encore de « droit économique ».

La notion de société est économiquement hétérogène, mais également sur le plan juridique. En effet, il existe de nombreuses catégories juridiques de sociétés.

2.1.2. La politique fiscale

Les obligations en terme de production d'informations financières sont globalement lourdes pour les PME, le processus complexe des déclarations fiscales impose aux entrepreneurs de recourir aux services des fiduciaires et de cabinets de conseils.

Pour les PME, le coût de ces conseillers est très élevé et affecte considérablement leurs capacités financières. Ceci incite bon nombre d'entre elles à l'évasion fiscale, engendrant d'importantes pertes dans les recettes publiques⁵⁶.

Nous allons essayer de passer en revue quelques généralités sur la politique fiscale afin de mieux saisir les contraintes d'ordre fiscale

¹ Ouvrage collectif, Droit de l'entreprise, éd, Lamy sa, Paris, 2000, P. 151.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

La politique fiscale est « l'ensemble des décisions prises pour instituer, organiser et appliquer les prélèvements fiscaux conformément aux objectifs des pouvoirs publics¹ ». Elle participe à la politique économique de chaque pays, en contribuant au financement des dépenses publiques et à la redistribution des revenus².

- **Fondements économiques** : le fait fiscal, qui s'analyse en un transfert de richesse, est avant tout un fait économique : le niveau de développement économique d'un pays conditionne à la fois le rendement et la structure de son système fiscal.

- **Fondements sociologiques** : en tant qu'acte de puissance publique, l'impôt constitue aussi un élément essentiel du pouvoir politique. Ainsi, il doit faire l'objet d'un consentement politique et idéologique.

La politique fiscale doit d'abord viser à assurer un maximum d'efficacité au système économique afin de ne pas compromettre le rendement fiscal (il existe des rapports entre l'impôt et les éléments-clés de la croissance, que sont l'emploi, l'investissement, et l'épargne). Mais elle doit aussi veiller à ne pas remettre en cause le consensus fiscal en sauvegardant une certaine justice fiscale (idéal qui se manifeste dans la réalité par le souci d'une équitable répartition de l'impôt entre les citoyens).

Les différentes catégories de prélèvements obligatoires

Les prélèvements obligatoires prennent des formes variées selon les administrations qui les perçoivent (administrations centrales, locales ou de sécurité sociale), selon l'assiette fiscale³.

La politique fiscale consiste à fixer chaque année, dans le cadre du vote du budget, le taux et l'assiette des différents impôts. Leur produit n'est le plus souvent connu qu'a posteriori, en fonction de l'activité économique qui détermine l'évolution des différentes assiettes. On peut citer les catégories d'impôts suivantes :

¹ SALANIE B., Théorie économique de la fiscalité, Ed. Economica, Paris, 2002, P. 275.

² MATHIEU J.L, La politique fiscale, Ed. Economica, Paris, 1999, P.74.

³ L'assiette fiscale est le montant, généralement monétaire, sur lequel est calculé le prélèvement, certaines assiettes sont définies en volume et non en valeur.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

- **Les impôts directs** : ils sont supportés en principe par le contribuable qui les paie. A titre d'exemple, on peut citer : l'impôt sur le revenu, l'impôt sur les sociétés, l'impôt sur la fortune, la plupart des taxes locales.

- **Les impôts indirects** : applicables aux opérations de production et de consommation, ils ne restent pas à la charge des sujets qui s'en acquittent (commerçants, industriels). Ceux-ci agissent pour le compte de l'état en tant que collecteurs de l'impôt, qu'ils répercutent dans le prix au consommateur final, lequel en supporte la charge (exemples d'impôts indirects : la TVA et les droits d'accises)

- **Les cotisations sociales** : prélèvements obligatoires perçus par les organismes d'assurance sociale pour garantir aux assurés un revenu de remplacement en cas d'apparition de certains risques (maladie, accident du travail, invalidité, vieillesse, chômage, etc.)

Les cotisations sociales sont payées par les salariés et par les employeurs.

2.1.3. La politique douanière

La douane joue un rôle essentiel dans les opérations de commerce international. En effet, elle a pour but de contrôler la régularité des échanges extérieurs. Au moment d'opter pour l'exportation de marchandises, il est primordial de se renseigner sur les conditions de douane qui y sont associées¹. A l'heure actuelle, la douane connaît une évolution considérable compte tenu de la libéralisation des échanges et de l'internationalisation croissante de l'activité économique.

La politique douanière mise en place par les nations peut poursuivre différents objectifs. Via leurs taxations douanières, les nations cherchent notamment à équilibrer leurs échanges et à obtenir une balance commerciale positive². Les pays essaient de promouvoir leurs exportations et de freiner plus ou moins fortement leurs importations selon leur degré d'ouverture et leur richesse nationale.

Les importations seront par exemple freinées dans les secteurs sensibles au niveau de l'emploi. La politique douanière de l'Union Européenne, à ce titre, vise à promouvoir les exportations de certaines catégories de produits, ou les échanges avec certaines régions du monde au travers des Accords de Libre Echange.

¹ GREUSILLET S., Réglementation douanière mondiale : les nouveautés pour 2007, Le MOCI N°1785, 11/01/2007, P. 31-32.

² LEGRAND, G.MARTINI,H.Management des opérations de commerce international, Dunod, Paris, 2005, P.69.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

Les droits de douane et taxes d'importation appliqués dans un marché étranger ont une influence directe sur le prix de vente final du produit car ils viennent s'ajouter au coût du produit exporté au point d'entrée sur ce marché. C'est ce que l'on appelle le prix rendu dédouané¹.

A ce prix doivent encore s'ajouter les taxes locales à la consommation ainsi que les marges des distributeurs locaux. En fonction du niveau du "prix rendu dédouané", l'exportateur peut apprécier s'il dispose d'une marge de manœuvre suffisante par rapport au prix de vente moyen du produit sur le marché pour dégager une marge commerciale.

2.2. Les obstacles à la performance logistique des PME

Selon l'enquête « Logistique & PME » CNAM-ANIA-Generix-SCM (2007) les sept freins à la performance logistique des PME sont suivants²:

2.2.1. Manque de compréhension des enjeux stratégiques de la logistique

La stratégie logistique de la majorité des PME n'est pas formalisée, car les chefs des entreprises PME ne conscient pas les enjeux stratégiques de la logistique comme une arme stratégique à la fois offensive et défensive au service de la croissance et de la compétitivité

2.2.2. Organisation logistique fragmentée et manque de compétences logistiques

Dans l'organisation la plus classiquement rencontrée, la fonction logistique n'existe pas en tant que telle. Les composantes de celle-ci sont prises en charges par des fonctions traditionnelles:

- L'approvisionnement est rattaché à la direction des achats ;
- La logistique interne de fabrication est assurée par la direction de production ;
- Le service de distribution est rattaché à la direction commerciale.

¹ BE RR ,C. TREMEAU,H. Introduction au droit douanier, Ed. Dalloz, Paris, 1997, P. 126.

² THIERRY J , Directeur associé Supply Chain Masters, Comment relever le défi logistique des PME de l'agroalimentaire dans un contexte haussier des coûts de transport et du flux tendu?, Toulouse : France, 7 avril 2011, PP.20-21.

2.2.3. Manque de formalisation du processus logistique, manque de mesure des performances logistique

On trouve dans les PME¹:

- un processus logistique incomplet principalement basé sur l'exécution des commandes et des opérations;
- Manque de visibilité de la demande;
- Manque de planification de la production et des approvisionnements tirée par la demande;
- Manque d'indicateurs logistiques formalisés pour mesurer la performance logistique

2.2.4. Système d'information incomplet, non intégré et vieillissant, faible utilisation de l'EDI

Fragmentation du système d'information le plus souvent après la gestion commerciale et intégration partielle de la gestion des stocks et de la traçabilité. Aussi l'absence d'intégration de la gestion de production et des approvisionnements et faible équipement technologique

La majorité des PME n'utilisent pas l'EDI et l'absence d'EDI avec les fournisseurs et les clients.

2.2.5. Manque d'ouverture et de collaboration avec les partenaires

La logistique collaborative peut se définir comme un ensemble d'interactions entre deux ou plusieurs acteurs qui jouent un rôle au sein de la SUPPLY CHAIN dans le but d'atteindre un ou des objectifs communs et d'en partager les bénéfices

Les objectifs, ou gains potentiels recherchés, sont multiples et se retrouvent à plusieurs niveaux dans la chaîne de valeur. La finalité étant, pour les entreprises qui s'inscrivent dans ce type de démarche, d'améliorer leur rentabilité et leur niveau de service.

Les exemples de schémas possibles de collaboration ci-après seront pour la plupart illustrés et expliqués dans les cas proposés dans ce rapport.

- Mutualiser les achats et les approvisionnements;

¹ LAURENT B , Quelles compétences pour les responsables logistiques ? Résultats d'une enquête de terrain, 7^{èmes} Rencontres Internationales de la Recherche en Logistique AVIGNON, 24 – 26 Septembre 2008 P.15.

- Partager les informations et mettre en commun les savoir-faire;
- Mutualiser la logistique de distribution et adapter les moyens de livraison et de stockage

À noter que la logistique est par essence collaborative, puisque nécessitant des relations, des échanges entre les différents acteurs de la chaîne. Il y a cependant différents niveaux d'intensité dans la collaboration, suivant le degré d'engagement des partenaires, leur implication et la nature de la collaboration. Ce degré d'implication, allant de « simples » pratiques collaboratives à un véritable partenariat, entraîne donc plus ou moins de changements culturels et organisationnels

Cette approche collaborative n'existe pas dans les PME, il explique le manque d'ouverture et de collaboration avec les partenaires dans la chaîne logistique.

2.2.6. Méconnaissance des bonnes pratiques et des solutions logistiques

Les PME ne connaissent pas les bonnes pratiques et les solutions logistiques modernes, et aussi le manque d'ouverture sur les meilleurs exemples des PME qui utilisent les outils modernes pour maîtriser leur logistique et améliorer sa performance.

2.3. Les obstacles d'accès aux financements

Une enquête sur le climat d'investissement et la compétitivité des entreprises, a été menée par la Banque Mondiale auprès des entreprises au second semestre 2007 en Algérie. Cette enquête a été étudiée par Moundir LASSASSI et Khaled MENNA dans un article intitulé « La problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en Algérie ? ¹ ».

Il ressort de cette enquête des points importants concernant l'accès des PME algériennes aux financements bancaires. Ces points vont être résumés dans ce qui suit² :

- L'accès au financement est considéré comme le plus important des obstacles rencontrés par les petites et moyennes entreprises du secteur de l'industrie et des services. En effet, plus de 24% des entreprises déclarent que ce facteur est l'obstacle le plus important (27,7% pour les services contre 23,2% pour l'industrie) ; Cette méfiance de la part des banques peut être expliquée par la valeur et la nature des garanties qui lui sont présentées par les PME. En effet,

¹ LASSASSI.M, MENNA.K, « La problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en Algérie ? » dans les journées internationales sur l'entrepreneuriat, Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011, PP.9-11.

² Ibid, PP.8-24.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

« La valeur et la nature des garanties que peut avancer une entreprise est proportionnelle à son assiette financière » ;

- En Algérie, les PME doivent attendre 8.29 mois pour connaître la décision de la banque. Les moyennes entreprises déclarent qu'ils reçoivent une réponse de leur banquier après 5,29 mois, les très petites entreprises après 8,67 mois, alors que pour les petites entreprises le délai augmente pour atteindre 9.8 mois. Et par rapport aux secteurs d'activité, le secteur d'industrie manufacturière semble attendre plus que le secteur des services, soit 8,83 mois pour le secteur d'industrie manufacturière contre 5,33 mois pour le secteur des services. Ces résultats montrent très bien la qualité des services assurée par les banquiers à leurs clients. Attendre plus de 8 mois pour avoir une réponse (négative ou positive) pénalise lourdement les entrepreneurs ;

- Plus de la moitié des entreprises enquêtées soit 53,4% (60 % pour le secteur des services et 50 % pour l'industrie manufacturière) ont répondu ne pas avoir reçu le motif du rejet de leurs dossiers de demande de crédit, ce qui se traduit par une négligence de la part des banques ;

- Les raisons les plus courantes pour justifier le refus d'accorder un crédit sont le manque de garanties présentées, et l'inadéquation entre la situation de l'entreprise et le montant du crédit demandé ;

- Le financement est jugé comme étant un obstacle majeur pour 23.2% des entreprises enquêtées et très sévère pour 27,2%, et juste 8,5% d'entreprises ne le considèrent pas comme un obstacle.

Chapitre 02 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'Etat et les difficultés du terrain.

Conclusion :

Malgré les différents programmes d'aide et de soutien au développement et la promotion du secteur de la PME, le nombre de PME reste faible en comparaison avec les pays voisins comme le Maroc et la Tunisie. Cette faiblesse s'explique par les différentes contraintes qui affectent leur développement et leur croissance. Ce qui rend le processus de mise à niveau plus complexe.

La difficulté de la mise à niveau provient, au plan macroéconomique, de l'environnement des entreprises industrielles privées qui n'est pas propice au renforcement de la compétitivité des entreprises et à leur développement : accès difficile au crédit bancaire, problèmes relatifs au domaine foncier industriel, lourdeur et lenteur des formalités administratives, insuffisance du système d'information et concurrence des « entreprises » de l'économie informelle. Sur le plan microéconomique, les chefs d'entreprise sont peu enclins à se préoccuper de l'avenir et des évolutions attendues des marchés. Ils travaillent le plus souvent seuls, sans ressources humaines de qualité autres que la famille proche, ils relèguent au second plan les aspects d'organisation, de stratégie, de gestion des ressources humaines et de gestion financière.

Après avoir donné un aperçu global sur le secteur de la PME en Algérie, nous analyserons dans le dernier chapitre le comportement des PME face à l'exportation. Leurs importances dans le développement des exportations hors hydrocarbures ainsi que les contraintes affectant le processus de l'exportation.

Chapitre 03: Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Béjaïa

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Après étude des différents données des directions du commerce de la wilaya de Bejaia, la chambre de commerce, direction des mines et de l'industrie et les différents site internet concernant la politique de soutien aux Exportation des PME dans la wilaya de Bejaia et la répartition géographique des PME, , il est temps d'aborder le sujet clef du présent chapitre qui tourne autour des PME la politique de soutiens aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia. Pour ce chapitre est composé de trois chapitres.

La première section qu'est focalisé l'analyse sur les PME exportatrices dans la wilaya de Bejaia (présentation de territoire d'étude, identification des entreprises et Répartition des PME exportatrices selon la propriété, la forme juridique et la répartition sectorielle et Spatiale des PME exportatrices.

