



**Université Abderrahmane MIRA-Bejaia**

**Faculté des Sciences Economiques, des Sciences Commerciales et des  
Sciences de Gestion**

**Département des sciences de Gestion**

***Mémoire de fin de cycle***

En vue d'obtention du Diplôme de Master en Sciences de Gestion

Option : Entrepreneuriat

**THÈME**

**Les obstacles de l'entrepreneuriat après  
le financement (CNAC)**

**Réalisé par :**

**AGUEMATE Billal**

**BELKADI Sofiane**

**Encadré par :**

**M<sup>me</sup>. HADOU.N**

**Année universitaire 2019-2020**

# *Remerciements*

Avant tout, je tiens à remercier Allah le plus puissant pour nous avoir donné de la force et du courage pour surpasser les difficultés liées à cette pandémie, et de la volonté pour réaliser ce modeste travail.

Nous tenons à remercier notre promotrice Mme. HADOU.N pour son aide et ses conseils, malgré toutes les difficultés du confinement qu'on a affronté durant le COVID-19.

# *Dédicaces*

Pour commencer nous tenons tout d'abord à remercier Allah de nous avoir protégé, donner du courage dans cette période très difficile pour nous tous, de nous avoir guidés dans le droit chemin. Avec nos sentiments les plus profonds, nous dédions ce modeste travail :

A nos très chers parents qui nous ont donné de la force, de l'amour, et qui nous ont toujours soutenus dans nos études, et sans eux nous ne serons pas arrivé jusqu'à la, qu'Allah les protège et les garde pour nous.

Et enfin nous présentons nos reconnaissances pour tous ceux qui nous ont encouragés de près ou de loin afin que nous puissions réaliser ce mémoire.

*AGUEMATE Billal*

*BELKADI Sofiane*

## ***LISTE DES ABRIVIATIONS***

---

**ANDI** : Agence Nationale de Développement des Investissement

**ANGEM** : Agence Nationale de Gestion de Microcrédits

**ANSEJ** : Agence nationale de soutien a l'emploi des jeunes

**BA** : Banque d'Algérie

**BADR** : Banque d'agriculture et de développement rural

**BDL** : Banque de développement locale

**BEA** : Banque Extérieure d'Algérie

**BFR** : Besoin Fond de Roulement

**BNA** : Banque National d'Algérie

**BTPH** : Société de Bâtiments, Travaux Public et Hydraulique

**CAF** : Capacité d'autofinancement

**CASNOS** : Caisse national des non salaries.

**CNAC** : Caisse National de Chômage

**CPA** : Crédit populaire algérien

**DAS** : direction de l'action sociale

**EPE** : Entreprises Publiques Economiques

**OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique

**ONS** : l'Office National des Statistiques

**PE** : Petite Entreprise

**PIB** : produit intérieur brut

**PME** : Petite et Moyenne Entreprise

**TPE** : Très Petite Entreprise

**TVA** : Taxe sur la valeur ajoute

**❖ LES TABLEAUX :**

<b>Tableau N°01 :</b> Chiffres clés des PME en Algérie au 30/06/2019.....	24
<b>Tableau N°02 :</b> Population globale des PME à fin S1/2019 .....	47
<b>Tableau N°03 :</b> typologie des PME.....	47
<b>Tableau N°04 :</b> Répartition des PME privées par secteur d'activité.....	48
<b>Tableau N°05 :</b> Répartition des PME publique par secteur d'activité .....	48
<b>Tableau N°06 :</b> Densité des PME par région .....	49
<b>Tableau N°07 :</b> Evolution de la population globale des PME (S1/2018 et S1/2019) .....	49
<b>Tableau N°08 :</b> Nature des PME selon la CNAS .....	50
<b>Tableau N°09 :</b> La répartition des PME par taille, arrêtée au 31/03/2019 .....	51
<b>Tableau N°10 :</b> Evolution des PME et d'emplois durant 2015-2019 selon la CNAS.....	52
<b>Tableau N°11 :</b> Répartition des PME par les secteurs d'activité dominant .....	52
<b>Tableau N°12:</b> Répartition des PME par Communes arrêtée au 31/03/2019.....	53
<b>Tableau N°13:</b> Répartition des PME par Communes arrêtée au 31/03/2019.....	54
<b>Tableau N°14:</b> présente la répartition du nombre de PME et nombre d'emplois par Communes arrêtée au 31/03/2019. ....	55
<b>Tableau N°15:</b> L'évolution des entreprises crée par le CNAC de 2005 à 2018.....	57
<b>Tableau N°16:</b> Répartition sectorielle des entreprises financé par le CNAC pour l'année 2018. ....	57
<b>Tableau N°17:</b> Répartition des projets financés par niveau d'instruction de l'année 2014 à 2018. ....	58
<b>Tableau N°18:</b> Répartition des entreprises financées par la CNAC par commune pour l'année 2018. ....	59

**❖ LES FIGURE :**

<b>Figure N°01:</b> financement externe.....	33
--	----

<b>Introduction générale</b> .....	01
------------------------------------	----

## **CHAPITRE I : Généralités et concept de l'entrepreneuriat**

<b>Section 01:</b> Compréhension du phénomène de l'entrepreneuriat .....	05
<b>Section 02 :</b> Concept de base de la théorie de l'entrepreneur .....	14
<b>Section 03 :</b> Généralités sur les PME en Algérie .....	18

## **CHAPITRE II : Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME**

<b>Section 01 :</b> Besoins de financement des PME.....	28
<b>Section 02 :</b> Sources de financement .....	30
<b>Section 03 :</b> Le choix de financement .....	40
<b>Section 04 :</b> Les obstacles des PME Algériennes .....	42

## **CHAPITRE III : L'état des lieux des PME en Algérie et dans la Wilaya de Bejaia**

<b>Section 01 :</b> Les PME en Algérie.....	46
<b>Section 02 :</b> Etat des lieux des PME de la wilaya de Bejaia.....	50
<b>Section 03 :</b> La présentation de l'organisme CNAC-Bejaia .....	56
<b>Conclusion générale</b> .....	63

## **Bibliographie**

## **Tablede matière**

# **Introduction générale**

L'entrepreneuriat est un domaine de recherche qui a eu un regain d'intérêt, en raison de son rôle de plus en plus important. En tant que phénomène économique et social, l'entrepreneuriat redynamise les entreprises, contribue à les renouveler et participe à la création de l'emploi. En tant que discipline académique, il est l'action de s'engager dans le projet qui implique le risque. Ainsi, l'entrepreneur est décrit comme un preneur de risque, un coordinateur de ressources rares et un innovateur.

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle primordial dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement. Ces entreprises, depuis quelques années, sont devenues des acteurs importants de l'économie et un moteur de croissance économique. Les PME sont de plus en plus au centre des politiques industrielles et des préoccupations des puissances publiques soucieuses d'assurer la croissance économique et d'encourager l'emploi, et ce en libérant et en encourageant les initiatives individuelles d'entreprendre

Le développement financier à travers la diversification des instruments financiers et l'amélioration de l'accès aux services financiers permet de réduire les coûts du financement externe des entreprises, favorisant une dynamique entrepreneuriale croissante. C'est ainsi que le développement financier constitue une condition préalable à la dynamique entrepreneuriale.

De plus, le sous-développement des systèmes financiers est considéré comme un obstacle majeur à la relance des entreprises, en particulier du secteur privé. La littérature classe les contraintes financières au premier rang des obstacles à l'entrepreneuriat.