Et la deuxième section sur la méthodologie de la recherche et le choix de l'échantillon, qui est dérouler sur l'enquête, objectif et méthodologie, déroulement de l'enquête et Contenu du questionnaire.

Et la troisième section qui est sur l'analyse et interprétation des résultats dérouler sur la présentation de l'échantillon de l'enquête, évaluation de la politique de soutien et résultat, analyse et interprétation.

Section 01 : Les PME exportatrices de la wilaya de Bejaia

Avant d'aborder le comportement des PME de la wilaya de Bejaia à l'exportation, il serait utile de présenter le territoire étudié, les atouts et la répartition des PME.

1.1. Présentation du territoire étudié

D'une superficie totale qui avoisine les 3261 Km², la wilaya de Bejaia se situe au Nord-est de l'Algérie, placée entre les massifs de Djurdjura, des Babors et des Bibans. Son relief est dominé à 75% par des massifs montagneux. Elle compte actuellement 18 52 communes et 19 daïras. Sa population est estimée d'après le recensement général de la population de 2008 à 912 577 habitants [Office National des Statistiques, 2015], où plus de 90% de la population a moins de 65 ans. Le taux d'alphabétisation est de 75,4%. Son port pétrolier et commercial, classé troisième après ceux de la capitale Alger et de la wilaya d'Oran, est l'un des plus importants de la Méditerranée. La wilaya comprend trois zones industrielles : celle de la commune de Bejaia, celle d'El-kseur et celle d'Akbou. A cela

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

s'ajoute près d'une trentaine de zones d'activités dispersées sur l'ensemble du territoire de Bejaia. Elle représente un important pôle industriel, où l'on dénote la concentration de nombreuses industries. Avec un taux d'évolution de la population de Pme en constante augmentation, la wilaya compte en 2012 quelques 19 374 unités, dont 4638 entreprises industrielles [Direction de la PME de la wilaya de Bejaia, 2012]. Elle est classée à la quatrième position du nombre de créations à l'échelle nationale et au premier rang des wilayas de l'est algérien. Le taux de concentration avancé à la fin de l'année 2012 par le Ministère de la petite et moyenne entreprise et d'industrie est de 21,23 PME par personne, ce qui l'a place au premier rang du classement des wilayas de l'est algérien. Erigée en véritable pôle agroalimentaire, la wilaya est particulièrement active dans le secteur de la production des boissons, où un cluster est officiellement créé à la fin de l'année 2014.

1.2. Les atouts de la wilaya de Bejaia

La wilaya de Bejaia dispose aujourd'hui des principales infrastructures et d'équipements de base nécessaires à l'activité économique. Nous donnerons un aperçu sur l'état de l'infrastructure de base de la wilaya puis sur son tissu industriel et la dynamique de son activité économique.

1.2.1. Les infrastructures de base

Sur le territoire de la wilaya de Bejaïa, nous comptons un port, un aéroport et un réseau routier qui contribuent dans une large mesure à déterminer le degré du dynamisme de l'activité économique d'une région.

1.2.1.1. Le réseau routier

La région de Bejaïa dispose d'un réseau routier relativement important et qui se compose de :

- Routes nationales : 444,20 km.
- Chemins de wilaya : 659 km.
- Chemins communaux : 3467,4 km.

Le réseau routier est donc assez dense et dans un état convenable sur les axes principaux du réseau national :

- les RN 12, 24 et 26 relient Bejaia à Tizi-Ouzou.
- les RN 9, 74 et 75 A relient Bejaia à Sétif.
- La RN 26 relie Bejaia à Bouira puis Alger.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Béjaia

- La RN 43 relie Béjaia à Jijel.
- La RN 106 relie Béjaia à Bordj Bou Arreridj.

Tableau N°04: Le réseau des routes nationales dans la wilaya de Béjaia

Désignation	Longueur totale	Lieux d'origine, traversées et lieux de fin	Etat du réseau		
			Bon	Moyen	Mauvais
RN12	69.00	Limite wilaya Tizi Ouzou, Adekar, El Kseur, entrée Bejaia Bir Slam	56.50	11.50	1
RN09	66.40	Pont de la Soummam entrée Bejaia, Tichy, S.E. Tennine, Kherrata, limite wilaya Sétif	45.90	17.30	3.20
RN9 « A »	13.00	Kherrata Merouaha, limite wilaya Sétif (ouled abdenbi)	10	/	3.00
RN24	60.50	Limite wilaya Tizi ousou, Amriou Bejaia	57.50	3.00	/
RN26	62.40	Pont el Kseur, Sidi Aich, Akbou, Tazmalt, limite wilaya Bouira	44.10	18.30	/
RN75	52.00	Intersection (RN 9, RN 75) Iriyahan, Amizour, Barbacha, Kendira, limite wilaya Sétif, Ighzer yefres	11.50	3.5	37.00
RN43	11.50	Carrefour Souk el tenine, Melbou, limite wilaya Jijel sahel	11.50	/	/
RN74	40.00	Limite wilaya Sétif, Béni Maouche, Sedouk, carrefour Takerietz RN 26	28.20	11.80	/
RN34	20.00	Limite wilaya Tizi Ouzou, Lambert Adekar	/	/	20.00
RN26 « A »	16.90	Ville Akbou, col des chenes Chellata	/	/	16.90
RN106	32.50	Limite wilaya avec Bordj Bou Arreridj, carrefour RN 26 Allaguen (alaghen)	7.90	4.10	20.50
Total	444.20		273,10	69,50	101,60

Source : Direction des travaux publics de la wilaya de Béjaia

Tel que l'on peut lire sur le tableau, l'état du réseau des routes nationales est bon sur 2/3 de sa longueur, soit 273,10 km, le dernier tiers se partage entre un état moyen (69,50 km) et un état mauvais (101,60 km). Le réseau des chemins de wilaya est bien moins entretenu :

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Tableau N°05: Le réseau des chemins de wilaya

Désignation	Longueur totale	Etat du Réseau Routier CW		
		Bon état	Moyen état	Mauvais état
CW13	16.60	2.00	6.00	8.60
CW15	40.50	7.00	25.20	8.30
CW21	17.00	2.00	/	15.00
CW14	32.5	5.00	14.50	13.00
CW32	16.00	14.80	1.20	/
CW34	36.50	15.00	10.00	25.00
CW43	36.50	/	4.00	32.50
CW23	27.75	/	21.75	6.00
CW 15 « A »	11.50	/	/	11.50
CW23 « A »	53.95	2.00	4.00	45.95
CW21 « A »	5.00	/	/	5.00
CW 174	16.00	8.50	2.50	5.00
CW159	10.30	/	/	10.30
CW136	12.80	/	10.30	2.50
CW158	26.50	5.50	/	21.00
CW141	13.50	12.50	1.00	/
CW173	20.30	13.00	/	6.80
CW173 « A »	5.40	/	5.00	0.40
CW06	25.00	16.80	1.20	7.00
CW07	31.00	6.70	/	24.30
CW42 « A »	15.00	1.00	5.00	9.00
CW01	26.00	15.00	/	11.00
CW05	11.60	11.60	/	/
CW16	13.30	/	7	6.30
CW17	25.00	9.50	9	6.50
CW35	79.00	9.00	/	70.00
CW22	21.00	2.50	/	18.50
Total	659.00	159.90	127.65	371.45

Source : Direction des travaux publics de la wilaya de Béjaia

Sur une longueur de 659 km, le réseau des chemins de wilaya se trouve dans un état déplorable sur presque sa moitié ; l'autre moitié est, soit dans un bon état (159,90 km), soit dans état moyen (127,65 km).

1.2.1.2. La ligne ferroviaire

S'agissant des infrastructures ferroviaires, la wilaya de Bejaia dispose d'une seule voie ferrée d'une longueur de 90 km qui remonte toute la vallée de la Soummam, pour relier au niveau de Béni Mansour Bejaia au réseau national. Le système compte 9 gares et 4 haltes (Bejaia, Oued Ghir,

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

El kseur, Il Maten, Sidi Aiche, Ighzer Amokrane, Akbou, Tazmalt, Beni Mansour). Il est à noter que la part du transport ferroviaire dans le transport des voyageurs ne cesse de diminuer ces dernières années. Cette diminution est due à la concurrence exercée par le transport routier, depuis l'ouverture de ce secteur au privé, et à d'autres facteurs liés au transport par rail (lenteur surtout pour les longues distances). Notons, toutefois, qu'au cours de l'année 2008, la voie ferrée a été entièrement rénovée et il est prévu un autorail pour relier.

la wilaya de Bejaïa à Alger. Cette infrastructure est en mesure de relancer le transport ferroviaire et d'améliorer l'attractivité de la région.

1.2.1.3. L'infrastructure portuaire

Le port de Bejaia offre de bonnes commodités de par sa proximité aux autres infrastructures de transport (aéroport, voie ferroviaire, infrastructures routières). Il constitue un atout stratégique pour toute la région aussi bien pour le transport de marchandises que celui des voyageurs. Il se compose de trois bassins qui s'étendent sur une superficie de 156 ha, d'un terre-plein d'une superficie de 50 ha, avec une longueur totale des quais de 2 730 m et de 5 jetées d'une longueur de 3 400 m. Les caractéristiques des bassins et leur affectation sont :

- Le bassin de l'avant-port (port pétrolier), d'une superficie de 75 ha et des profondeurs qui varient de 10,5 à 13,5 m, est spécialisé dans le traitement des pétroliers
- Le bassin du vieux port (Commerce/Voyageurs), d'une superficie de 26 ha et des Profondeurs qui varient de 6,1 à 7,4 m, est réservé au traitement de marchandises générales et au transbordement de passagers ;
- Le bassin de l'arrière-port (céréalière), d'une superficie de 55 ha et des profondeurs Variant de 8 à 9,3 m, traite de marchandises générales.

1.2.1.4. L'infrastructure aéroportuaire

La wilaya de Bejaia dispose d'un aéroport, situé à 5 km à l'Est du chef-lieu. Il assure la liaison avec plusieurs villes du pays et les principales villes de France. Sa configuration comprend les infrastructures suivantes :

- Une piste pour aéronef de type Boeing 727 d'une superficie totale de 108 000 m² (d'une longueur de 2400 m, et de 45 m de largeur) ;
- Un parking d'une superficie de 24 576 m² (256 m de longueur sur 96 m de largeur), dont la capacité de réception est de 04 aéronefs (type Boeing727) ;

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

- Deux voies de circulation reliées à la piste de 23 m² de largeur ;
- Une aérogare d'une superficie de 8118 m² et une capacité théorique de 800 passagers par jour.

1.2.2. Les activités économiques

La wilaya de Bejaia connaît une importante dynamique économique dans les différentes branches d'activité. En termes de création de PME elle se situe dans le TOP 5, à l'échelle nationale juste derrière Alger, Oran et Tizi Ouzou. Toutefois nous n'allons pas nous attarder sur la PME ici puisque nous y reviendrons en détail dans la prochaine section.

1.2.2.1. L'agriculture

Disposant d'une surface agricole utile d'environ 130 348 ha dont 5,06 % sont irrigués, la wilaya recèle d'importantes potentialités foncières de haute valeur agricole, particulièrement les terres situées dans la vallée de la Soummam et les plaines côtières. Grâce aux travaux de mise en valeur par concession, la SAU de la wilaya a augmenté de 4 722 ha de 1997 à 2004¹. Les terres utilisées par l'agriculture représentent plus de 50 % de la SAU.

L'activité agricole peut se diviser en deux grands groupes : l'agriculture de plaine et l'agriculture de montagne. La première se développe sur les surfaces longeant la Soummam et qui concerne au premier degré les cultures arboricoles, suivies de terres labourables pour les céréales, l'aliment de bétail et la culture légumière. Ces cultures demandent souvent à être irriguées, ce qui justifie leur développement près des oueds. L'agriculture de montagne concerne essentiellement les activités moins dépendantes de l'irrigation : oliviers et figuiers répartis en petites parcelles ; jardins potagers et élevage (bovin, ovin, caprin, avicole et apicole).

1.2.2.2. Les activités tertiaires

Avec 5000 PME et 66 653 emplois (22,4 % des emplois de la wilaya) en 2007, l'activité économique est dominée et de loin par le tertiaire : transport et communication, commerces, hôtellerie et restauration, services fournis aux entreprises, services fournis aux ménages, établissements financiers, affaires immobilières, services pour collectivités. Le développement du secteur tertiaire a été encouragé par les différents dispositifs de lutte contre le chômage, notamment par l'ANSEJ (créée en 1998) qui a financé un nombre important de

¹ AKERKAR A, Evaluation et impacts du PNDAR dans la wilaya de Bejaia, cas de la circonscription d'Amizour. Mémoire de Magister en Sciences de Gestion, Université de Béjaia, 2006.P.162.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

projets. En 2007, cette agence a financé 198 projets dans le secteur de services dont 14 pour le transport de marchandises.

Il y a lieu par ailleurs de mettre en évidence l'importance du secteur bancaire au sein de la région du moment que la majeure partie des entreprises privées créées jusqu'à nos jours a bénéficié d'un concours bancaire. Hormis les opérateurs économiques aisés, ou les entreprises familiales, toutes les autres entreprises ont pratiquement eu recours à l'une des agences bancaires que compte la wilaya pour un prêt bancaire afin de pouvoir se lancer dans l'activité économique.

1.2.2.3. L'industrie

Le secteur industriel connaît un développement significatif depuis la seconde moitié des années 90 et possède aujourd'hui un tissu industriel important dominé par l'industrie agroalimentaire. Le secteur public qui était dominant jusqu'au milieu des années 90, perd sa prédominance devant un secteur privé très dynamique et qui a pu s'installer et s'imposer très rapidement. L'industrie publique compte, selon les données de la DPAT (2008) plus de 2201 unités en activité notamment dans l'industrie du légère et de transformation. Les unités les plus importantes sont :

Textiles et cuirs

Complexe Jjute, Ecotex (Alcost) et TCB (Icotol) à Bejaia, Cotitex (Alcovel, Sentex) et Emac (Macsoum, Smak) à Akbou et Kherrata, Inditex (Alfaditex) à Fenaïa, Sonitex à Kherrata.

Matériaux de construction

SOMACOB à Bejaia ville et à El Kseur, ECE(SOCERCA) à Amizour,

Bois et liège.

Transbois, BGS et Bejaia liège à Bejaia et à Aokas,

Agroalimentaire

ERAD (Moulins de la Soummam) à Sidi Aich et à Kherrata, ENCG (COGB) à Bejaia.