L'Algérie a amorcé dès l'indépendance des réformes en vue de mettre en place une économie nationale en remplacement de l'économie héritée des colons. Dès la fin des années 80, de principales réformes ont été mises en œuvre et ayant pour but de se tourner vers l'économie de marché tout en attribuant une place importante à l'entreprise privée. La loi sur la monnaie et le crédit de 1990 constitue la réforme économique. Elle a touché les différents aspects économiques et financiers et elle a prévu le fonctionnement des différentes institutions selon les règles et les mécanismes du marché. C'est ainsi que la stratégie adoptée, depuis, par les autorités économiques était axée sur l'entrepreneuriat, en particulier les petites et les moyennes entreprises considérées comme des agents essentiels de croissance et d'élévation du niveau de l'emploi<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>GHANEM (Y), « Le développement du système bancaire en Algérie : essai d'évaluation de son impact sur le secteur privé » Colloque International - Algérie : Cinquante ans d'expériences de développement Etat - Economie-Société, 2011, p 47.



Au début des années 2000, une deuxième phase de réformes a été engagée par les pouvoirs publics algériens, pour s'adapter aux changements impliqués par le plan d'ajustement (PAS) et la nouvelle orientation de l'économie. Les principaux axes des réformes concernent principalement : l'intégration dans l'économie mondiale ; la promotion de l'environnement de l'investissement des entreprises ; la privatisation et la réforme du secteur public ; la réforme du secteur bancaire et financier et la libération des infrastructures et la politique environnementale. Vu la diversité et la complexité des axes précités, le gouvernement se retrouve face à des problèmes de coordination entre les différents mécanismes et dispositifs mis en place pour la relance économique, même si ce processus de tentatives de relance a été ces dernières années soutenu par la flambée des prix du pétrole, qui a générée des réserves de change importantes.

Face à cette situation, la politique des réformes tente de relancer les secteurs hors hydrocarbures depuis plusieurs années (depuis 1989). Cela par une multitude de restructurations des entreprises industrielles publiques, et une nouvelle orientation (comme nouvelle trajectoire), qui vise à favoriser la création de petites et moyennes entreprises (PME/PMI), y compris les très petites entreprises (TPE), considérées comme une alternative par excellence de relance économique pour les pays développés et émergents d'une part, et les pays en voie de développement tel que l'Algérie d'autre part.

L'une des sources les plus importantes auxquelles recourent les PME suite à sa contrainte de financement est la banque (en Algérie les banques constituent le principal bailleur de fonds pour le financement de l'économie et les PME en particulier). Ainsi, la banque est un partenaire privilégiée de la PME. D'ailleurs, l'existence de liens étroits entre banques et entreprises a souvent été présentée comme facteurs expliquant l'émergence d'une industrie performante dans les pays développés et émergents. En effet, une forte relation banque-entreprise se traduirait pour les entreprises notamment les PME par une grande flexibilité financière.

De ce fait, l'Algérie a mis en place en amont un nombre de dispositifs de soutien à la création d'entreprises et d'encourager l'investissement privés (ANSEJ, ANGEM, CNAC...), ces politiques ont pour but de mettre en place un climat économique générale propice à la création d'entreprise (fiscalité et réglementaire) et de stimuler l'entrepreneuriat par un ensemble de mesures spécifiques incitatives (aides financière, exonérations fiscales,...)<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Mémoire final «les obstacles au financement de l'entrepreneuriat : cas du dispositif ANSEJ à Bejaia», Septembre 2013, p 2.

Malgré les mécanismes d'incitations mis en place par l'Etat, les réformes économique qu'elle a réalisé et qu'elles restent toujours inachevées, le pays n'arrive toujours pas à faire émerger un climat d'affaires favorable où le secteur privé peut jouer son rôle d'acteur principal dans l'édification d'une économie moderne, ceci veut dire qu'ils en existent toujours des obstacles qui freinent la création de petites et moyennes entreprises.

Ceci nous ramène à nous poser la question suivante :

### **Quel sont les obstacles de financement de l'entrepreneuriat ?**

Pour mieux cerner cette question, notre travail tentera de répondre aux questions secondaires suivantes :

- ✓ En quoi consiste l'entrepreneuriat ?
- ✓ Quelles sont les besoins et les sources de financement des PME ?
- ✓ Quel est l'état des PME en Algérie et dans la wilaya de BEJAIA?

C'est dans ce cadre que s'inscrit notre recherche avec comme hypothèses de base :

**Hypothèse 01 :** l'entrepreneuriat est une nécessité pour le développement économique d'une région.

**Hypothèse 02 :** le financement est l'obstacle principal à la création des petites et moyennes entreprises.

**Hypothèse 03 :** la PME devient réellement le facteur de développement local ou comme moteur de développement économique et social.

La démarche méthodologique adoptée pour l'élaboration de ce travail consiste en une recherche bibliographique et documentaire. Ainsi qu'une collecte de statistiques et d'informations auprès des petites et moyennes entreprises au niveau de la Wilaya de Bejaia à travers les Bulletins du ministère de la PME et de l'artisanat et la direction industrie.

Nous n'avons pas pu réaliser la partie pratique en raison de la pandémie Covid 19. Ceci nous a empêché d'avoir des données au sein de la CNAC de Bejaia et de compléter notre travail. Alors nous nous sommes contentés de la partie théorique.

Ainsi, cette recherche est articulée autour de trois chapitres que nous développerons en suivant le fil conducteur de notre travail.

Le premier chapitre traite le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat, l'entrepreneur et les PME leurs définitions et caractéristiques respectives, dans lequel nous allons voir des généralités sur ces trois concepts.

Le second chapitre porte sur les besoins et les sources de financement et les obstacles de financement.

Enfin, le dernier chapitre s'articule autour l'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya de Bejaia, et cela en débutant par la première section qui est une présentation des PME en Algérie, Ensuite la seconde section sera consacrée à la présentation l'état des lieux des PME de la wilaya de Bejaia et la troisième section porte sur la présentation du dispositif CNAC .

# **CHAPITRE I**

## **Généralités et concept de l'entrepreneuriat**

**Introduction**

L'entrepreneuriat prend de plus en plus d'importance dans notre société. Les attentes sont multiples et revêtent des formes différentes et complémentaires. En tant que phénomène économique et social, l'entrepreneuriat est censé dynamiser les entreprises, participer à la création d'emplois.

Dans ce présent chapitre, nous présenterons le phénomène de l'entrepreneuriat dans la première section. Dans la deuxième nous allons définir le concept de base de la théorie de l'entrepreneur la troisième et la dernière section sera consacrée aux généralités sur les PME.

**Section 01: Compréhension du phénomène de l'entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat est un thème il se présente comme une discipline en construction. La recherche dans ce domaine vise à comprendre le concept et à expliquer l'activité et dynamique entrepreneuriale.

Dans ce point nous citerons quelques définitions et diverses optiques du phénomène entrepreneurial. Ensuite nous retracerons les trois approches qui délimitent le champ de recherche dans ce domaine (fonctionnelle, comportementale, et processuelle). Enfin nous présenterons les différents modèles de l'entrepreneuriat.

**1-1 C'est quoi l'entrepreneuriat?**

La recherche en entrepreneuriat est multidisciplinaire. Selon Thierry Verstaete,

« L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation »<sup>2</sup>.

La définition de l'entrepreneuriat diffère d'un auteur à un autre. L'entrepreneuriat

« Est le processus dynamique qui consiste à créer de la richesse supplémentaire. La richesse est créée par des individus qui assument les risques principaux en termes de capitaux, de temps et/ou d'implication professionnelle afin de donner de la valeur à un bien ou à un service. L'acte productif peut ou non être nouveau ou exclusif, mais la valeur doit y être en partie instillée par l'entrepreneur dans la mesure où il rassemble et alloue les compétences et ressources nécessaires »<sup>3</sup>

Pour Verstaete et Saporta « l'entrepreneuriat en tant que champ disciplinaire consiste à chercher à comprendre comment, par qui et avec quelles conséquences les opportunités de

---

<sup>2</sup> Verstaete T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Management et Société, Paris, 2000, p. 11.

<sup>3</sup> Hisrich R et Peters M, « Entrepreneurship: Lancer, élaborer et gérer une entreprise », Ed. ECONMICA, Paris, 1991, p. 11.

créer des biens et/ou des services qui n'existent pas encore, sont découvertes, concrétisés et exploités »<sup>4</sup>.

En effet l'entrepreneuriat est connu par sa complexité car les fondements théoriques diffèrent avec la diversité des points de vue, des approches et des méthodes suivies.

Et encore une autre définition. Celle de Thierry Verstaete, dans son ouvrage « histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat », avait souligné que « l'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu et une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice-versa. Ainsi, le terme entrepreneuriat décrit une relation symbiotique entre un entrepreneur et une organisation : l'entrepreneur agit, structure, et engage son environnement à des fins socio-économiques »<sup>5</sup>. Il est difficile de s'arrêter sur une définition et choisir la bonne car chacune d'entre elles relève de la pertinence par ses arguments fondés. Cependant il est possible de construire quelques problématiques génériques faisant le point commun dans le sujet.

Alain Fayolle<sup>6</sup> identifie trois problématiques génériques qui s'expriment dans le champ de l'entrepreneuriat :

- L'entrepreneuriat en tant qu'objet de recherche qui met le point sur les comportements individuels et/ou organisationnels ou encore au couple individu/projet.
- L'entrepreneuriat en tant que domaine d'enseignement : qui est plus spécialisé dans la formation basée sur des connaissances spécifiques et des connaissances utiles pour entreprendre (management, introduction à l'entrepreneuriat...). Toujours lié aux formations à l'entrepreneuriat, A. Fayolle semble convaincu que les méthodes classiques ne sont pas adaptées. Quant à F. Grignon, lui mentionne que le contact régulier avec la vie active est très important dès le primaire ou le secondaire et ce afin de développer l'esprit d'initiative et d'exclure l'esprit d'assistanat, en d'autres mots ; il veut surtout intégrer l'esprit d'entreprise dans notre culture générale.
- L'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social : s'intéresse aux apports que peut porter une entreprise créée ou encore à ce que la société et la région peuvent bénéficier lors de l'acte ; c'est ce qu'on appelle le résultat de l'acte d'entreprendre à savoir la création d'entreprises et d'emplois par exemple, l'innovation ainsi que le développement de l'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les organisations. Par difficulté de trouver un consensus

---

<sup>4</sup>Verstaete T et Saporta 5 Verstaete T(2000), Op.cit. p. 12.

<sup>5</sup>Verstaete T(2000), Op.cit. p. 12.

<sup>6</sup> Fayolle A, « Introduction à l'entrepreneuriat », Ed. DUNOD, Paris, 2005, p. 16-30.

sur une définition et comme aux problématiques posées ci-dessus, il est indispensable d'évoquer les principales dimensions concernant l'entrepreneuriat mises en évidence par les chercheurs qui sont :

- L'individu, il peut s'agir d'un individu comme il peut s'agir d'une petite équipe portant le projet.
- Le processus, qui fait référence à l'acte d'entreprendre ou de création.
- L'objet créé, est défini en tant qu'organisation et/ou innovation correspondant à une création d'une valeur nouvelle.
- L'environnement, qui rassemble les richesses à offrir et à absorber, les opportunités à saisir ainsi que les menaces auxquelles l'entrepreneur doit y faire face.

### 1-2 Genèse et fondement de l'entrepreneuriat

Alain Fayolle (2005)<sup>7</sup> s'est inspiré des travaux de Stevenson et Jarrillo (1990), il précise que l'évolution de la recherche en entrepreneuriat peut être synthétisée selon trois grands courants de pensée. Jusqu'à la fin de la décennie 80, la recherche a connu deux approches: fonctionnelle et comportementale. La première approche souligne les points de vue des économistes et voulait répondre à la question «Ce que sur carth est-il le faire? ».

La seconde est centrée sur l'individu et tentait de répondre à la question «Pourquoi diable est le faire? ».

La décennie 1990 a vu naître une approche processuelle qui tient compte du dynamisme du processus et du phénomène entrepreneurial. Cette approche s'intéresse à la question «Comment diable fait-il? ».

Nous présenterons l'évolution de la recherche en entrepreneuriat en distinguant trois approches .Nous partons d'une revue de la littérature consacrée au champ d'étude de ce concept en présentant les points de vue des économistes qui s'intéressent aux effets de l'entrepreneuriat et au rôle de l'entrepreneur dans le développement du système économique. Ensuite nous aborderons successivement les approches centrées sur les individus, celles centres sur processus et enfin nous finirons avec une synthèse du champ de l'entrepreneuriat d'Alain Fayolle.

---

<sup>7</sup> Alain Fayolle , Introduction à l'entrepreneuriat , DUNOD , paris , 2005 , p 09 .

### 1-2-1 Les regards singuliers des économistes (approche fonctionnelle)

Jusqu'au XV siècle, le terme entrepreneur était presque exclusivement utilisé pour désigner les chefs d'entreprise. La figure initiale de l'entrepreneur se confond avec celle du négociateur qui exerce sa compétence sur marchandage. Il prend des risques en avançant de l'argent, en stockant des produits pour tirer plus de profit. Dans ce type d'entreprise s'occupe des approvisionnement, des débouchés et met aussi sous sa tutelle les artisans et les gens de métier<sup>8</sup>.

Cette approche a pris forme dans les premiers écrits de la théorie économique, c'est au XVII siècle, que Richard Cantillon (1755)<sup>9</sup> élabore l'une des premières théories de l'entrepreneur. Il analyse le rôle joué par cet acteur dans la croissance économique, en le définissant par ses fonctions économique et sociales, Il plaçait l'entrepreneur au centre de la production et de l'échange et introduisait le rôle de l'incertitude et du risque. Comme cet économiste a vécu à une époque où l'activité économique dominante était l'agriculture, il a utilisé l'exemple du fermier pour analyser d'une manière détaillée la fonction de l'entrepreneur. « le fermier est un entrepreneur qui promet et paye au propriétaire, pour la ferme ou la terre, une somme fixée d'argent (...) sans avoir la certitude de l'avantage qu'il tirera de cette entreprise »<sup>10</sup> donc l'entrepreneur ou le fermier loue à un prix certain, mais il ne connaît pas le prix auquel il sa production, c'est à dire qu'il n'a aucune maîtrise certaine sur les prix de vente.