Nous n'arrivons pas à dégager la logique précise qui a inspiré la localisation de ce type d'industrie et pas une autre, dans la région de Béjaia et il n'existe aucun document pour fonder cette localisation.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

1.2.2.4 . Le tourisme

Dans le domaine du tourisme, la wilaya de Bejaia a d'énormes potentialités :

- Relief extrêmement varié (mer, rivières, lacs, cascades, montagnes, forêts...),
- Histoire millénaire, riche et tumultueuse
- Littoral de 100 km avec plages de sables, plages de galets, criques, anses, falaises, caps,
- estuaire, îles, Forêts parmi les plus belles et les plus grandes du pays
- Faune diversifiée et flore luxuriantes.

Cette dotation exceptionnelle est complétée par un patrimoine historique riche en vestiges et monuments, de nombreuses curiosités ; une population chaleureuse et accueillante et must du must, la ville de Béjaia est la plus belle d'Algérie et la baie de Bougie l'une des plus belles du bassin méditerranéen.

Les infrastructures touristiques de la région sont constituées par 70 hôtels totalisant une capacité de 3 842 lits (sur lesquels 9 structures totalisant 264 lits sont fermées). Le standing des hôtels est variables, 7 hôtels (4 publics et 3 privés) d'une capacité de 1056 lits, sont classés ; le reste, soit 63 hôtels (4 publics et 59 privés) ne sont pas classés mais offrent 2786 lits. Le parc hôtelier se répartit comme suit :

- 20 hôtels balnéaires d'une capacité de 1806 lits (dont deux publics d'une capacité de 603 lits).
- 35 hôtels urbains d'une capacité de 1703 lits (dont 5 publics d'une capacité de 179 lits).
- 10 hôtels thermaux d'une capacité de 289 lits.
- 1 hôtel climatique public d'une capacité de 60 lits.

La wilaya de Béjaia compte 11 zones d'expansions touristiques (ZET), d'une superficie totale de 817 hectares, réparties dans les commune de Bejaia (04), Beni-ksila (02), Toudja, Boukhelifa, Souk el Tenine, Aokas et Melbou (01 chacune). Deux de ces zones ont bénéficié d'un programme d'études d'aménagement et de viabilisation : la ZET d'Agrioun dans la commune de Souk El Tenine et la ZET d'Aokas.

1.3. La répartition des PME dans la wilaya de Béjaia

Répartition des pme Relevons, pour commencer, que la grande majorité (50%) des PME de la wilaya de Bejaia sont des entreprises SARL ; la forme de SPA vient en deuxième place mais de très loin avec seulement moins de 20 % ; la forme EURL semble la moins

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

prise avec seulement 15 %. Ce sont, d'ailleurs, et les autres entreprises telles que ETS et SNS qui respectivement de 10% et 5%, les PME publiques qui portent, généralement, cette forme.

1.3.1. Les PME exportatrices selon la nature de la propriété

Dans ce paragraphe nous nous intéressons à la classification des PME exportatrices de la wilaya selon le critère de la nature de la propriété (entreprise publique ou entreprise privée). Cette distinction va nous permettre de situer les enjeux pour l'avenir.

1.3.1.1. Les PME publiques

Il n'y a que 2 PME qui appartiennent à l'Etat qui exportent dans la wilaya de Béjaia : l'EPE Bejaia Liège et l'EPE Aokas Liège, spécialisées dans la transformation du liège. A l'origine, ces deux unités employaient un plus grand nombre de travailleurs et étaient considérées comme de grandes entreprises mais les dégraissements du PAS les ont ramenées à la taille de PME. La survie de ces deux entreprises s'explique par la nature de leurs activités orientée essentiellement vers l'exportation qui garantit les débouchés au liège que fournissent les forêts de la région. En fait, pour les produits du liège en Algérie, leur marché pratiquement exclusif est constitué par l'exportation, et le marché extérieur était visé pratiquement dès la création de l'entreprise.

1.3.1.2. Les PME privées

Les PME privées sont la composante majeure des PME exportatrices mais aussi de la population. Ainsi, si les PME (privées et publiques) représentent 72 % des exportateurs, les PME privées à elles seules y figurent pour 63 %. Ce sont de petites entreprises de moins de 50 salariés pour la plupart. Certaines n'avaient pas de stratégie de conquête de marchés étrangers à l'origine, elles n'y sont venues qu'après avoir constaté que le marché national de leur créneau est trop étroit exemple : (menuiserie plastique). Certaines de ces entreprises exercent une activité commerciale, collectant des produits agricoles sur le marché local pour les revendre à l'étranger ; elles participent à valoriser des produits locaux.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

1.3.2. Les PME exportatrices selon la forme juridique

Au même titre que les PME de la wilaya dans leur ensemble (et même au niveau national), la majorité des PME exportatrices de la wilaya est constituée de société à responsabilité limitée (Sarl). Rappelons qu'en Algérie, seules les sociétés (y compris les Eurl), ont le droit d'exercer une activité commerciale d'exportation (et/ou d'importation) ; elles doivent disposer, en outre, d'un capital social de 2 millions de dinars au minimum¹.

La Sarl qui représente la moitié des PME exportatrices est définie comme « une société qui a un nombre d'associés ne dépassant pas 20 personnes et qui tient à la fois de la société de capitaux et de la société de personnes² ». Avec la limitation du nombre d'associés, la Sarl convient mieux aux entrepreneurs désirant créer une PME, sans sortir du cercle de la famille. Ainsi, la Sarl est favorable pour la PME familiale dont les propriétaires sont attachés à la perpétuation de la propriété au sein de la famille dans la mesure où les lois régissant son fonctionnement permettent la transmission des droits de propriétés aux membres de la famille par simple procédure légale d'agrément. Son second avantage est que sa création n'exige pas des fonds très importants ; elle est, par conséquent, la forme qui convient à une PME dont les propriétaires ont la possibilité et les moyens de réaliser la création et/ou le développement de l'entreprise par l'autofinancement.

Les formes juridiques de l'EURL et de l'entreprise individuelle sont aussi présentes dans la population de la PME exportatrices, mais à un degré moindre puisqu'il n'y en a que 3. Par ailleurs, et contrairement aux PME privées, les PME publiques portent toutes deux la forme de Spa. Ceci est à situer en fait dans le contexte du processus de privatisation engagé par l'Algérie. En effet, si la société par action est la forme juridique la plus répandue dans le pays, c'est parce la Spa prépare l'entreprise à la privatisation³. La Spa constitue, donc, le cadre transitoire du secteur public vers le secteur privé.

1.3.3. Répartition sectorielle et spatiale des PME exportatrices

Dans ce paragraphe, nous analyserons la distribution des PME exportatrices par secteur d'activité et selon une distribution géographique. L'objectif visé est de révéler le poids des différents secteurs dans l'activité de l'exportation de la wilaya et l'importance des destinations des produits exportés.

¹ Ministère de commerce.

² Ordonnance n o 75-59 du 26/09/1975 portant code de commerce.

³ DEBLA F, le système de gouvernement des entreprises nouvelles privatisées en Algérie (études de quelques cas), Mémoire de Magistère, en Sciences de Gestion, Université d'Oran, 2007, P.103.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

1.3.3.1. La répartition sectorielle

Les PME exportatrices de la wilaya de Bejaia représentent 5 secteurs : agroalimentaire, bois, liège et papier ; chimie, caoutchoucs et plastique ; industrie des matériaux de construction, commerce et ISMME. Contrairement aux grandes entreprises exportatrices qui interviennent dans les IAA (Cevital, Soummam, Ifri, Danone Djurdjura, COGB La Belle), les PME exportatrices semblent privilégier plutôt le secteur du commerce (tableau 5). Pour elles, la matière première est constituée de produits finis ou bruts, selon le cas, achetés sur le marché national, auprès d'autres entreprises ou agriculteurs faisant ensuite l'objet de l'exportation, sans subir de modifications. La gamme de ces produits n'est pas variée puisqu'elle est constituée d'un nombre très limité de produits agricoles collectés auprès des agriculteurs le plus souvent locaux ; il s'agit ainsi des produits végétaux, des légumes, des dattes et des produits de lièges naturels. En fait, ces PME se placent en tant qu'intermédiaires commerciaux entre les acheteurs situés au-delà des frontières nationales et agriculteurs nationaux qui, pris isolément, ne peuvent pas sinon il n'est pas intéressant d'intervenir afin d'exporter leurs produits. Le cas de ces agriculteurs correspond à une activité d'exportation de type « indirect¹ », où les producteurs locaux (les agriculteurs) vendent localement les biens de leur production à des clients étrangers en les vendant à d'autres entreprises domestiques qui en font l'objet de l'exportation.

Il faut souligner en outre que, dans la mesure où les activités du commerce sont de deux types, intérieures et extérieures, le commerce exercé par les PME (exportatrices) est de type extérieur du moment que le chiffre d'affaire réalisé sur l'extérieur atteint, pour certaines PME en 2007, le 100 %².

¹ HARRISON.A, DALKIRAN.E et ELSEY.E, Business international et mondialisation : vers une nouvelle Europe. Traduction par Siméon FONGANG. Ed. Boeck, Bruxelles, 2004, P. 39.

² Selon les résultats de l'enquête.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Tableau N°06: Classification des PME exportatrices par secteur d'activité.

Secteur d'activité PME	PME exportatrice	Part en %
Commerce	Bakour Trading Bougie Négoce Ouasdi International Ets Sadi Kamel Amadghagh Import Export	31,25
L'industrie de bois, liège et papier	Epe Aokas Liege Epe Bejaia Liege Emgb Aloui Wahib	18,75
Chimie, caoutchouc et plastique	General Emballage General Plast All Plast	18,75
I.S.M.M.E	Keffous Djamel AGCM	12,50
Matériaux de construction	Ben Hamouda Abdelnour Ahnoudj Abdelhamid	12,50
l'agroalimentaire	Tchin Lait	06,25
Total	16	100

Source : ALGEX

Si, par secteur d'activité on constate une concentration dans le secteur de commerce, plus que dans d'autres secteurs, ceci ne signifie pas que le secteur des PME exportatrices de la wilaya est dominé par les entreprises de commerce (les PME commerciales). Au-delà du secteur du Commerce, le grand nombre des PME exportatrices de la wilaya sont des entreprises de fabrique, c'est-à-dire que la nature principale de leurs activités est la transformation de la matière première en des produits finis matériellement échangeables sur le marché (Tableau 6). Pour cette catégorie d'entreprises, le type de l'activité de l'exportation qu'elles font est dit « direct »¹ ; ce type concerne en effet les entreprises qui produisent et vendent directement les biens de leur production à des clients étrangers. Ce faisant, elles entreprennent toutes les démarches relatives à l'opération sans recours à des intermédiaires.

De point de vue de la comptabilité nationale², l'analyse de la répartition sectorielle des PME exportatrices de la wilaya fait que ces dernières appartiennent, dans leur majorité, aux secteurs dits « productifs », secteurs pour lesquels est reconnue la fonction de création de la valeur ajoutée. Il y a donc onze (11) PME qui contribuent dans la création de la valeur ajoutée globale de la wilaya et qui sont réparties sur cinq secteurs industriels : industrie du bois, liège et papier, industrie de la chimie, caoutchouc et plastique, ISMME, industrie des matériaux de construction et industrie agroalimentaire. Les secteurs « Bois, Liège, Papier » et « Chimie, Caoutchouc, Plastique » sont les plus représentés avec 3 entreprises chacun ; le secteur des IAA y a une présence timide avec une seule entreprise. Cette position des IAA est

¹ Harrison.A, Ertugrul Dalkiran et Ena Elsey op-cit, P. 39.

² Le système comptable algérien classe les entreprises selon deux types de secteurs : les secteurs improductifs représenté principalement par les activités du commerce et les secteurs productifs pour les autres types d'activités.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

paradoxale dans la mesure où la région de Béjaia tend vers une spécialisation dans l'agroalimentaire.

En revanche, le secteur « chimie, caoutchouc et plastique » mérite une attention particulière ; avec 55 unités (soit environ 0,60% de la population totale de PME de la wilaya) il affiche des résultats encourageants avec 3 PME exportatrices.

1.3.3.2. La répartition spatiale

Sur le plan spatial, la population des PME exportatrices est inégalement répartie sur le territoire de la wilaya et inégalement concentrée. Les entreprises sont fortement concentrées ; elles ne sont présentes que dans 6 communes sur les 52 que compte la wilaya : Béjaia, Akbou, Seddouk, Aokas, Amizour et Tazmalt, échelonnées le long de la Vallée de la Soummam. La Vallée accueille ainsi la plupart des PME exportatrices soit 93,5% du total (15 PME sur 16) et le reste du territoire ne compte que l'entreprise de transformation de liège d'Aokas.

La répartition des PME exportatrices reflète celle de la population des PME dans leur ensemble de la wilaya et celle de la population, tout court.

Les PME exportatrices de la wilaya sont fortement concentrées à Béjaia et dans une moindre mesure à Akbou qui totalise trois quarts des PME (12 PME sur 16) ; la commune de Béjaia fit à elle seule la moitié. Les communes d'Aokas, Amizour, Seddouk et Tazmalt comptent chacune une seule PME, soit, toutes réunies, l'équivalent de la commune d'Akbou et la moitié de celle de Bejaia. La logique veut que la concentration des PME exportatrices dans les communes de Bejaia et d'Akbou trouve son explication dans l'importance des PME dans ces deux régions. Pour Bejaia, il y a, également, le port, le bateau étant le moyen de transport quasi exclusif des échanges internationaux.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Section 02: La méthodologie de l'enquête

Dans cette section, nous présenterons la méthodologie que nous avons adoptée dans notre enquête et nous expliquerons le contenu. Le premier élément est réservé pour évoquer le choix et l'objectif de la recherche, dans le deuxième élément, nous allons présenter la population concernée par notre enquête ; l'échantillon représentant cette population sera traité dans le troisième point ; le mode d'administration de l'enquête et le questionnaire que nous avons conçu pour collecter les renseignements nécessaires à notre objectif seront traités respectivement dans le quatrième et le cinquième point.

2.1. Choix et objectif de recherche et la population de l'enquête

Choix et objectif de recherche ainsi que la population de l'enquête seront traitées dans cette sous-section.

2.1.1. Choix et objectif de recherche

Il nous semble utile d'inscrire notre recherche dans le cadre des études exploratoires. Nous avons opté pour l'enquête, laquelle est abondamment utilisée en sciences humaines et sociales. Par son étymologie, elle est fondamentalement une quête d'informations orales au cours de laquelle s'établit une communication directe entre le chercheur et le répondant et pour lequel un questionnaire écrit est généralement suggéré. Ces méthodes sont très pratiques puisqu'elles permettent d'obtenir des informations qui facilitent l'identification et l'opérationnalisation du problème posé. Le choix d'une méthode dépend donc amplement des conditions et de l'objectif poursuivi durant cette recherche. Pour notre cas, la méthode choisie est représentée par le questionnaire (support papier), lequel est en mesure de nous permettre de couvrir le nombre le plus élevé possible d'entreprises et surtout de permettre aux répondants de le compléter le moment désiré.