Pour Cantillon, « l'entrepreneur prend des risques dans la mesure où il s'engage vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, alors il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut en attendre »<sup>11</sup>. Jean Baptiste Say prolongea l'analyse proposée durant la première moitié du XVIII siècle par Richard Cantillon. Il est le représentant principal de l'école classique française, connu par sa loi des débouchées résumée sous la formule célèbre « l'offre crée sa propre demande ». Il considère la production comme un phénomène central de l'activité économique et place l'entrepreneur au centre du système économique. Pour lui, l'entrepreneur est avant tout un agent principal de la production, il met en œuvre les opérations qui sont

---

<sup>8</sup> Michel Chatelet et Jacques Fontanelle, dix grands problèmes économiques contemporains, l'économie en plus 1992, p 177

<sup>9</sup> Cantillon R(1755), cité par Marie-Claude ESPOSITO et Christine ZUMELLO, l'entrepreneur et la dynamique économique ; l'approche anglo-saxonne, *Economica*, Mars 2003, p13-14

<sup>10</sup> Marie-Claude ESPOSITO et Christine ZUMELLO (2003), *OP*, Cit, p14 (n Cantillon (1975), p28)

<sup>11</sup> Alain Fayolle, du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : quelques idées et pistes de recherche. Congrès international francophone sur PME – octobre 2002 – HEC-Montréal, p02, (in Boutiller et Uzunidis, 1999)



indispensables pour la création des produits .Il crée aussi et développe des activités économiques pour son propre compte.<sup>12</sup>

Jean Baptiste Say (1821)<sup>13</sup> comme établi une distinction claire entre la fonction de l'entrepreneur et celle du capitalistes , en montrant que à assumer le risque est inhérente au rôle de l'entrepreneur .Il exposé avec précision que le profit du capital (profit du fonds de capital ) rémunère le capitaliste , alors que le profit de l'industrie rémunère les industriels (Salariés et entrepreneurs), En conséquence, l'entrepreneur peut avoir deux sources de revenu L'une liée au capital détient, l'autre provenant de son activité d'entrepreneur.

Marie Clause et Christine Zumello insistent sur la disparition de la littérature théorique du concept entrepreneur depuis les analyses de Cantillon et Jean Baptiste Say jusqu'aux travaux de Schumpeter.

Dans la théorie de l'évolution économique, Schumpeter (1911)<sup>14</sup> livre sa conception de l'entreprise , et de l'entrepreneur .L'entreprise est l'exécution de nouvelles combinaisons , de nouvelles méthodes de production et de transport , de nouveaux marchés ou de nouveaux types d'organisation industrielle .L'entrepreneur est l'acteur de cette dynamique , il est le premier responsable et dirigeant de l'exécution de nouvelles combinaisons l'entrepreneur génère la valeur dont tire son profit.

Pour Schumpeter le passage d'une économie de l'état d'équilibre à l'état d'évolution sans tenir compte des phénomènes exogènes (guerre, catastrophe naturelle) conduit à une évolution économique induit par des facteurs endogènes. L'évolution économique chez l'auteur est fondée sur l'entrepreneur. Sans oublier le moteur de cette évolution qui est l'exécution de nouvelles combinaisons .L'entrepreneur est considéré comme le destructeur de l'équilibre économique (le célèbre processus de destruction créatrice).<sup>15</sup>

Schumpeter insiste sur le rôle de l'entrepreneur qui consiste à réformer ou à révolutionner la routine la production en exploitant une invention .Il explique aussi , que lorsque l'entrepreneur introduit des nouveaux produit sur le marché , il se trouve en situation de monopole, parce qu'il n'a pas de concurrent. Donc, les prix des produit nouveaux se forment comme des prix de monopole .Le pouvoir de monopole est donc une conséquence temporaire du processus de «destruction créatrice » .

---

<sup>12</sup>Marie –clause ESPOSITO et Christine ZUMELLO (2003) ,Op.Cit p16-17

<sup>13</sup>Jean Baptiste Say (1821) , cité par Marie –claude ESPOSITO et christine ZUMELLO (2003) , Op, cit, p 18.

<sup>14</sup>Schumpeter (1911) cite par therryVestraete , Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche ADREG , janvier 2002 , p47-48

<sup>15</sup> Marie –Claude ESPOSITO et Christine ZUMELLO ,Op ,Cit ,P20-21.

De plus Schumpeter stipule que l'individu sera qualifié comme entrepreneur s'il exécute de nouvelles combinaisons et perd son statut entrepreneurial lorsqu'il se contente de poursuivre l'exploitation de l'entreprise créée. Il énonce aussi que les préférences des consommateurs ne conduisent pas souvent à des innovations, mais ces dernières peuvent provoquer des changements dans les goûts des individus. Cela explique que l'innovation n'est pas seulement le résultat des pressions exercées par les consommateurs, Schumpeter indique aussi, que le risque ne fait pas partie de la fonction de l'entrepreneur même si ce dernier est détenteur du capital investi. Le risque l'atteint comme bailleur de fonds ou possesseur de biens<sup>16</sup>.

Pour Peter Drucker (1985)<sup>17</sup> l'innovation est considérée comme un aspect essentiel de la fonction entrepreneuriale. Pour lui l'entrepreneur est celui qui bouleverse, désorganise. C'est celui qui répond à la formule schumpétérienne de destruction créatrice.

Les contributions citées précédemment sont focalisées sur l'entrepreneur et proposent des définitions qui reprennent presque les axes suivants : la notion de prise de risque, celle de coordination organisationnelle et celle d'innovation.

En synthèse, le point de vue des économistes est important puisque il permet de construire une base historique au champ de l'entrepreneuriat. Mais il y avait d'autres tentatives de la part des économistes et gestionnaires, pour essayer d'apporter un éclairage différent et complémentaire que nous citerons dans ce qui suit. Ces essais se sont regroupés en deux nouveaux courants dont le premier est l'approche comportementale et le second l'approche processuelle.

### **1-2-2 L'approche centrée sur l'individu (approche comportementale)**

Ces approches placent l'entrepreneur au centre du phénomène entrepreneurial. Schumpeter a été l'un des précurseurs du courant. Il a mis en exergue le rôle joué par l'entrepreneur innovateur dans l'évolution du système économique.<sup>18</sup>

A la suite de Schumpeter, tout un courant est orienté vers la recherche des traits de caractère de l'entrepreneur, Les spécialistes des sciences du comportement ont remis en cause l'idée que la réussite de l'entrepreneur est liée uniquement à ses personnalités. Max Weber est

---

<sup>16</sup>Idem, p23

<sup>17</sup> Peter Drucker, les entrepreneurs, Hachette, 1985

<sup>18</sup>Riadh Zghal, l'entrepreneuriat ; ( théories, acteurs, pratique), Sanabil Med SA, 2007, p11

sans doute le premier auteur auquel nous pouvons rattacher l'approche comportementale dans le champ de l'entrepreneuriat. Il a mis en évidence l'importance du système de valeurs<sup>19</sup>.

Dans le début de la décennie 1960, Mc Clelland propose théorie du besoin de réalisation (need for achievement). Le fondement de son analyse est que le développement économique s'explique par l'esprit d'entreprise qui, lui-même, trouve ses sources dans le besoin d'accomplissement. Il s'intéresse aussi aux liens existant entre l'entrepreneur et son environnement (les valeurs, les croyances et les motivations). «Les entrepreneurs se caractérisent par un besoin élevé d'accomplissement Ils préfèrent être responsable de la solution des problèmes établir leurs propres objectifs et les atteindre par leur seul effort .Ils ont également tendance à prendre des risques modérés en fonction de leurs habilités et recherchent une mesure immédiate de leur performances qu'ils trouvent dans le profit »<sup>20</sup> Les travaux de Mc Clelland ont été critiqués par d'autres chercheurs qui ont démontré que le besoin d'accomplissement est une notion intéressante. Il peut être considéré comme un des attributs de l'entrepreneur, mais pas au point qu'il soit un indicateur pour discriminer dans une population les créateurs des non créateurs<sup>21</sup>.