N'ayant pas d'autres sources d'informations pour consolider notre travail théorique, nous avons donc opté pour une démarche prospective pour collecter les informations nécessaires à la clarification de certains aspects relatifs à la dimension de l'exportation des PME. Une fois une approche choisie et les objectifs explicités, il reste à expliciter les étapes d'ordre méthodologique par lesquelles nous devons passer. Elles se résument dans la

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

délimitation du champ d'étude, c'est-à-dire la détermination de la population à soumettre à l'étude ainsi que l'échantillon à choisir, le développement du questionnaire ainsi que son administration, et l'analyse des données recueillies.

2.1.2. La population de l'enquête

Il est vrai que l'intitulé de notre travail porte sur les PME exportatrices, mais il faut préciser que l'objectif poursuivi dans cette étude se limite aux exportations des produits hors hydrocarbures, c'est-à-dire, au sens de la comptabilité nationale, le commerce visibles. Ainsi, la population concernée par notre étude est constituée par toutes les PME de la wilaya de Bejaia dont les produits sont exportables. Nous avons donc exclu du champ d'étude, les entreprises des secteurs du BTP et des services tels que le commerce de détail, l'hôtellerie, le transport.... Par conséquent, les PME que nous avons retenues relèvent essentiellement du secteur de l'industrie, en l'occurrence:

- L'industrie Agroalimentaire,
- L'industrie du Bois, Liège et Papier,
- L'industrie des Matériaux de construction,
- L'industrie de Chimie et plastique,
- Industrie du textile et cuir,
- ISMME,
- Industries diverses.

Tableau N°07: Répartition des PME de la wilaya de Béjaia par secteur d'activité

Désignation	TPE (1 à 9)	PE (10 à 49)	ME (50 à 250)	Total	
				Privé	Publique
Agroalimentaire	364	32	17	407	06
Bois, Liège et Papier	444	10	03	451	06
Matériaux de construction	153	13	05	164	07
Chimie et plastique	46	08	01	55	06
Textile et cuir	99	03	01	99	04
ISMME	187	22	06	206	09
Industries diverses	31	01	00	32	00

Source : Réalisé à partir des données de la DPME

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

L'industrie représente 16 % du parc de PME de la wilaya. Ce choix pour l'industrie s'explique par la nature des produits qui y sont issus (produits manufacturés) et qui s'exportent. Au-delà de l'industrie, nous avons également retenu le commerce mais seulement les PME enregistrées pour l'activité d'Import-Export, c'est-à-dire les PME commerciales intervenant sur le commerce extérieur. La prise en compte de ce secteur est motivée par le fait qu'il existe des PME exportatrices relevant du secteur du commerce ; elle est motivée aussi par le fait que les PME commerciales peuvent représenter le secteur de l'Agriculture en commercialisant les produits agricoles sur les marchés internationaux.

Par ailleurs, il faut se rappeler que la distribution sectorielle des PME est très inégale dans la wilaya ; en dehors des secteurs de BTP et des Services très fournis, les autres secteurs sont très faiblement représentés : 5,18 % pour l'industrie du Bois, Liège et Papier, 4,68 % pour l'industrie agroalimentaire, 2,44 % pour ISMME et 1,94 % pour l'industrie des matériaux de construction, 1,17% pour l'industrie du textile et cuirs, 0,62 % pour l'industrie de chimie et plastique et 0,36 % pour autres industries. Nous avons délimité la population des PME en tenant compte principalement du critère de la nature de l'activité où les produits sont échangeables. La population s'élève, alors, à, à peu près, 20 % de la population totale des PME de la wilaya, soit environ 1500 entreprises.

Nous n'avons pas jugé utile de prendre en considération le critère de localisation, quoi que l'une des caractéristiques des PME soit leur inégale répartition dans l'espace. L'industrie se concentre dans les trois zones industrielles et d'activité de Bejaia, Akbou et El Kseur ; par conséquent, les 52 communes n'ont pas la même importance et il y en a qui sont carrément absentes de la liste.

2.2. L'échantillon

Dans la mesure où la population concernée par notre étude est si importante qu'il est difficile, sinon impossible, de la couvrir entièrement par l'enquête, il nous a fallu sélectionner un échantillon, que nous allons présenter.

2.2.1. La taille de l'échantillon

Pour présenter assez fidèlement la réalité d'un sujet donné, la meilleure façon en est de prendre toute la population étudiée comme échantillon, mais plusieurs contraintes nous ont

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

empêchées de procéder ainsi. Ces contraintes renvoient entre autres au manque de temps et surtout de moyens (moyens financiers et de transport). C'est pour ces raisons que nous avons été contraints de limiter notre échantillon en tenant comptes des aspects suivants:

2.2.1.1. La concentration

Le premier aspect tient donc aux lieux abritant un nombre important de PME exportatrices répondant aux critères déjà soulignés. les lieux rentrantes dans cette catégorie sont : Amizour, aéroport, sidi Ali l'bhar, quatre chemins.

2.2.1.2. L'accessibilité

Nous avons pris en considération le critère de la difficulté d'accès ; ce qui a conduit à l'éviction des lieux d'accès difficile au profit des lieux accessibles. De même, au sein des Lieux, nous avons pris en considération les PME exportatrices auxquelles l'accès est facile. Toutefois, lorsqu'une entreprise nous semble plus intéressante, cet aspect n'est plus pris en considération.

2.2.1.3. L'importance des secteurs d'activité

Outre ces deux aspects, nous avons tenu compte du poids des différents secteurs au sein de notre population d'étude. Ainsi, étant donné que le secteur agroalimentaire est le plus dynamique dans la région, son poids dans l'échantillon est plus important.

En définitive, les contraintes précitées ainsi que les aspects pris en compte nous ont conduits à limiter la taille de l'échantillon à 14 PME.

2.2.2. La structure de l'échantillon

Nous avons retenu 6 secteurs d'activité, regroupés dans deux branches : Industrie et Service (commerce). Il s'agit en fait de tous les secteurs qui composent la population faisant l'objet de notre étude, c'est-à-dire tous les secteurs dans lesquels les entreprises produisent (ou commercialisent) des biens se prêtant à l'exportation. Toutefois, nous nous sommes rendu compte de l'importance relative de la taille de l'entreprise dans le processus de l'exportation en nous concentrant beaucoup plus sur les PME exportatrices dont la taille est plus importante. Ceci ne veut pas dire que les PME de petite taille soient exclues du moment que nous avons constaté que même ce type de PME peut exporter.

L'échantillon est constitué des PME exportatrices qui serviront pour comparaison afin de situer les différentes contraintes dont souffrent les PME algériennes dans leurs démarches à

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

l'exportation. Pour des raisons que nous ignorons (qui peuvent être la méfiance, l'indisponibilité ou l'incapacité de répondre), un bon nombre de questionnaires nous ont été retournés, soit mal rempli soit non rempli ; ce qui a modifié l'échantillon de départ en taille (06 entreprises) et en structure.

2.3. Le questionnaire et son mode d'administration

2.3.1. Le questionnaire

Tous les questionnaires ont été distribués par nos soins en mains propres et il faut préciser le contact n'a pas été facile avec la majorité des enquêtés tant toutes les informations revêtent pour les dirigeants un aspect confidentiel et secret. Dans maints cas, nous étions contraints d'assister les responsables pour remplir les questionnaires. Il s'agit précisément d'expliquer aussi bien l'objectif de recherche poursuivi que les questions posées, du moins celles qui leur paraissent vagues. Il s'agit dans ces cas, des questionnaires guidés qui nous ont permis de nous entretenir avec les responsables et de mieux comprendre leurs propos. Quant au contenu des questionnaires, les répondants n'avaient qu'à cocher là ou les réponses correspondant à leurs cas que nous avons proposés.

L'identification de l'entreprise et description: cette partie regroupe neuf questions visant à recueillir des renseignements généraux sur les entreprises enquêtées : dénomination, raison sociale, forme juridique, secteur d'activité, date de sa création et taille (mesurée par le nombre d'employés).

L'activité d'exportation de l'entreprise: Les questions de cette partie, visent à révéler l'importance de l'exportation non seulement dans les PME qui exportent mais aussi dans toutes les PME dont les produits sont exportables. Nous y distinguons deux catégories de

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

questions : celles s'intéressent aux PME qui exportent pour nous renseigner sur certaines caractéristiques de leurs exportations (les produits exportés, le montant exporté et sa part dans le chiffre d'affaires, la quantité exportée, destination des exportations...) et celles qui s'intéressent aux PME qui n'ont pas exporté, pour nous renseigner sur les PME potentiellement exportatrices.

L'attitude vis-à-vis des mesures de soutien de l'État pour la promotion des exportations: Les questions de cette partie, visent à révéler l'avis sur les programmes, les mesures de soutien et les facilitations de l'État pour la promotion des exportations non seulement dans les PME qui exportent mais aussi dans toutes les PME dont les produits sont exportables.

Les difficultés et entraves à l'exportation: les questions de cette partie sur les principales entraves qui freinent le développement de l'activité d'exportation des entreprises, les facteurs contraignant le développement des activités de l'entreprise à l'international et définir les forces et faiblesses des concurrents de l'entreprise.

Les perspectives de développement de l'activité d'exportation

Cette cinquième partie est un espace ouvert aux dirigeants pour qu'ils s'expriment sur un certain nombre de perspectives pour le développement de l'activité d'exportations, les points les plus importants pour réussir à l'exportation et les propositions pour améliorer l'exportation des produits algériens.

2.3.2. Le mode d'administration

Nous avons élaboré un questionnaire comportant 32 questions, regroupées en cinq parties portant sur l'identification de l'entreprise et description de son activité, l'activité d'exportation de l'entreprise, attitude vis-à-vis des mesures de soutien de l'État pour la promotion des exportations, les difficultés et entraves à l'exportation et les perspectives de développement de l'activité d'exportation. Les différentes questions ont été conçues de manière à collecter les informations nécessaires nous permettant de répondre aux questions de notre problématique.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Section 03 : Analyse et interprétation des résultats

Dans cette section nous avons présenté, La population ciblée par l'enquête, les difficultés rencontrées et les résultats obtenus à travers l'enquête effectuée auprès des 06 PME questionnées.

3.1. La population ciblée par l'enquête

La population visée par l'enquête est constituée d'un ensemble de PME opérant dans la wilaya de Bejaïa et activant dans différents secteurs, exerçant une activité d'exportation.

En se basant sur la liste des exportatrices délivrées par la Chambre de Commerce et de l'Industrie de la wilaya de Bejaïa pour l'année 2022, nous avons recensé 14 PME exportatrices, dont 6 seulement ont accepté de répondre à notre questionnaire.

Nous n'avons pas pu élargir notre échantillon à cause des difficultés rencontrés lors de notre enquête.

Vu le nombre restreint des PME ayant répondu à notre questionnaire¹, nous ne pourrions pas transposer les résultats de notre enquête sur toutes les autres PME exportatrices.

L'enquête effectuée auprès des PME a duré une semaine dans le mois de mai 2022. Certaines PME ont pu nous accorder des entretiens durant lesquelles elles ont répondu à nos questions, pour d'autres les questionnaires étaient déposés au niveau de l'administration pour les récupérer par la suite.

Les entretiens nous offraient l'opportunité d'avoir le maximum d'informations.

3.2. Les difficultés rencontrées

Le nombre très limité des PME, voir l'étroitesse de l'échantillon est dû aux difficultés auxquelles nous étions confrontés, ces difficultés se résument ainsi :

- Certaines PME ont refusé de remplir notre questionnaire sous le motif que l'ensemble des questions touchent au secret professionnel.
- D'autres, étaient réticentes voir même méfiantes envers les questions chiffrées comme le chiffre d'affaires sous prétexte que : « Vos questions sont indiscretes et on a aucune garantie que les données fournis ne soit pas utilisées ailleurs ». Malgré notre assurance que ces données fournis serviraient seulement à situer la taille de la PME (très petite , petite ou moyenne entreprise) en insistant également sur la confidentialité des informations recueillies.

¹ Voir en annexe modèle des questionnaires.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

- Certaines entreprises ont fait des changements d'adresse, et ils ne l'ont pas signalé.
- Et d'autre refuse même l'accès à l'intérieur sous prétexte d'absence des chefs d'entreprises.

3.3. Présentation et interprétation des résultats

Les résultats obtenus à travers l'enquête effectuée auprès des 06 PME questionnées seront présentés dans la partie suivante :

3.3.1. Identification de l'entreprise et description de son activité

L'enquête menée a concerné les PME privées exportatrices de la wilaya de Bejaia, activant dans différents secteurs d'activités.

-Identification de l'entreprise enquêtée et la date de création

Le tableau suivant donne une vue d'ensemble des entreprises enquêtées représente une l'identification de l'entreprise enquêtée composant l'échantillon de notre étude.

Tableau N° 08: Identification des entreprises enquêtées

N°	Nom de l'entreprise	Adresse (localisation)	Date création
01	EPE Bejaia liège	Route d'Akfadou BP 395 Bejaia	1933
02	SARL SPC GB	Zone industriel 4 chemins Bejaia	1936
03	SARL FMEF	Route d'aérodrome de la Wilaya de Bejaia	1990
04	COGB la belle Bejaia	BP 406, route des auris Bejaia	1987
05	SARL MERIPLASTE	Rue 'O ' arrière port Bejaia	2000
06	SARL Kernou aluminium	Amizour Bejaia	2015

Source : À partir des données de l'enquêté.

La lecture des données du tableau N°8, montre que les entreprises sont localisées dans des zones industrielles différentes, zone industrielle Bejaia, arrière port de Bejaia, Amizour...). On constate également que toutes ces entreprises œuvrent dans leur secteurs d'activité de puis longtemps; il ya celle qui comptent plus 70 ans d'existence. Ce qui implique qu'elles ont acquis des connaissances et des capacités pertinentes au fil des années.

- Statut et nature juridique des entreprises enquêtées

Le tableau suivant représente nous a renseigne sur le statut et la nature juridique des entreprises enquêtées.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Tableau N° 9: Statut et nature juridique des entreprises enquêtées

N°	Nature juridique	Echantillon réalisé	Pourcentage
01	Privé	05	83.33%
02	Publique	01	16.67%
03	Mixte	00	00%
Total		06	100%
Statut juridique			
N°	Statut juridique	Echantillon réalisé	Pourcentage
01	SNC	00	00%
02	SARL	04	66.67%
03	SPA	02	33.33%
04	EURL	00	00%
05	Entreprise individuelle	00	00%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Le tableau montre que les entreprises enquêtées, sont majoritairement Privé d'un taux 83.33%, sinon le reste est composé d'entreprises public (EPE Bejaia liège), représenté un taux de 16.67%.

Par forme juridique, la plus part des entreprises enquêtées sont des SARL, avec un taux de 66.67%, suivi par la forme SPA à raison de 33.33%.

– effectif des employés

Le tableau suivant représente l'effectif des employés des entreprises enquêtées.

Tableau N°10 : Le nombre d'employés dans les entreprises enquêtées

N°	Taille de l'entreprise	Nombre	Pourcentage
01	1-9 employés	0	0
02	10-49 employés	1	16.67
03	50-250 employés	4	66.66
04	Plus de 250 employés	1	16.67
Total		6	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Le tableau montre que la répartition des entreprises selon nombre d'employer est comme suit :

- 1-9 emplyés reprisent 0%
- 10-49 employés représante 16.67%
- 50-250 employés représante 66.66%
- Plus de 250 employés représente 16.67%

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

-Principale activité de l'entreprise

Le tableau suivant représente principale activité des entreprises enquêtées.

Tableau N°11 : Les principales activités des entreprises

N°	Principale activité	Nombre	Pourcentage
01	Industrie agroalimentaire	02	33.33%
02	Industrie du textile et cuire	00	00%
03	Matériaux de construction	00	00%
04	Bois liège et papier	01	16.67%
05	Chimie et plastique	02	33.33%
06	Commerce	00	00%
07	Autre activité	01	16.67%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Il ressort du tableau deux branches d'activités dominantes : industrie agroalimentaire et Chimie et plastique représenté par deux entreprises par chaque branche, à raison de 33.33%.

-Les principaux produits actuels de l'entreprise

Le tableau suivant représente les principaux produits actuels des entreprises enquêtées.

Tableau N° 12: Les principaux produits actuels des entreprises

N°	Nom de l'entreprise	Principaux produits	Observation
01	EPE Bejaia liège	-les plaques de lièges - Reg ranule noire	
02	SARL SPC GB	-Boisson , Gazouz et jus	
03	SARL FMEF	-fabrication du matériel électrique et frigorifique - aménagement des véhicule fast food mobile	
04	COGB la belle Bejaia	-huile, margarine, glycérine	
05	SARL MERIPLASTE	-fabrication d'article en plastique NDA -impression flexographique d'article	
06	SARL Kernou aluminium	-Lame injectées, lame PVC -aluminium coffre tunnel...	

Source : À partir des données de l'enquête

Le tableau montre que les entreprises produisent les différents produits.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

-Les principaux clients des entreprises enquêtées

Le tableau suivant représente les principaux clients des entreprises enquêtées.

Tableau N° 13 : Les principaux clients des entreprises

N°	Les principaux clients	Petite entreprise	Moyens entreprise	Grande entreprise	Total
01	Clients nationaux	0	0	0	0
02	Clients internationaux	0	0	0	0
03	Clients nationaux et internationaux	01	04	01	06
Total		01	04	01	06

Source : À partir des données de l'enquête

En réponse à cette question, tous les dirigeants déclarent exercer leurs activités sur les marchés nationaux et internationaux.

3.3.2. L'activité d'exportation de l'entreprise

L'objectif de cette partie de cerner l'activité de l'entreprise

-L'engagement de l'entreprise

Le tableau suivant représente les principaux engagements des entreprises enquêtées.

Tableau N°14 : Les principaux engagements des entreprises

N°	Activité exportation	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Oui	06	100%
02	Non	00	00%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Le présent tableau montre que toutes les entreprises sont engagées dans l'activité d'exportation.

-L'ampleur des exportations dans les activités de l'entreprise

Le tableau suivant représente l'ampleur des exportations dans les activités des entreprises enquêtées.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Tableau N°15 : L'ampleur des exportations dans les activités des entreprises

N°	Type d'activité	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Activité courant	03	50%
02	Activité occasionnelles	03	50%
Totale		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

La lecture du tableau montre que les entreprises qui ferons l'activité courante d'exportation représente un pourcentage 50%, et les entreprises qui fait l'activité occasionnelle, présenté aussi le même taux (50%).

-L'idée de l'exportation

Le tableau suivant représente l'idée de l'exportation dans les entreprises enquêtées.

Tableau N°16 : L'idée de l'exportation des entreprises

l'idée d'exporter	Nombre d'entreprise	Pourcentage
Une simple proposition	02	33.33%
Après une décision	02	33.33%
Autre	02	33.33%
Total	06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

La lecture de tableau montre qu'il ya une égalité entre les défèrent idée a l'exportation.

-Les factures qui ont poussé l'entreprise a l'exportation

Le tableau suivant représente les factures qui ont poussé les entreprises enquêtées à l'exportation.

Tableau N°17 : Les factures qui ont poussé les entreprises à l'exportation

N°	Les factures qui ont posse l'entreprise a l'exportation	Nombre d'entreprise
01	Capacité du dirigeant	3
02	Capacité d'innovation	2
03	Capacité d'adaptation	1
04	Capacité de réponse a la clientèle	4
05	Capacité de réaction	1
Total		06

Source : À partir des données de l'enquête

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Le tableau montre que le facteur de capacité de réponse à la clientèle est très important, après suivi par la capacité des dirigeants, capacité d'innovation et les restes facteurs sont même importance.

-Le degré d'expérience a l'internationale

Le tableau suivant représente le degré d'expérience à l'internationale des entreprises enquêtées.

Tableau N°18: Le degré d'expérience à l'international des entreprises enquêtées

N°	Degrés d'expérience	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Moins de 3ans	02	33.33%
02	De 3 a 6 ans	02	33.33%
03	De 6 a 11 ans	00	0%
04	Plus de 11 ans	02	33.33%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête.

Le tableau montre qu'il ya deux entreprises avec un degré d'expérience de moins de 03 ans, et deux d'autres entreprise également avec un degrés d'expérience allant de 3 a 6 ans , et les deux autres entreprises avec un niveau d'expérience plus de 11 années.

-La stratégie d'exportation

Le tableau suivant représente la stratégie d'exportation qu'est mise en place par les entreprises enquêtées.

Tableau N°19 : La stratégie d'exportation mise en place par les entreprises

N°	L'entreprise mit en place la stratégie d'exportation	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Oui	04	66.67
02	Non	02	33.33
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

A ce sujet quatre des PME interrogées déclarent avoir mit au point une stratégie d'exportation. Cette stratégie varie selon les priorités de chaque dirigeants pour les uns, il s'agit en premier lieu de cibler et fidéliser les clients importants et potentiels à l'étranger, pour les autres c'est la qualité et la prospection de nouveaux marchés qui sont à mettre en valeur.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

-Les produits exportés et la destination des produits

Le tableau suivant représente les produits exportés et la destination de ses produits par les entreprises enquêtées.

Tableau N°20 : Les produits exportés par les entreprises et leurs destinations

N°	Nom de l'entreprise	Principaux produits	Le pays destiné
01	EPE Bejaia liège	-les plaques de lièges - Reg ranule noire	-Italie –France- Espagne – Russie
02	SARL SPC GB	-Boisson, Gazouz et jus	-France, -canada, - Tunisie, -Lybie
03	SARL FMEF	-fabrication du matériel électrique et frigorifique - aménagement des véhicules faste Food mobile	Tchèque, suède
04	COGB la belle Bejaia	-huile, margarine, glycérine	Europe Afrique
05	SARL MERIPLASTE	-fabrication d'article en plastique NDA -impression flexographique d'article	France-Italie, Belgique-USA- Sénégal, Camerone, la tunisie
06	SARL Kernou aluminium	-Lame injectées, lame PVC -aluminium coffre tunnel.....	Tunisie –Espagne

Source : À partir des données de l'enquête

La majorité des produits fabriqués localement sont les mêmes qui ont été destinés à l'exportation, vers les pays européens et les autres pays.

-La présence à l'internationale des PME

Le tableau suivant représente la présence à l'internationale des PME, par les entreprises enquêtées.

Tableau N°21: La présence à l'international des PME

N°	La présence à l'internationale	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	1 pays	0	0
02	2 à 4 pays	05	83.33%
03	5 à 9 pays	01	16.67%
04	Plus de 9 pays	0	
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête.

La présence de ces PME au niveau international se manifeste de la manière suivante : cinq PME ont un champ d'activité plus large avec 2 à 4 pays vers lesquels elles exportent leurs produits. Une exporte vers 5 à 9 pays.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

-la manière d'exportation des entreprises

Le tableau suivant représente la manière d'exportation des entreprises, par les entreprises enquêtées.

Le tableau N° 22 : La manière d'exportation des entreprises.

N°	la manière d'exportation des entreprises	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Directe	04	66.67%
02	Indirecte	02	33.33%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Les chefs d'entreprises déclarent dans leur grande majorité avoir recours à la manière d'exportation directe avec un pourcentage de 66.67% , tels que : se déplacer à l'étranger, assister aux foires et expositions internationales, rechercher des clients potentiels par internet.

-Les moyens de prospection chez les PME

Le tableau suivant représente moyens de prospection chez les PME, par les entreprises enquêtées.

Le tableau N° 23 : Les moyens de prospection chez les PME.

N°	La prospection des marchés	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Oui	04	66.67%
02	Non	02	33.33%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Les chefs d'entreprises déclarent dans leur grande majorité avoir recours à la prospection des marchés tels que : se déplacer à l'étranger, assister aux foires et expositions internationales, rechercher des clients potentiels par internet.

-Les gammes de produits que vous exportez sont différentes de celles que vous commercialisez sur le marché national

Le tableau suivant représente les gammes de produits exportez sont différentes de celles que vous commercialisez sur le marché national, par les entreprises enquêtées.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Tableau N° 24 : Les gammes de produits exportez sont différentes de celles que vous commercialisez sur le marché national.

N°	Les produits exportés différente de celles que vous commercialisez sur le marché national	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Oui	00	00%
02	Non	06	100%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Le tableau montre que toutes les entreprises exportent les mêmes produits commercialisés sur le marché national

- le montant exporter (en 2021)

Touts les entreprises enquêtées sans pas divulgué le Montant d'exportation

3.3.3. Attitude vis-à-vis des mesures de soutien de d'Etat pour la promotion des exportations.

L'objectif de cette partie cerné sur les mesures de soutien de l'Etat pour la promotion des exportations.

-Votre entreprise a-t-elle bénéficié d'une aide d'un programme destiné aux PME

Le tableau suivant représente les entreprises qui ont bénéficié d'une aide d'un programme destiné aux PME, par les entreprises enquêtées.

Tableau N°25 : Les entreprises qui ont bénéficié d'une aide d'un programme destiné aux PME, par les entreprises.

N°	Votre entreprise a-t-elle bénéficié d'une aide d'un programme destiné aux PME	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Oui	00	00%
02	Non	06	100%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Selon les déclarations des dirigeants, aucune des PME enquêtées n'a bénéficiée d'une quelconque aide.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

-Que pensez-vous des mesures de soutien pour la promotion des exportations

Le tableau suivant représente les avis sur les mesures de soutien pour la promotion des exportations par les entreprises enquêtées.

Tableau N°26 : Les avis sur les mesures de soutien pour la promotion des exportations par les entreprises

N°	Que pensez-vous des mesures de soutien pour la promotion des exportations	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Oui	00	00%
02	Non	06	100%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

A la question relative à la nouvelle politique de soutien. L'ensemble des PME interrogés ont été unanime à considérer que les mesures de soutien proposées par l'état aux PME pour faciliter leurs développement ne sont ni accessibles ni adaptés a leurs besoins.

-Pensez-vous que les mesures de soutien proposées par l'Etat aux PME pour faciliter leur développement à l'international sont accessibles et adaptées à leur besoins

Le tableau suivant représente les avis sur la accessible et l'adaptation des mesures de soutien pour la promotion des exportations par les entreprises enquêtées.

Tableau N° 27 : Les avis sur l'accessibilité et l'adaptation des mesures de soutien pour la promotion des exportations par les entreprises

N°	Pensez-vous que les mesures de soutien proposées par l'Etat aux PME pour faciliter leur développement à l'international sont accessibles et adaptées à leur besoins	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Oui	00	00%
02	Non	06	100%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

A la question relative aux mesures de soutien proposées par l'Etat aux PME. L'ensemble des PME interrogés ont été unanime à considérer que les mesures de soutien proposées par l'état aux PME pour facilité leurs développement ne sont ni accessibles ni adaptés a leurs besoins.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

-Les grandes entreprises sont plus favorisées ?

Le tableau suivant représente les avis sur la favorisation des grandes entreprises, par PME enquêtées.

Tableau N° 28 : Les avis de PME sur la favorisation des grandes entreprise, par PME.

N°	Est-ce que vous pensez que les grandes entreprises sont plus favorisées	Nombre d'entreprise	Pourcentage
01	Oui	03	50%
02	Non	03	50%
Total		06	100%

Source : À partir des données de l'enquête

Après le lecteur de tableau montre que 50% des entreprises ne considère pas les grandes entreprises son les plus favorisé,

3.3.4. Les difficultés et entraves à l'exportation

L'objectif de cette partie de cerner sur les difficultés et entraves à l'exportation

-Quelles sont les principales entraves qui freinent le développement de l'activité d'exportation de votre entreprise ?

Interrogés sur cette question les dirigeants déclarent que :

- La bureaucratie administrative,
- Les difficultés d'accès au financement,
- La lenteur dans les rapatriements des devises,
- Le coût de transport élevé,
- Les procédures douanières contraignantes,
- Le système d'information insuffisant,
- Accès aux matières premières,
- La concurrence déloyale du marché informel,
- Le manque de coordination entre les différents organismes chargés du soutien des PME et de la promotion des exportations hors hydrocarbures.

Représentent les principales difficultés qu'ils rencontrent sur le terrain.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

-Veuillez classer les facteurs suivants contraignant le développement de votre activité à l'international:

A la lumière des réponses obtenues, il ressort que les principales contraintes que rencontrent les dirigeants des PME dans l'exercice de leurs activités touchent plusieurs aspects : l'accès au financement, la fiscalité élevée, la réglementation administrative ainsi que des contraintes au niveau de la main d'œuvre.

En effet, six des PME interrogées affirment que la réglementation administrative, l'accès au financement et la fiscalité élevée représentent les principaux facteurs les plus contraignant pour elles.

Pour deux autres c'est l'accès au financement qui les bloque. Pour les deux dernières les difficultés se situent au niveau de la main d'œuvre.

- Si vos concurrents sont des très grands groupes multinationaux comment définissez-vous vos forces et vos faiblesses face à cette situation ?