Ce courant vise aussi à produire des connaissances sur caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur et cherche à identifier le profil type de ce dernier. L'une des premières des questions relatives aux individus à porter encore, sur le caractère inné de l'entrepreneur. Certains chercheurs et praticiens partagent ce point de vue, alors qu'on trouve beaucoup d'autres qui réfutent cette hypothèse<sup>22</sup>.

La recherche centrée sur l'individu présente les qualités qui reflètent une certaine idéalisation de cet entrepreneur, point de vue qui n'est pas partagé tous. DANJOU (2002), énumère cette série de « traits à travers une revue de la littérature: le besoin de réalisation, le besoin d'indépendance, le besoin de contrôler son environnement, la propension à la prise de risque, la tolérance face à l'ambiguïté, la confiance en soi, la créativité »<sup>23</sup>.

Bradley (2003)<sup>24</sup> stipule que les entrepreneurs ont une culture propre qui les distingue des non-entrepreneurs. Il a analysé dans son exploitation d'une base de données<sup>25</sup> les sources

---

<sup>19</sup> Alain Fayolle, du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial (2002), Op, Cit

<sup>20</sup> Emile-Michel Hernandez (1999), Op, Cit, p32

<sup>21</sup> Idem

<sup>22</sup> Alain Fayolle (2005), Op, Cit p 11.

<sup>23</sup> Riadh Zghal, l'entrepreneuriat (2007), Op, Cit, p 11.

<sup>24</sup> Bradley (2003) cité par Riadh Zghal, l'entrepreneuriat (2007), Op, Cit p13-14.

<sup>25</sup> Base de données faite d'interviews réalisées par des journalistes et de sources littéraires relatives à des entrepreneurs renommés au plan international, national, local.

relatives aux caractéristiques associées aux entrepreneurs. Il a dégagé quinze caractéristiques associées à ces acteurs dont la plupart sont peu éthiques.

Pour sa part, Alain Fayolle a montré que l'être humain est un produit de son milieu. Les entrepreneurs reflètent les caractéristiques du temps et du lieu où ils évoluent. Ils intègrent, assimilent, et interprètent les cultures, les besoins et les habitudes d'une région, pour construire leur entreprise «tout individu est le produit de son (ou de ses) milieu (x) d'appartenance les caractéristiques du temps et du lieu où ils évoluent (ou ont) évalué». <sup>26</sup> On trouve aussi parmi les qualités les plus citées, celle de prise de risque, qui peut être définie comme le degré de probabilité attaché à l'échec. La dynamique entrepreneuriale est impulsée par l'entrepreneur, donc cet acteur doit prendre des risques lorsqu'il entreprend dans les affaires <sup>27</sup>.

Enfin, les approches centrées sur les individus font l'objet de plusieurs critiques de la communauté des chercheurs en entrepreneuriat à la fin des années 80. Ils estiment qu'il est difficile de modéliser et d'expliquer un comportement complexe (l'entrepreneurial) en s'appuyant sur quelques traits psychologiques ou sociologiques de l'entrepreneur. C'est pour cela que d'autres chercheurs se sont intéressés à l'étude des processus entrepreneuriaux <sup>28</sup>.

### 1-2-3 L'approche centrée sur le processus (approche processuelle)

Les travaux effectués en entrepreneuriat se sont beaucoup intéressés à l'individu. Des économistes ont cherché à typer d'acteur à travers les fonctions qu'il met en œuvre. Alors que d'autres travaux de recherche, ont porté sur le créateur lui-même et en particulier sur ses caractéristiques psychologiques. Gartner (1988) <sup>29</sup>, est l'un des premiers chercheurs à avoir remis en cause les travaux qui ont porté sur les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur dans un article publié en 1988, intitulé «Qui est un entrepreneur? Est la mauvaise question?». Il a montré les limites de l'approche par les traits et propose de s'intéresser à ce que font les entrepreneurs et non pas à ce qu'ils sont.

Cette approche fait essentiellement référence à des notions issues de la théorie des organisations. D'une part les notions dégagées de champ appelé organisation béhavioriste et d'autre part la notion d'organisation émergente, dont le but est de décrire le phénomène de l'entrepreneuriat <sup>30</sup>. Gartner a suggéré de concentrer les recherches sur l'étude du processus

<sup>26</sup> Alain Fayolle (2005), Op, Cit, p13

<sup>27</sup> Gartner (1988), cité par Alain Fayolle (2005), Op, Cit, p13-14.

<sup>28</sup> Alain Fayolle (2005), Op, Cit, p13.

<sup>29</sup> Gartner (1988), cite par Alain Fayolle (2005), Op, Cit p13-14.

<sup>30</sup> Emile-Michel Hernandez (1999), Op, Cit, p55

entrepreneurial qui est défini par Bygrave et Hofer, où il indique que le processus entrepreneurial implique toutes les fonctions, activités et actions associées à la perception d'opportunité et à la création d'entreprise. «The entrepreneurship process involves all the functions, activities and action associated with the perceiving of opportunities and the creation of organizations to pursue them»<sup>31</sup>.

Parmi les travaux consacrés au processus entrepreneurial, il existe des conceptions assez différentes de l'entrepreneuriat qui divisent le monde de la recherche universitaire. Ait-Ziane H et Ait-Ziane K souligne trois conceptions qui peuvent prendre de l'importance à savoir<sup>32</sup>: la première conception est celle de l'émergence organisationnelle. Ce courant est initié par Gartner (1988, 1990 et 1993), il défend l'idée que l'entrepreneuriat est la création de nouvelles organisations et indique que l'entrepreneuriat revient à l'étude de la naissance d'une nouvelle organisation c'est-à-dire, les activités pour lesquelles le créateur combine et mobilise les ressources pour concrétiser l'opportunité. La deuxième conception est basée sur la notion d'opportunité entrepreneuriale, celle de Shane et Venkataraman (2000). Ces deux auteurs précisent que « la création d'activité est le résultat d'un processus de découverte, d'identification, d'évaluation et d'exploitation d'une opportunité. Ils proposent de ce fait, de se focaliser sur le processus plutôt que sur le résultat»<sup>33</sup>.

Enfin la dernière conception est celle de Bruyart (1993,1994).Il stipule, que l'entrepreneuriat comme la dialogue individu/création de valeur « Ce dialogue est définie comme une dynamique de changement ou l'individu est à la fois acteur de la création de valeur dans il détermine les modalités est objet de création de valeur qui par l'intermédiaire de son support (projet, structure, etc.) »<sup>34</sup>

---

<sup>31</sup> Alain Fayolle (2005) , Op, p14 (In Gartner ,1985 ) .

<sup>32</sup>Houria A et Kamel A , La promotions des compétences entrepreneuriales e, Algerie , (collaques international sur l'entrepreneuriat et innovation , C U KHEMI MILLANA ,2005).

<sup>33</sup> Shane et Venkataraman (2000) , cité par Ait-Ziane H et Ait-Ziane K , Op. Cit ,p253

<sup>34</sup>Bruyart (1993) , Cité par Ait-Ziane H et Ait-Ziane K, Op ,Cit , p253

## Section 02 : Concept de base de la théorie de l'entrepreneur

L'entrepreneur c'est un point étudié par plusieurs économistes, et dans cette section nous allons essayer de voir quelques définitions et les théories de l'entrepreneur.