A la lumière des réponses obtenues, il ressort que les principales force et faiblesse se résume dans les points suivantes :

- Amélioration de la qualité de produits
- Respect l'engagement et les délais
- Amélioration de l'emballage de produits

3.3.5. Perspectives de développement de l'activité d'exportation

L'objectif de cette partie cerné sur les perspectives de développement de l'activité d'exportation

-Quelles sont vos perspectives pour le développement de l'activité d'exportations ?

A propos des perspectives d'avenir pour le développement des activités d'exportation, les dirigeants affirment leur volonté d'ancrer davantage leur présence sur le marché européen et par la suite conquérir le marché international.

-A votre avis pour réussir à l'exportation qu'est ce qui est le plus important ?

A la lumière des réponses obtenues, il ressort que les principales conditions de réussir a l'exportation sont :

- La qualité des produits ;
- La disponibilité des produits ;
- Le prix

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

- Le respect des délais ;

Quelles sont vos propositions pour améliorer l'exportation des produits algériens ?

Les mesures proposées par les chefs d'entreprises pour améliorer et développer l'exportation du produit algérien peuvent être classées en trois volets :

Administratif :

- Luter contre la bureaucratie,
- Alléger les procédures douanières pour l'exportation des marchandises : allègement des frais de transit et des frais portuaire,
- Etablir un couloir vert pour les exportations,
- Organiser des rencontres entre administrations et exportateurs afin de solutionner les différents obstacles rencontrés par les exportateurs,

Financement :

- Une collaboration plus efficace des banques dans le financement des activités de la PME,
- Une meilleure assistance des banques dans le rapatriement des devises,
- Proposer de nouvelles formules de financement des exportations et faciliter l'accès au crédit.

Le rôle de l'Etat :

- Rassembler en une seule tutelle d'orientation, plus performante et plus efficace, tous les organismes chargés du soutien de la PME et de la promotion des exportations hors hydrocarbures.
- Soutien efficace de la PME : assister les PME en matière de mise à niveau, de conseil et de communication,
- Allègement de la fiscalité,
- Mettre en exergue le rôle des chambres de commerce dans la mise en relation des PME avec les entreprises étrangères : séminaires et rencontres internationaux,
- Assurer une meilleure image du produit algérien à travers une politique de communication plus efficiente,
- Contribution de l'Etat dans les dépenses relatives aux participations des PME dans les foires : location d'espaces pour l'exposition du produit algérien,
- Participation des dirigeants des PME dans les délégations ministérielles à l'étranger.

Chapitre 03 : Analyse de la politique de soutien aux exportations des PME dans la wilaya de Bejaia

Conclusion

Au terme de ce chapitre nous pensons avoir pu mettre en exergue un certain nombre d'aspects concernant le secteur des PME dans la wilaya de Bejaia, aspects relatifs à la dimension de l'exportation, et répondre par là même aux questions de départ qui sous-tendent la problématique de notre travail.

Nous pouvons conclure ainsi qu'un potentiel exportable, plus ou moins important, existe au sein du secteur des PME de la wilaya ; un potentiel dont l'exploitation et la mise en valeur suggère toutefois un engagement plus efficace de l'Etat dans la démarche de l'incitation des PME à oser l'exportation. Les pouvoirs publics doivent ainsi assurer d'abord un environnement d'affaire plus propice à l'investissement et à l'entrepreneuriat afin de densifier le potentiel exportable, et d'adopter les mesures appropriées en matière d'accompagnement à l'exportation.

Globalement, notre enquête a débouché sur quatre points essentiels concernant le secteur des PME de la wilaya :

- Les PME sont, en moyenne, intéressées par l'exportation ; la taille est un critère certes déterminant mais insuffisant ;
- Les PME exportatrices ont des capacités exportatrices supplémentaires; leurs dirigeants déclarent vouloir et pouvoir augmenter le niveau de leurs exportations ;
- Il existe des PME potentiellement exportatrices et d'autres à fort potentiel exportable;
- Un climat d'affaire non encore tout à fait favorable à l'activité de l'exportation, quoi que des améliorations ont été réalisées.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale:

Avant d'exposer les résultats obtenus dans le cadre de notre recherche nous rappelons la place importante acquise par le secteur de la PME dans la croissance et le développement économique. Il est considéré comme un élément indispensable à l'intégration, principale source de création d'emploi et ce dans tous les pays en général et pour l'Algérie en particulier. C'est dans cette optique, que nous avons orientés notre recherche et plus précisément dans la PME exportatrices. Nous constatons que sur les cinq dernières années, le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté. La densité des entreprises a presque quadruplé. Ces PME représentent 96% des entreprises algériennes, leurs contributions à la formation du revenu national est de plus en plus importante. Hors hydrocarbures, la valeur ajoutée de ce secteur représente plus de 70 % de la richesse nationale. Le nombre de PME enregistré en 2019 était de 1 193 339 entreprises.

Etant donnée le rôle moteur attribué au secteur de la PME exportatrices au sein de l'économie nationale, des efforts indéniables ont été fait en matière de mise en place de mesures publiques pour le soutien et l'aide à la création et au développement des PME exportatrices, ainsi que des programmes de mise à niveau¹ afin d'améliorer leurs compétitivité et promouvoir le produit national. Tel que la promulgation de la loi n°01-18 du 12 décembre2001 pour la promotion de la PME. L'Etat a également crée un ministère chargé de la PME et différents organismes chargés de la promotion des PME.

En se référant au nouveau contexte économique dans lequel se trouve l'Algérie : la signature de l'accord d'association avec l'Union Européen et sa prochaine adhésion à l'OMC, ces PME sont confrontées à un nouveau défi. Celui de se mettre au niveau des performances des entreprises internationales et de conquérir des marchés à l'extérieur. C'est dans ce contexte là, que l'analyse de la politique de soutien des exportations des PME en algerie et les difficulté rencontrées, devient le facteur essentiel de promotion des exportations et c'est le point dominant de notre problématique.

Cependant les résultats obtenus en matière de la valeur des exportations sont très faibles malgré les efforts des pouvoirs publics. Ce qui la rend la préoccupation fondamentale, en

¹ loi n°01-18 du 12 décembre2001, relatif a l'accompagnement des entreprises a la mise a niveau.

Conclusion générale

plaçant cette insuffisance parmi les limites les plus franches de la politique économique nationale pour renouer avec un processus de croissance fort et durable

Si le niveau des PME exportatrices n'est pas ressenti, dans le court terme, comme un enjeu pour la stabilité des comptes macro financiers du pays, il n'en demeure pas moins qu'il constitue un problème de taille quand il est situé dans une perspective de moyen et long terme, pour les deux raisons suivantes :

- D'une part, le secteur des PME exportatrices ne pourra pas soutenir, tout seul et pendant longtemps, le poids du développement de l'économie nationale. A plus long terme, et même si le niveau des PME est régulièrement renouvelé par la densification des efforts et des mesures de soutien, il est impossible d'occulter le fait que les PME exportatrices constituent une ressource non renouvelable et dont les coûts d'exploitation augmentent, ce qui, au fur et à mesure, restreindra d'autant la rente financière importante qu'ils dégagent actuellement.
- D'autre part, la logique même qui préside au processus d'ouverture économique et commerciale que le pays a entrepris au cours des dernières années, en particulier du point de vue de son insertion dans le système commercial multilatéral, suppose qu'il puisse tirer profit des ouvertures négociées qui lui seront consenties sur les marchés des pays partenaires.

Les premiers résultats de notre étude portent sur la faiblesse des résultats d'exportation obtenus par les PME. En effet, nous constatons qu'il existe des PME qui exportent mais leur nombre demeure très faible. Ce que confirme notre enquête, effectuée auprès de 06 PME exportatrices dans la wilaya de Béjaïa. Elles sont, en effet, confrontées à de multiples contraintes qui entravent son développement. Et ce malgré, les efforts déployés par les pouvoirs publics pour la promotion et le développement du secteur de la PME à travers les différents dispositifs mis en place.

Concernant ces difficultés, elles sont dûes à l'environnement économique et administratif dans lequel elles évoluent ainsi que les capacités managériales des entrepreneurs. En effet, les enquêtes menées¹ jusque là sur les PME et l'enquête que nous avons effectuée sur le terrain démontrent que les problèmes de financement, la bureaucratie

¹ Ministère de la PME et de l'Artisanat, enquête, La conjoncture économique dans le secteur de la PME en 2007, rapport final Avril 2008.

Conclusion générale

administrative, la concurrence déloyale du marché informel et les procédures douanière contraignantes sont les principales difficultés auxquelles doit faire face l'entrepreneur lorsqu'il se lance dans une activité d'exportation

La deuxième conclusion concerne la prise en charge des pouvoirs publics au développement du secteur de la PME exportatrices . Ce qui s'est traduit par la mise en place d'un nombre important d'organismes chargées du développement des PME (CNC PME, AND-PME, FGAR, BSTP, CGCI/PME) et de structures qui ont pour principale mission la promotion du développement des exportations (ALGEX, CAGEX,CACI,SAFEX, FSPE ,CNCPE).

Toutefois, la multiplicité et la diversité de ces structures et organismes fonctionnant chacune de son côté, en vase clos, ne facilite pas non plus la mise en place du dispositif d'appui à la promotion de la PME. Selon les dirigeants enquêtés, le rassemblement de ces organismes en une seule tutelle d'orientation plus efficace et plus performante serait la meilleure solution.

Avec l'évolutions du contexte économique mondial, les entrepreneurs affirment que l'Etat doit disposer d'un environnement juridique et institutionnel et d'un dispositif d'appui aux exportations harmonieux et efficaces ainsi que des mesures permettant l'amélioration de la compétitivité des PME. Les mettant, ainsi, en adéquation avec ce nouvel environnement. Ce qui appellera, par conséquent, un certain nombre de mesures efficaces à tous les niveaux de la chaîne des exportations. Ces mesures toucheront aux procédures et règlements, aux aides et subventions et aux pratiques bancaires, fiscales et douanières. Elles devraient aider la PME à développer ses exportations

L'intégration de notre économie dans le marché mondial ne peut être effective et rentable que si l'environnement économique national présente les conditions de flexibilité, de concurrence et de stabilité.

Dans cette optique, il apparaît que la collaboration et le partenariat entre PME sont la principale alternative. La gestion des ressources humaines et la formation, l'innovation sont d'importants paramètres pour favoriser l'insertion des PME dans l'économie mondiale. Enfin, un autre élément très important : celui de la création et l'amélioration d'un système efficace

Conclusion générale

de collecte, d'analyse, et de diffusion des informations économiques. Ce dernier est vital pour l'émergence et le développement de la PME.

Dans le cadre de l'adhésion de l'Algérie à la zone de libre échange de l'Union Européenne et à sa prochaine accession à l'Organisation Mondiale du Commerce, les PME se trouvent face à un double défi celui de la création d'un tissu de PME performant, comme base de développement économique, et celui d'être compétitives au niveau du marché international. L'Etat pourra-t-il reconsidérer sa politique d'aide et de soutien aux PME étant donné les défaillances constatés afin de permettre aux entreprises de réussir à s'imposer au niveau national et international et de relever les défis auxquels elles doivent faire face ?

Bibliographie

1- Ouvrages

- BERNARD.J, Diversité et spécificités des unités productives ; les clivages par tailles et les typologies d'entreprises, dans le traité d'économie industrielle, de J. Aréna, Ed.Economica, Paris, 1988.
- BERR ,C. TREMEAU,H. Introduction au droit douanier, Ed. Dalloz, Paris, 1997.
- BORDERIE.A, Financer les PME autrement, Ed. Maxima, Paris, 1998.
- HARRISON.A, DALKIRAN.E et ELSEY.E : Business international et mondialisation : vers une nouvelle Europe. Traduction par Siméon FONGANG. Ed. de Boeck, Bruxelles, 2004.
- KMUPS AM et WITERWULGHE R, Le problème des PME en Belgique: Évolution et perspectives régionales : de PME créent - elles des emplois ? , Ed. Economica , Paris, 1984.
- KOUKOU D, BAUDOUR M, ROGE M , Accompagnement managérial et industrie de la PME, Ed. Harmattan, Paris, 2000.
- LEGRAND, G.MARTINI,H.Management des opérations de commerce international, Ed. Dunod, Paris, 2005.
- MARCHESNAY.M et JULIEN.A. La petite entreprise, Ed .Vuibert Gestion, Paris, 1991.
- MARJORIE L, Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation, Ed. l'Harmattan, Paris, 2006.
- MATHIEU J.L, La politique fiscale, Ed. Economica, Paris, 1999.
- ROUSSEAU.M.P, Le management des économies locales : outils et méthodes pour le plein emploi , Ed. Eyrolles,Paris, 1986.
- ROUX.D, Analyse économique et gestion de l'entreprise, Ed. Dunod, Paris, 1986.
- SALANIE B., Théorie économique de la fiscalité, Ed. Economica, Paris, 2002.

2-Article et revues

- Merzouk. F, « PME et compétitivité en Algérie », *Revue économie & management*, N°9, octobre 2009
- QUELENNEC. M, « Les statistiques d'entreprises : réalités observées et méthodes d'observation », *Revue internationale de la PME, Collection INSEE série n° 101 - 1986.*
- SI LEKHAL.K, « les PME en Algérie: Etat des lieux, contraintes et perspectives » , *Revue: la performance des institutions Algérienne*, N ° 4, 2013.

3- Thèses et Mémoires

- AKERKAR A, Evaluation et impacts du PNDAR dans la wilaya de Bejaia, cas de la circonscription d'Amizour, Mémoire de Magister en sciences de gestion, Université de Bejaia, 2006.
- DAOUD S, Développement des PME et leur intégration aux échanges extérieurs, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université d'Oran, 2007.
- DEBLA F, Le système de gouvernement des entreprises nouvelles privatisées en Algérie (études de quelques cas), Mémoire de Magister en Sciences de Gestion, Université d'Oran, 2007.
- DIAFI Z., Evolution du commerce extérieur de l'Algérie, présentation, analyse et perspectif, Mémoire de Magister en sciences économiques, Université d'Oran, 2013.
- KICHOU N, Le management stratégique dans la PME Cas d'une PME publique, Mémoire de Magister en Sciences Commerciales, Université d'Oran, 2012.

4- Rapports

- Conseil National Economique et Social (CNES), Commission de l'évaluation, Rapport sur la conjoncture économique et sociale du deuxième semestre 2004, 26ème session plénière.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat avec Euro développement PME, Programme d'appui aux PME/PMI des résultats et une expérience à transmettre, Rapport final Euro développement, rapport final Euro développement décembre 2007.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat, Politiques d'appui à la compétitivité des entreprises algériennes, direction générale AND-PME, avril 2006.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat, Bulletin d'information économique N°12, Avril 2008.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat, Bulletin d'information économique N°37, Avril 2020.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat, Bulletin d'information économique N°38, Avril 2021.
- ONUDI, Programme intégré pour l'amélioration de la compétitivité et l'appui à la restructuration industrielle en Algérie, août 2006.

5- Papiers de recherche

- AZOUAOU L., BELOUARD N.A., La politique de mise à niveau des PME algériennes : enlisement ou nouveau départ ?, VIème colloque international 21-23 juin 2010 Hammamet (Tunisie).
- GHARBI.S, Les PME/PMI en Algérie : état des lieux, Cahiers du laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, Université du Littoral Côte d'Opale, documents de travail N° 238, Mars 2011.
- LAURENT B, Quelles compétences pour les responsables logistiques ? Résultats d'une enquête de terrain, 7ème Rencontre Internationale de la Recherche en Logistique AVIGNON, 24 – 26 Septembre 2008.
- THIERRY J, Directeur associé Supply Chain Masters, Comment relever le défi logistique des PME de l'agroalimentaire dans un contexte haussier des coûts de transport et du flux tendu?, Toulouse : France, 7 avril 2011.

6- Ordonnances, lois et décrets :

A- Lois :

- Loi n°63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements, J.O.R.A N°53, du 2 août 1963.
- Loi n°82-11 du 21 août 1982 portant l'investissement privé national, J.O.R.A. N°34, du 24 août 1982. - Loi n°88-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements privés nationaux, J.O.R.A. N°28, du 13 juillet 1988. ·
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, J.O.R.A. N°16, du 18 avril 1990.
- Loi n°01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise, J.O.R.A. N°77 du 15 décembre 2001.

b) Ordonnance :

- Ordonnance n°66-284 du 15 septembre 1966 portant code des investissements, J.O.R.A. N°80, du 17 septembre 1966.
- Ordonnance n°95-27 du 31 décembre 1995, portant loi de finance 1996, notamment son article 195 relative à la création du « Fond Spéciale pour la Promotion des Exportations », J.O.R.A N°82 du 31 décembre 1995.
- Ordonnance n°96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance crédit à l'exportation, J.O.R.A N°04, du 17 janvier 1996.

- Ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, J.O.R.A.N°47, du 22 août 2001.
- Ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation marchandises J.O.R.A. N°43, du 20 Juillet 2003.
- Ordonnance n° 96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation, J.O.R.A N°03, du 10 janvier 1996.

c) Décrets :

- Décret exécutif n° 91-37 du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.
- Décret législatif n°93-12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement, J.O.R.A.N°64, du 10 octobre 1993.
- Décret exécutif n° 94-90 du 10 avril 1994 relatif au contrôle de qualité et de conformité des produits destinés à l'exportation.
- Décret exécutif n°94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, J.O.R.A. N°44, du 07 juillet 1994.
- Décret exécutif n°96-94 du 03 mars 1996 portant création de la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), J.O.R.A. N°16, du 03 mars 1996.
- Décret exécutif n°96-205 du 05 juin 1996, fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale N°302 – 084 intitulé « Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations », J.O.R.A N°35 du 09 juin 1996.
- Décret exécutif n°96-296 du 08 septembre 1996 relatif à la création de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, J.O.R.A. N°52, du 11 septembre 1996.
- Décret exécutif n°01-282 du 24 septembre 2001 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement J.O.R.A. N°55, du 26 septembre 2001.

- Décret exécutif n°02-373 du 11 novembre 2002 portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la PME, J.O.R.A. N°74, du 13 novembre 2002.
- Décret exécutif n°03-80 du 25 février 2003 portant organisation et fonctionnement du conseil national consultatif pour la promotion des PME, J.O.R.A. N°13 du 26 février 2003.
- Décret exécutif n°03-188 du 22 avril 2003 portant composition, organisation et fonctionnement du conseil national chargé de la promotion de la sous-traitance J.O.R.A. N°29, du 23 avril 2003.
- Décret exécutif n°03-288 du 06 septembre 2003 portant création et fixant les statuts de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, J.O.R.A. N°54, du 10 septembre 2003.

4- Sites web :

- <http://www.algex.dz>
- <http://www.andi.dz>
- <http://www.ansej.org.dz>
- <http://www.banquemondiale.org>
- <http://www.cacibejaia.com.dz>
- <http://www.cagex.dz/>
- <http://www.cci-dz.com/>
- <http://www.cread-dz.com/index.php>
- <http://www.douane.gov.dz>
- <http://www.douane.gov.dz/cnis/stat/stat.asp>
- <http://www.fgar.dz/FGAR/>
- <http://www.imf.org/external/french/index.htm>
- <http://www.mincommerce.gov.dz/>
- <http://www.mipi.dz>
- <http://www.oecd.org>
- <http://www.ons.dz>
- <http://www.optimexport-dz.org/>
- <http://www.safex-algerie.com/>

Annexes

UNIVERSITÉ A-MIRA BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTIONS

**QUESTIONNAIRE SUR LA CAPACITÉ DES
PME A EXPORTER EN ALGERIE: ENTRE
LES POLITIQUES DE SOUTIEN DE L'ÉTAT
ET LES DIFFICULTÉS DU TERRAIN**

A l'attention du chef d'entreprise

Cette enquête fait partie de l'élaboration d'un mémoire de Master en sciences commerciales, option Finance et Commerce International, de l'université de Bejaia. Nous visons par ce travail à recueillir les informations nécessaires pour appuyer notre travail par un cas pratique qui portera sur les entreprises exportatrices. Nous tenons à vous garantir que tout ce que vous allez mettre à notre disposition comme données, demeure confidentiel, et sera destiné exclusivement à des fins pédagogiques et de recherche scientifique.

Non et Prénom de l'enquêteur :

- **AFFOUNE Sabti**
- **AMEUR Aboubakr**

Encadré par

Dr. BEZTOUH Dj

A-Identification de l'entreprise et description de son activité

1- Non ou raison sociale de l'entreprise :.....

2- Adresse :.....

3- Date de création :.....

4- Nature juridique : - privée - Publique

5- Statut juridique

- SNC

- SARL

- SPA

- EURL

- Entreprise individuelle

6- Effectif des employés

- (01-09)

- (10-49)

- (50-250)

- Plus de 250

7-Quelle est la principale activité de votre entreprise ?

- Industrie agroalimentaire

- Industrie du textile et cuire

- Matériaux de construction

- Bois liège et papier.

- Chimie et plastique.

- Commerce

- Autre activité à préciser.....

8- Quels sont principaux produits actuels de l'entreprise?

1-.....

2-.....

3-.....

4-.....

9-Quels sont vos principaux clients?

- Clients nationaux
- Clients Internationaux
- Clients Nationaux et Internationaux

B- L'activité d'exportation de l'entreprise

10- L'entreprise est-elle engagée actuellement dans l'activité d'exportation ?

- Oui - Non

11- Est-ce que les exportations font partie de :

- L'activité courante de l'entreprise ?
- L'activité occasionnelle de l'entreprise ?

12-Comment est venu l'idée d'exporter?

- Une simple proposition
- Après une décision
- Autres à préciser:.....

13-Quels sont les facteurs qui ont poussé l'entreprise, à l'exportation

- Capacité du dirigeant
- Capacité d'innovation
- Capacité d'adaptation
- Capacité de réponse a la clientèle
- Capacité de réaction

14- Quel est le degré d'expérience à internationale?

- Moins de 3 ans
- De 3 à 6 ans
- De 6 à 11 ans
- Plus de 11 ans

15-Votre entreprise a-t-elle mit en place une stratégie d'exportation

- Oui - Non

16-Quels sont les produits exportés par l'entreprise?

- 1-.....
- 2-.....
- 3-.....
- 4-.....

17-Quelle est la destination des produits exportés ?

.....
.....

18- Votre présence à l'internationale est sur:

- 1 pays
- 2-4 pays
- 5-9 pays
- Plus de 9 pays

19- Votre entreprise exporte-elle de manière:

- Directe
- Indirecte (utiliser les intérimaires pour le faire)

20-Comment vous choisissez vos clients, faites vous des prospections des marchés étrangers?

- Oui
- Non

21- Est ce que les gammes de produits que vous exportez sont différentes de celles que vous commercialisez sur le marché national ?

- Oui
- Non

22- Quel est le montant exporté (en 2021) ?..... DA

Et quelle est sa part dans le chiffre d'affaire ? %

C-Attitude vis-à-vis des mesures de soutien de l'Etat pour la promotion des exportations

23- Votre entreprise a-t-elle bénéficié d'une aide d'un programme destiné aux PME ?

- Oui
- Non
- Si oui, lequel?

24-Que pensez-vous des mesures de soutien pour la promotion des exportations ?

.....
.....
.....
.....

25-Pensez-vous que les mesures de soutien proposées par l'Etat aux PME pour faciliter leur développement à l'international sont accessibles et adaptées à leur besoins?

- Oui
- Non

26- Est-ce que vous pensez que les grandes entreprises sont plus favorisées?

- Oui

- Non

Si oui, justifier votre réponse :.....

D-Les difficultés et entraves à l'exportation

27- Quelles sont les principales entraves qui freinent le développement de l'activité d'exportation de votre entreprise?

.....
.....
.....
.....
.....

28- Veuillez classer les facteurs suivants contraignant le développement de votre activité à l'international:

- Fiscalité élevée.

- Réglementation administrative.

- Au niveau de la main d'œuvre.

- Concurrence déloyale.

- Manque d'information.

- Autres.

- Accès au financement

29- Si vos concurrents sont des très grands groupes multinationaux comment définissez-vous vos forces et vos faiblesses face à cette situation ?

.....
.....
.....
.....
.....

E- Perspectives de développement de l'activité d'exportation

30- Quelles sont vos perspectives pour le développement de l'activité d'exportations ?

.....
.....
.....
.....
.....

31- A votre avis pour réussir a l'exportation qu'est ce qui est le plus important ?

.....
.....
.....
.....
.....

32-Quelles sont vos propositions pour améliorer l'exportation des produits algériens ?

.....
.....
.....
.....
.....

Annexe N 02 : Liste des exportateurs

Liste des exportateurs

N°	Désignation	Tél	Fax	Produits
1	SPA CEVITAL	034.20.20.00	034.22.80.56	SUCRE, SEMEN
2	SADI KEMAL	034.22.71.84	034.21.25.94	GRAIN DE GAROUBE
3	SPA GNERAL EMBALLAGE	034.19.61.97	034.19.61.89	CARTON
4	ETS OUICHOUC HOCINE	0772.96.78.86		DETARTREUSE
5	SARL IBRAHIM ET FILS	034.33.20.20	034.33.26.52	Huil d'olive,eau minéral,jus,soda
6	SARL HUILERIE AIT HELLAL	0560.02.59.36		Huil d'olive
7	SARL EBF	026.78.48.11	026.78.48.10	Alvéoles a œuf gris
8	SARL GENERAL PLAST	034.19.61.85	034.19.61.88	Bouchon PCO
9	SPA AGRANA FRUIT ALGERIA	034.16.61.82/8 3	034.19.61.84	FRUIT SURGELEE
10	M.M GLOBALE TRANDING			Divers produit en agro- alimentaire
11	SARL SIMAF	034.16.09.36		Divers équipement SNACK
12	SARL LAITERIE SOUMMAM	034.35.89.50	034.35.95.92	Yaourt,crème dessert
13	SARL ALMAG	034.19.61.43	034.19.61.17	Margarine tartio
14	SPA BEJAIA LIEGE	034.10.23.39	034.10.24.98	Plaque de liège agglomere
15	SARL FMEF	034.17.82.11	034.17.82.13	Aménagement fourgon
16	SARL HUILIERIES OUZELLAGUEN	034.35.17.58	034.35.18.78	Huile d'olive extra vierge numidia
17	SARL KM SUD IMPORT/EXPORT	0554.28.71.02		DATTES
18	SPA TECHIN-LAIT	034.80.08.50	034.11.45.43	Chocolat au lait
19	EURL OUSADI	034.11.33.33	034.11.31.31	GRAIN DE GAROUBE
20	SARL MERIPLAST	034..16.80.67	034.16.80.44	Bobines de film polyéthylène imprimé
21	SARL SLIMAN	0559.35.91.99		Oignon
22	SARL UNILAIT	034.81.03.14	034.81.03.18	Boisson fruitées
23	SARL KERNOU ALUMINUM	034.82.44.48	034.82.44.52	Tube octogonale
24	SPA ELAFRUIT	034.19.61.82	034.19.61.84	fraise entière
25	SNC GOLDEN DRINK	034.35.40.33	034.40.86.86	boisson no gazeuse
26	EURL PALANIA	0770.31.74.12		carton ondule
27	EURL OXYMED	034.11.71.37	034.11.71.38	graines de tete de lits
28	ETS H.HAMITOCHE			PVC
29	SARL KERDJA	061.49.22.73	034.22.69.72	petit pois

Annexe N 02 : Liste des exportateurs

30	SARL VIANDES	PRIMA	034.19.62.81	034.19.62.83	Agroalimentaire
31	SPA ENERGIE	AMIMER	034.32.31.48	034.32.31.35	Goupe électrogène
32	EURL TASSEBHITH		0770.26.11.31		eau minéral,boisson,biscuit
33	SPA COGB LA BELLE		034.18.71.98	034.18.71.99	Glycérine
34	SARL Best wool		0559.62.86.76		LAINE DE MOUTANS
35	EURL TABELLOUT		0550.63.25.65		HUILE (végétal,essetielles,de macération)

Source : Direction de commerce de la wilaya de bejaia

Liste des PME enquêtées

- 1- SARL MERIPLAST
- 2- SARL KARNOU ALUMINUM
- 3- SPA BEJAIA LIEGE
- 4- SPA CO.GB.LABELLE
- 5- SARL SPC GB
- 6- SARL FMEF