### 2-1 Définition de l'entrepreneur

Il semblerait que le mot « entrepreneurs » soit né en France, car dans la langue française, l'original des mots « entrepreneur » et « entreprise » sont du verbe « entreprendre » remonte au XVI<sup>ème</sup> siècle.

Dans un sens plus général, le mot entrepreneur désigne au XVIII<sup>ème</sup> siècle « celui qui entreprend quelque chose » ou encore un individu très actif. Le dictionnaire universel du commerce, publiée à Paris en 1723 à donner au mot entrepreneur la définition suivante :

« Celui qui entreprend un ouvrage. On dit un entrepreneur de manufacture ; entrepreneur de Bâtiment ; pour dire un manufacturier ; un maitre maçon ».

D'une autre part du point de vue économique, les chercheurs en entrepreneuriat notent que la notion d'entrepreneur remonte à **R.Cantillon (1697-1755)** pour cet auteur, l'entrepreneur est un preneur de risque.

**J.B.SAY**(1803) est le deuxième économiste à s'être préoccupée de l'entrepreneur, il place l'entrepreneur comme levier du système productif ; c.-à-d. qu'il ne prend pas seulement les risques de commercialisation, mais aussi, il prend des risques liés à la production.

**J.Schumpeter** (1911) selon cet auteur, l'entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée ou une invention en une innovation réussie. D'autres auteurs ont défini l'entrepreneur comme suit :

**Kirzner**(1973) a défini l'entrepreneur comme quelque un qui exploite les opportunités qui se présentent devant lui en faisant valoir son sens d'alerte.

**Ghartner** (1988) l'entrepreneur se définit par l'ensemble des activités qu'il met en place pour créer une organisation.

**Casson** (1991) un entrepreneur est spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies à la coordination de ressources rares.

**P.A.julien et M.Marchesnay** (1996) l'entrepreneur , c'est l'essence ou le cœur même de l'entrepreneuriat .Celui qui innove en fonction des opportunités qui se présente , mais aussi qui organise les ressources pour produire et commercialiser, tout en recherchant son intérêt .

## 2.2 Les caractéristiques de l'entrepreneur

Il n'existe pas de profil type de l'entrepreneur. Il n'y a pas d'âge pour se lancer dans l'aventure de création d'entreprise et ni le niveau de revenus, ni le sexe, ni l'origine ethnique ne sont des facteurs explicatifs, Les niveaux d'éducation et les types d'expérience des entrepreneurs sont divers. Cependant les études récentes ont montrés que la plupart des entrepreneurs ont des caractéristiques et des traits de personnalité similaires que nous allons examiner :

***L'inventivité:*** c'est l'aptitude à mettre au point de nouveaux produits, services ou façons de mener des activités, c'est la capacité à innover et à améliorer les choses, l'aptitude à apprendre en permanence et à remettre sans cesse en question ce qui se fait sortant les sentiers battus.

***L'enthousiasme:*** il motive le créateur d'entreprise à travailler d'arrache-pied, douze heures par jour voire avantage, sept jour sur sept, notamment au début, au moment où il faut faire décoller l'entreprise les plus beaux et les meilleurs idées ne débouchent sur rien sans un travail acharnée pour aboutir à un résultat.

***L'adaptabilité:*** c'est la capacité à réagir rapidement à des changements des besoins de marchés. Elle permet d'être attentif aux réalités sans lâcher son rêve.

***La confiance en soi:*** elle de la compétence mais aussi d'une bonne préparation, qui réduit l'incertitude et le niveau du risque, elle donne à l'entrepreneur la capacité à écouter sans être facilement désarçonné ou intimidé, l'habitué à réaliser leurs objectifs à relever les défis et à faire quelque chose de difficile.

***La passion:*** Elle met en mouvement le créateur d'entreprise et le maintien sur la voie qu'il s'est tracée, elle lui donne la capacité de convaincre les autres à adhérer à son projet, elle ne peut certes remplacer le cap sur le but à atteindre et d'obtenir des autres qu'ils examinent ses plans.

***L'autorité personnelle:*** c'est la capacité à créer des règles et à fixer des buts, et à faire agir les autres en veillant au respect des règles et à l'atteinte des buts.

***L'esprit d'équipe:*** c'est créer avec les autres en synergie d'action en tenant compte des responsabilités de chacun, accepter les critiques constructives et travailler pour atteindre l'objectif visé, tout en considérant l'opinion des différents membres du groupe.

***Motivation, énergie et engagement:*** les auteurs s'entendent généralement pour reconnaître que les entrepreneurs font preuve habituellement de beaucoup de motivation et de constante dans leur effort, ils sont capables de maintenir un rythme accéléré de travail pendant des

périodes relativement longues et ils ne se laissent pas intimider par la complexité des situations.

### **2-3 L'entrepreneur et les approches typologique**

L'approche typologique présente un double intérêt. Tout d'abord, elle complète et affine les visions de l'entrepreneur que nous venons de présenter. D'autre part chaque typologie renvoie à des critères et à des dimensions qui constituent, d'une certaine façon, des facteurs essentiels de compréhension des entrepreneurs.

Les typologies proposées dans la littérature sont nombreuses, nous essayerons de développer les quelques approches qui nous semblent résumer toutes les autres.

#### ***2.3.1. L'entrepreneur artisan versus l'entrepreneur opportuniste***

Une des toutes premières typologies date de 1967 et comprend deux figures d'entrepreneurs : l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste.

***L'entrepreneur artisan*** : il possède peu d'éducation mais à une forte compétence technique; le travail constitue le centre d'intérêt de cet entrepreneur et il adopte volontiers une attitude paternaliste au sein de son entreprise ; Il craint de perdre le contrôle de son entreprise et refuse généralement la croissance pour celle-ci.

***L'entrepreneur opportuniste*** : offre une figure presque opposée à la précédente ; il possède un niveau d'éducation plus élevé et ses expériences de travail sont diversifiées et nombreuses; il est plus âgé et plus expérimenté, particulièrement en matière de gestion ; il a mûri son projet, lié à une opportunité d'innovation, et part avec un capital personnel important, en bénéficiant d'appuis solides.

#### ***2.3.2. La typologie de Laufer***

Jacqueline Laufer (1975), dans une étude réalisée entre 1950 et 1970, a analysé soixante cas de création d'entreprises. En croisant la motivation dominante à la création d'entreprise et les buts principaux de l'entrepreneur, elle met en évidence quatre types d'entrepreneurs :

***L'entrepreneur manager ou innovateur*** : formé dans une grande école, il a déroulé une carrière brillante dans des grandes entreprises. Ce type d'entrepreneur est motivé par les besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation.

***L'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance*** : l'objectif de croissance est également présent pour cet entrepreneur, mais l'autonomie financière représente également un



objectif important et la recherche d'équilibre entre croissance et autonomie constitue une préoccupation permanente.

***L'entrepreneur refusant la croissance mais recherchant l'efficacité*** : cet entrepreneur choisit clairement un objectif d'indépendance et refuse la croissance qui pourrait l'amener à ne pas atteindre ce but prioritaire. Ses motivations sont beaucoup plus centrées sur les besoins de pouvoir et d'autorité.

### ***2.3.3. Les PIC et les CAP***

Julien et Marchesnay (1988) distinguent deux grands types d'entrepreneur :

***L'entrepreneur PIC (Pérennité – Indépendance- Croissance)*** : dont le comportement dominants sont analogues à ceux de l'entrepreneur artisan. Le développement de l'entreprise est soumis aux conditions de pérennisation et d'indépendance, c'est-à-dire à la capacité de l'entrepreneur et de sa famille à créer des richesses qui seront réinvesties dans l'affaire.