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau N°01: Evolution de la création des PME en Algérie entre 2001-2019.....	26
Tableau N°02: Evolution de la répartition sectorielle des PME privées en Algérie (2009-2019).....	28
Tableau n°03: Evolution du nombre de salariés déclarés dans les PME (2012-2019).....	30
Tableau N°04: Le réseau des routes nationales dans la wilaya de Bejaia.....	63
Tableau N°05: Le réseau des chemins de wilaya.....	64
Tableau N°06 : Classification des PME exportatrices par secteur d'activité.....	72
Tableau N°07: Répartition des PME de la wilaya de Béjaia par sécteur d'activité	75
Tableau N°08: Identification des entreprises enquêtées.....	81
Tableau N°09: Statut et nature juridique des entreprises enquêtées	82
Tableau N°10: Le nombre d'employés dans les entreprises enquêtées.....	82
Tableau N°11: Les principales activités des entreprises.....	83
Tableau N° 12 : Les principaux produits actuels des entreprises.....	83
Tableau N° 13: Les principaux clients des entreprises.....	84
Tableau N°14 : Les principaux engagements des entreprises.....	84
Tableau N°15 : L'ampleur des exportations dans les activités des entreprises.....	85
Tableau N° 16 : L'idée de l'exportation des entreprises.....	85
Tableau N°17 : Les factures qui ont poussé les entreprises à l'exportation	85
Tableau N°18: Le degré d'expérience à l'international des entreprises enquêtées	86
Tableau N°19 : La stratégie d'exportation mise en place par les entreprises.....	86
Tableau N°20: Les produits exportés par les entreprises et leur destination.....	87
Tableau N°21 : La présence à l'international des PME	87
Tableau N° 22 La manière d'exportation des entreprises.....	88
Tableau N° 23: représente moyens de prospection chez les PME.....	88
Tableau N° 24 : Les gammes de produits exportez sont différentes de celles que vous commercialisez sur le marché national.....	89
Tableau N°25 : Les entreprises qui ont bénéficié d'une aide d'un programme destiné aux PME, par les entreprises	89
Tableau N°26 : Les avis sur les mesures de soutien pour la promotion des exportations par les enterprises	90
Tableau N° 27 : Les avis sur l'accessibilité et l'adaptation des mesures de soutien pour la promotion des exportations par les entreprises	90
Tableau N° 28 : Les avis des PME sur la favorisation des grandes entreprises	91

Listes des figures

Liste des figures:

Figure N°01 : Illustration de l'évolution des PME en Algérie.....	27
Figure N°02: Illustration de l'évolution de la répartition sectorielle des PME privées en Algérie (2009-2019)	28
Figure N°03: Evolution de la répartition sectorielle des PME privée en Algérie 2009-2019	29
Figure N°04: Evolution du nombre de salariés (2012-2019)	30

Table des matières

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre01 :Généralités sur les PME et leurs états des lieux en Algérie.....	04
Introduction	04
Section 1:Généralités sur la PME	04
1.1.Définitions et caractéristiques de la PME.....	04
1.1.1.Définition de la PME	04
1.1.1.1. Selon Julien et Marchesnay	05
1.1.1.2 .Selon la Confédération générale des petites et moyennes entreprises	05
1.1.1.3. Selon Les auteurs Churchill et Lewis	05
1.1.1.4. Selon l’auteur Rousseau	05
1.1.1.5. Selon l’auteur Bernard	06
1.1.2..Les caractéristiques des PME.....	09
1.1.2.1. La centralisation de la gestion	09
1.1.2.2. Un système d’information et communication peu organisé	10
1.1.2.3. Un processus de décision peu formalisé	10
1.1.2.4. Un environnement très influent	10
1.1.2.5. Faible spécialisation de travail.....	11
1.1.2.6.S’afficher unique et se différencier.....	11
1.1.2.7. Le marché de la PME.....	11
1.2.les atouts et les faiblesses de la PME.....	11
1.2.1.Les atouts de la PME	11
1.2.1.1. Le contrôle simplifié	12
1.2.1.2. La stratégie intuitive.....	12
1.2.1.3. La flexibilité	12

1.2.1.4. L'implication de ressources humaines	12
1.2.2. les faiblesses de la PME	13
1.2.2.1. Les faiblesses managériales du chef d'entreprise	13
1.2.2.2. Un management erratique de la petite entreprise.....	14
1.2.2.3. Le financement est plus difficile	14
1.3. L'environnement de la PME.....	15
1.3.1. Le macro-environnement	15
1.3.2. Le méso-environnement	16
1.3.2.1. des substituts	16
1.3.2.2. de la filière de production	16
1.3.2.3. de l'environnement local	17
1.3.3. Le micro-environnement	17
1.3.3.1. Le réseau des fournisseurs	17
1.3.3.2. Le réseau commercial.....	18
1.3.3.3. Le réseau bancaire	18
1.3.3.4. Le réseau administratif	18
1.3.3.5. Le réseau social	18
Section 02 : La PME en Algérie	19
2.1. Aperçu historiques des PME en Algérie	19
2.1.1 . Période 1963-1982.....	19
2.1.2 . Période 1982-1988.....	21
2.1.3. Période (1990 à nos jours).....	22
2.2. Etat des lieux de la PME en Algérie	25
2.2.1. Evolution des PME en Algérie.....	25
2.2.2. Évolution de la création des PME en Algérie selon les secteurs d'activités	28
2.3. Rôles des PME dans l'économie algérienne.....	29
2.3.1. La création d'emplois	29
2.3.2. La création de valeur ajoutée.....	31
2.3.3. La distribution des revenus.....	32

Conclusion.....	33
Chapitre 2 : Les PME exportatrices en Algérie entre les politiques de soutien de l'État et les difficultés du terrain	34
Introduction	34
Section 1:Les programmes et organismes d'aide et de soutien aux PME.....	34
1.1. Les Programmes de mise à niveau de la PME algérienne.....	34
1.1.1. Le Programme de la promotion de la compétitivité industrielle	35
1.1.1.1. Cadre institutionnel.....	35
1.1.1.2. Cadre juridique	35
1.1.1.3. Les aides financières du FPCI.....	36
1.1.1.4. Le déblocage des aides.....	36
1.1.2. Le Programme d'Appui au Développement des PME (Euro Développement PME).....	36
1.1.2.1. L'objectif de programme.....	36
1.1.2.2. La constitution de programme.....	37
1.1.3. Programme national de mise à niveau de la PME	37
1.1.3.1. Présentation du programme.....	37
1.1.3.2. les objectifs du programme	38
1.1.4. Le programme algéro-allemand Développement économique durable «GTZ».....	38
1.1.5. Le programme PME II d'appui aux entreprises algériennes (Appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies d'information et de communication)	39
1.1.5.1. Description du programme.....	39
1.1.5.2. Les activités soutenues par le programme	39
1.2. Les organismes d'appui à l'Investissement	40
1.2.1. Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).....	40
1.2.2. Le Fonds de Garantie des crédits aux PME (F.G.A.R).....	41
1.2.3. L'Agence Nationale pour la Promotion de l'Investissement (A.P.S.I)	42
1.2.4. L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (A.N.D.I)	42
1.2.5. Les organismes complémentaires pour l'Agence Nationale du Développement de l'investissement	43

1.2.6. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (C.N.A.C)	43
1.2.7. L'Agence de Développement Social (A.D.S)	44
1.2.8. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).....	44
1.2.8.1. Les services financiers	45
1.2.8.2. Les services non financiers	45
1.3. Les organismes de soutien à l'Exportation	46
1.3.1. Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)	46
1.3.1.1. Les missions de la CAGEX.....	47
1.3.1.2. Les activité de la CAGEX.....	47
1.3.1.3. Les Catégories des risques couverts	47
1.3.2. La Société Algérienne des Foires et Exportations (S.A.F.E.X)	48
1.3.3. L'Association Nationale des Exportateurs Algériens (A.N.E.X.A.L).....	48
1.3.3.1. Les Objectifs de l'ANEXAL	48
1.3.3.2. les activités de l'ANEXAL	49
1.3.4. L'office algérien de Promotion du Commerce Extérieur (P.R.O.M.E.X)	49
1.3.5. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (C.A.C.I)	50
Section 02: Les obstacles à l'exportation chez les PME Algérienne.....	52
2.1. Les obstacles d'ordre administratif, judiciaire et les gestatif	52
2.1.1. Le droit des sociétés.....	53
2.1.2. La politique fiscale	53
2.1.3. La politique douanière	55
2.2. Les obstacles à la préférence logistique des PME.....	56
2.2.1. Manque de compréhension des enjeux stratégiques de la logistique	56
2.2.2. Organisation logistique fragmentée et manque de compétences logistiques	56
2.2.3. Manque de formalisation du processus logistique, manque de mesure des performances logistique	57

2.2.4. système d'informations incomplet, non intégré et vieillissant, faible utilisation de l'EDI	57
2.2.5. Manque d'ouverture et de collaboration avec les partenaires	57
2.2.6. Méconnaissance des bonnes pratiques et des solutions logistiques.....	58
2.3. Les obstacles d'accès aux financements	58
Conclusion	60
Chapitre 03: Analyse de la politique de soutien aux Exportations des PME dans la wilaya de Bejaïa.....	61
Introduction.....	61
Section 01 : Les PME exportatrices de la wilaya de Bejaïa.....	61
1.1. Présentation de territoire étudié.....	61
1.2. Les atouts de la wilaya de Bejaïa	62
1.2.1. Les infrastructures de base	62
1.2.1.1. Le réseau routier	62
1.2.1.2. La ligne ferroviaire	64
1.2.1.3. L'infrastructure portuaire	65
1.2.1.4. L'infrastructure aéroportuaire	65
1.2.2. Les activités économiques	66
1.2.2.1. L'agriculture.....	66
1.2.2.2. Les activités tertiaires	66
1.2.2.3. L'industrie.....	67
1.2.2.4. Le tourisme.....	68
1.3. La répartition des PME	68
1.3.1. Les PME exportatrices selon la nature de la propriété	69
1.3.1.1. Les PME publiques.....	69
1.3.1.2. Les PME privées.....	69
1.3.2. Les PME exportatrices selon la forme juridique	70
2.3.3. Répartition sectorielle et spatiale des PME exportatrices.....	70
2.3.3.1. La répartition sectorielle	71
2.3.3.2. La répartition spatiale	73

Section 02 : La méthodologie de l'enquête.....	74
2.1. Choix et objectif de recherche et la population de l'enquête	74
2.1.1. Choix et objectif de recherche.....	74
2.1.2. La population de l'enquête.....	75
2.2. L'échantillon	76
2.2.1. La taille de l'échantillon	76
2.2.1.1. La concentration	77
2.2.1.2. L'accessibilité.....	77
2.2.1.3. L'importance des secteurs d'activités.....	77
2.2.2. La structure de l'échantillon.....	77
2.3. Le questionnaire et son mode d'administration	78
2.3.1. Le questionnaire	78
2.3.2. Le mode d'administration	78
Section 03: Analyse et interprétation des résultats.....	80
3.1. La population ciblée par l'enquête	80
3.2. Les difficultés rencontrées	80
3.3. Présentation et interprétation des résultats.....	81
3.3.1. Identification de l'entreprise et description de son activité	81
3.3.2. L'activité d'exportation de l'entreprise	82
3.3.3. Attitude vis-à-vis des mesures de soutien de d'état pour la promotion des exportations	89
3.3.4. Les difficultés et entraves à l'exportation.....	91
3.3.5. Perspectives de développement de l'activité d'exportation	92
Conclusion	94
Conclusion générale.....	95
Bibliographie	99
Annexes	104
Liste des tableaux	113
Liste des figures	114

Si la taille réduite des entreprises a été, souvent, considérée comme une contrainte entravant leur développement international, d'autres études observent, par contre, que les PME demeurent les exportateurs les plus nombreux et que c'est également parmi eux que se recrutent les exportateurs les plus performants. En Algérie, les chiffres du commerce extérieur des douanes algériennes indiquent que la contribution des PME aux exportations est dérisoire, elle ne dépasse pas 2 % du volume global des exportations de l'Algérie. Le premier frein pour exporter et se développer à l'international est lié à la difficulté d'atteindre une taille critique. Lever ce frein consiste principalement à renforcer les ressources financières, humaines et les coopérations interentreprises des PME. Les opportunités d'actions pour les pouvoirs publics en Algérie demeurent importantes, il existe un potentiel non négligeable de nouveaux exportateurs parmi les PME non exportatrices déclarant une offre de produits ou services adaptée à l'exportation. Le rôle de l'État n'est pas de se substituer à l'initiative privée, mais de créer un environnement favorable au développement international des PME. Cet article se propose, ainsi, d'analyser les mesures prises par les pouvoirs publics dans le cadre de la promotion et l'accompagnement des PME exportatrices. À cette préoccupation centrale, nous avons voulu y joindre un deuxième objectif, il s'agit d'identifier les handicaps structurels qui pèsent sur le développement international des PME.

إذا كان صغر حجم الشركات يعتبر في كثير من الأحيان عائقا يعيق تنميتها الدولية، لاحظت دراسات أخرى ، من ناحية أخرى ، أن الشركات الصغيرة والمتوسطة لا تزال أكبر عدد من المصدرين وأنها أيضا من بين أفضل المصدرين أداء. في الجزائر، تشير أرقام التجارة الخارجية من الجمارك الجزائرية إلى أن مساهمة الشركات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات لا تتعدى 2٪ من إجمالي حجم الصادرات الجزائرية. ترتبط العقبة الأولى أمام التصدير والتنمية على المستوى الدولي بصعوبة الوصول إلى الحجم الحرج. تتمثل إزالة هذه العقبة بشكل رئيسي في تعزيز الموارد المالية والبشرية والتعاون بين الشركات للشركات الصغيرة والمتوسطة. لا تزال فرص العمل للسلطات العامة في الجزائر كبيرة ، وهناك إمكانات كبيرة للمصدرين الجدد بين الشركات الصغيرة والمتوسطة غير المصدرة للإعلان عن عرض منتجات أو خدمات مناسبة للتصدير. لا يتمثل دور الدولة في استبدال المبادرة الخاصة ، ولكن في خلق بيئة مواتية للتنمية الدولية للشركات الصغيرة والمتوسطة. تقترح هذه المقالة بالتالي تحليل التدابير التي اتخذتها السلطات العامة في سياق تعزيز ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة المصدرة. لهذا الاهتمام المركزي ، أردنا إضافة هدف ثان ، وهو تحديد المعوقات الهيكلية التي تثقل كاهل التنمية الدولية للشركات الصغيرة والمتوسطة.

If the small size of companies is often considered an obstacle to their international development, other studies have noted, on the other hand, that SMEs are still the largest number of exporters and that they are also among the best performing exporters. In Algeria, foreign trade figures from Algerian customs indicate that the contribution of SMEs to exports does not exceed 2% of the total volume of Algerian exports. The first obstacle to export and development at the international level is related to the difficulty of reaching critical scale. Removing this obstacle is mainly the promotion of financial and human resources and inter-business cooperation for SMEs. Employment opportunities for public authorities in Algeria are still large, and there is great potential for new exporters among non-exporting SMEs to advertise the offer of products or services suitable for export. The role of the state is not to replace the private initiative, but to create an environment conducive to the international development of small and medium-sized enterprises. This article therefore proposes to analyse the measures taken by public authorities in the context of promoting and supporting exporting SMEs. For this.