***L'entrepreneur CAP (Croissance – Autonomie – Pérennité)*** : qui est à l'affût des opportunités offertes par les turbulences de l'environnement pour y trouver des occasions de lancer et développer des affaires rentables. L'attrait du jeu, la réalisation personnelle, plus que la recherche du cadre et des conditions les plus sécurisantes semblent être les ressorts entrepreneuriaux principaux.

### ***2.3.4. Les indépendants versus les créateurs d'organisation***

L'analyse des motivations entrepreneuriales, telles que le besoin de création, le pouvoir et l'autonomie amène Ettinger (1989) à proposer une vue simplifiée de la typologie de Jacqueline Laufer. Deux catégories principales subsistent :

**Les entrepreneurs indépendants** : équivalents des entrepreneurs artisans, pour lesquels le besoin d'autonomie est dominant.

**Les entrepreneurs créateurs d'organisation** : qui regroupent tous les autres types de la grille de Laufer, pour lesquels le besoin de pouvoir est dominant. Ces deux types, que nous retrouvons très souvent dans d'autres approches, ont des comportements contrastés et différenciés par rapport à la notion de croissance.

### ***2.3.5. L'approche de Schumpeter***

D'autres typologies apparaissent complémentaires de celles que nous venons de voir. Nous allons présenter l'approche de Schumpeter (1935) qui repère quatre types historiques d'entrepreneurs.

- Le fabricant commerçant présente un projet capitaliste le plus souvent. Les fonctions exercées par ce type d'entrepreneur sont multiples et ce dernier transmet sa position essentiellement de façon héréditaire.
- Le capitaine d'industrie agit, soit par influence personnelle, soit dans le but d'acquérir la propriété ou le contrôle de la majorité des actions.
- Le directeur salarié, possède un statut particulier, et qui peut être intéressé ou non aux résultats de l'entreprise. Dans tous les cas, son comportement n'est pas celui d'un capitaliste.
- Le fondateur s'implique très fortement au tout début de la vie de l'entreprise. Il lance l'affaire, puis assez rapidement se retire.

D'après les approches typologique de l'entrepreneurs , il ressort que l'entrepreneur a une histoire (éducation , expériences techniques de management ou entrepreneuriales .tissu rationnel, de aptitudes (confiance en soi , ténacité , esprit initiative et de compétition , capacité d'adaptation , attitude face à l'innovation et au risque , engagement personnel ) et des besoins (besoin de sécurité , de statut , de réalisation de soi , de pouvoir , etc. ).

### **Section 3 : Généralités sur les PME en Algérie**

La PME est d'une part l'un des moteurs du changement et du progrès grâce à sa mobilité, sa souplesse et sa flexibilité. D'autre part, sa diversité impliquera plusieurs définitions qui portent sur plusieurs critères.

#### **3-1. Définition de la petite et moyenne entreprise**

La définition de la PME pose un problème épineux, elle a fait l'objet de plusieurs écrits et controverses, ainsi que plusieurs révisions, mais toutes les tentatives d'une définition Universelle ont été abandonnées au profit des définitions élaborées en fonction des conditions propres à chaque pays. La PME peut être définie selon deux approches différentes : l'approche quantitative et l'approche qualitative.

##### **3-1-1. Définition quantitative de la PME**

Selon cette approche, la définition de la PME se base principalement sur trois critères à savoir:

- Le nombre de salariés
- Chiffre d'affaire
- Le capital social

### 3-1-1-1. Selon le nombre de salariés

L'effectif employé est un indicateur pertinent, mais en pratique, son évaluation est difficile du fait de la variation des définitions d'un organisme à un autre. L'effectif est un critère initial essentiel pour déterminer dans quelle catégorie s'inscrit une PME. Il couvre le personnel employé à temps plein, à temps partiel ou de manière saisonnière. Selon R. Wtterwulghé, le nombre d'effectif employé peut répertorier les PME en trois catégories :  
*Des très petites entreprises*, qui sont toutes les unités employant moins de dix (10) salariés.

- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varient entre dix (10) et quarante-neuf (49) employés et qui sont identifiées par *petites entreprises*.
- Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de *moyennes entreprises*.

Ce critère est le plus couramment utilisé par la quasi-totalité des pays développés pour la détermination de la catégorie d'appartenance d'une entreprise.

### 3-1-1-2. Selon le chiffre d'affaire

Le chiffre d'affaire est un indicateur qui permet l'évaluation du patrimoine de l'entreprise. Il est considéré comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise<sup>35</sup>. R. Wtterwulghé (1998) souligne l'insuffisance de ce critère car ce dernier a le désavantage d'être soumis aux fluctuations monétaires (inflation). Il peut être manipulé pour des raisons fiscales.

### 3-1-1-3. Selon le capital social

Le capital social est constitué par l'ensemble des apports des propriétaires de l'entreprise au moment de sa constitution ou au cours de son existence. Toutefois, cet indicateur ne peut être accessible que si l'entreprise publie son bilan, chose qui n'est pas vérifiée pour toutes les PME en Algérie.

### 3-1-2. Définition qualitative de la PME

Au-delà des critères d'ordre quantitatifs qui se basent sur des éléments mesurables, il est intéressant d'identifier d'autres critères dits « internes » à l'entreprise, à savoir :

- Les objectifs de la direction
- La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise
- Le niveau de technologie

---

<sup>35</sup> Julien .P.A . « Les PME bilan et perspective ».Op.Cit.P.6.

### 3-1-2-1. Les objectifs de la direction

Les objectifs dans une PME sont principalement ceux du dirigeant. Ils mettent en jeu différentes combinaisons de buts fondamentaux :

- La pérennité : c'est le souci de durée, notamment dans l'espoir de la transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille.
- L'indépendance et l'autonomie: est la volonté d'être indépendant en termes de propriété de capital, ou autonome en termes de prise de décision.
- La croissance : c'est la volonté de puissance et le désir de pouvoir.

### 3-1-2-2. La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise

Ce critère prend en considération les aspects de gestion de l'entreprise et s'intéresse surtout aux éléments liés à la personnalité du dirigeant de la PME. La PME est définie comme étant « une entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise ; quel que soit la forme juridique de celle-ci »<sup>36</sup>.

### 3-1-2-3. Niveau de technologie

Un autre critère interne pouvant nous faire appréhender le fonctionnement de l'entreprise est son activité caractérisée par son niveau de technologie. Ce niveau varie entre un niveau accessible (à la concurrence par exemple) et un niveau qui est plus difficilement accessible (procédé complexe).

## 3.2 Les spécificités des PME

L'importance de ces entreprises(PME) accrue et immense, non seulement à cause de son nombre et sa variété, mais aussi son existence dans tous les domaines, elles ont des caractéristiques propres et possèdent des atouts qui les rendent particulièrement efficaces.

### 3.2.1 Caractéristiques des PME

Selon Julien<sup>37</sup> et Filion<sup>38</sup>; Un certain nombre de caractéristiques se dégagent pour rendre compte de la réalité des PME.

<sup>36</sup>Wtterwulghé. Robert, « la P.M.E : une entreprise humaine », département de Boeck Université, 1998, p15.

<sup>37</sup> JULIEN, P.A. Les PME bilan et perspective. Ed economica, 1988, p.34.

<sup>38</sup>FILION, L-J. *Op*, cit, p.25-26-30.

**3.2.1.1 La centralisation de la gestion**

La centralisation se traduit par une personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant. La centralisation du pouvoir des PME facilite l'intégration des buts individuels aux buts de l'organisation. Le patron connaît généralement tous ses salariés individuellement et peut ainsi apprécier leurs qualités et leurs faiblesses. En outre, la petite dimension des PME favorise la multiplication des contacts directs et personnels.

**3.2.1.2 Faibles spécialisations**

La PME se caractérise précisément par l'absence de décomposition fonctionnelle contrairement aux grandes entreprises. Si l'analyse fonction par fonction est très pratiquée et pertinente dans le cas d'une grande entreprise, elle est en revanche inappropriée dans celui d'une PME dont les dirigeants se caractérisent par une grande polyvalence. Même si cette faiblesse est considérée, parfois comme un handicap pour la PME mais elle constitue dans un moment où le changement est rapide, un avantage permettant plus de souplesse.

**3.2.1.3 Une stratégie intuitive ou peu formalisée**

Les grandes entreprises doivent préparer des « plan » relativement précis des actions à venir pour que toute la direction puisse s'y référer. Dans les petites entreprises, le propriétaire-dirigeant est suffisamment proche de ses employés-clés pour leur expliquer au besoin tout changement de direction. En somme, il faut convenir de la quasi-absence de planification dans les PME.

**3.2.1.4 Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé**

Les petites organisations fonctionnent par dialogue ou par contact direct mais les grandes entreprises doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant le bruit et en favorisant le contrôle. Les très grandes entreprises vont même produire un « journal » de la compagnie pour diffuser l'information générale et empêcher que les remueurs nuisent à l'efficacité de l'entreprise. Ainsi la circulation de l'information repose sur un ensemble de relations interpersonnelles, informelles, où on préfère la communication orale à la communication écrite.

**3.2.1.5 Un système d'information externe simple**

Dans les entreprises artisanales, le propriétaire-dirigeant peut discuter directement avec ses clients, tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts, que pour expliquer les

différents aspects du ou des produits, etc. La grande organisation doit faire des études de marché coûteuses et complexes, qui souvent d'ailleurs finissent par influencer sa stratégie.

Cette nécessaire proximité dans les activités de services empêche les économies d'échelle et renforce la compétitivité des petites structures.

### **3.2.1.6 La recherche d'un environnement stable malgré l'accélération de changement**

Cette caractéristique s'explique par le peu de poids qu'a la petite entreprise sur son environnement par rapport à la grande entreprise. Dans les deux structures de production (petite et grande entreprise), cette aversion de la turbulence provient du faible goût du risque de la plupart des dirigeants d'entreprises, comme l'ont démontré plusieurs auteurs. Les grandes entreprises répondent par des mesures monopolistiques, les petites entreprises par la recherche de créneaux.

### **3.2.2 Les avantages des PME**

Dans la zone de l'OCDE, les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique ; elles ont des avantages qui leur sont propres à savoir :

#### **3.2.2.1 La création d'emplois**

Le rôle social et économique de l'entreprise est déterminant dans la création d'emplois et la réduction de taux de chômage.

Depuis la publication, en 1979, des travaux de Birch, un nombre impressionnant d'études a été consacré au rôle des PME dans la création d'emplois. Selon cette analyse 66% des créations d'emplois sur la période 1969 à 1976 auraient été le fait d'entreprises employant moins de 20 personnes. Il faut souligner que près de 81.5% des nouveaux emplois proviendraient d'entreprises de moins de 100 personnes<sup>39</sup>.

Cette création d'emplois a conduit à considérer que les PME dans leur ensemble constituaient un vivier de postes qu'il suffisait d'entretenir pour résoudre une partie des problèmes du marché de travail<sup>40</sup>.

#### **3.2.2.2 Les PME source d'innovation**

Selon « Robert Wtterwulge » l'innovation est l'introduction réussie d'un nouveau produit ou service sur le marché. Elle résulte aussi de la mise au point d'un nouveau procédé

---

<sup>39</sup> JANSSEN, Frank. La croissance de l'entreprise une obligation pour les PME. 1ere Ed Boeck s.a ; 2011.p.33.

<sup>40</sup> LEVRETTO, Nadine. Les PME définition, rôle économique et politiques publiques. Ed de Boeck s.a, 2009,p.86

de fabrication dans la firme appelé l'innovation de processus. Des études montrent que la part des PME dans l'innovation est inférieure à celle de l'emploi, mais cela n'efface pas le rôle des PME dans le processus d'innovation. Comme l'a affirmé l'OCDE, d'après les données résultant des enquêtes<sup>41</sup>, 30 à 60% des PME sont innovantes, au sens large de terme.

En moyenne, elles sont moins nombreuses que les grandes entreprises à avoir des services de recherche et développement, mais elles sont peut-être plus nombreuses à innover en créant ou en modifiant les produits ou les services en fonction des nouvelles demandes du marché, en adoptant de nouveaux modes d'organisation afin d'améliorer la productivité ou en mettant au point de nouvelles techniques pour développer les ventes.

Les PME constituent un groupe important d'entreprise sur le plan économique, ce sont des entreprises présentant des caractéristiques particulières. Face à l'importance de ces entreprises et leur rôle dans le développement économique.

### **3-3 .La PME dans le contexte Algérien**

En ce qui concerne l'Algérie, Jusqu'à 2001, il n'existait pas une définition officielle de la PME et l'Office National des Statistiques (ONS) définissait la PME comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes. Au regard de cette définition, seul le critère effectif comptait. Toutefois, pour des raisons de champ d'application, nous retiendrons la définition de la PME suggérée par la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise. Cette définition se base sur un ensemble de critères à savoir : l'effectif, le chiffre d'affaires, le bilan annuel et l'indépendance financière.

Dans son article 4 : « La petite et moyenne entreprise est définie, quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou services employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires 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»<sup>42</sup> A côté de cette définition générale, les articles 5, 6 et 7 du chapitre II du journal officiel<sup>43</sup> a introduit des éléments de précision d'ordre pratique en subdivisant la PME en trois catégories, à savoir :

---

<sup>41</sup>Synthèse OCDE. Les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale (en ligne). Juin, 2000,p.03.

<sup>42</sup>Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4.

<sup>43</sup> Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Articles 5, 6 et 7.

- La moyenne entreprise est définie comme étant une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions de dinars et 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.
- La petite entreprise qui est caractérisée par un nombre d'employés allant de 10 à 49 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas les 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.
- Quant à la très petite entreprise dite aussi micro entreprise, elle est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 salariés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions de dinars et dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.

En ce qui concerne le critère de l'indépendance, le capital ou le droit de vote dans toute PME ne doivent pas être détenus à 25 % et plus par une autre entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises qui ne correspondent pas elles même à la définition de la PME.

**Tableau n°1 : La typologie des PME/PMI.**

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires (D.A)	Total bilan (D.A)
<b>Très petite</b>	1-9	<20 millions	< 10 millions
<b>Petite</b>	10-49	< 200 millions	< 100 millions
<b>Moyenne</b>	50-250	200 millions - 2 milliards	(100 - 500) millions

**Source** : Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Articles 5, 6 et 7

### **3-3-1. Evolution des PME en Algérie**

Globalement, deux grandes périodes caractérisent le cadre institutionnel, administratif et juridique dans lequel a évolué l'entreprise nationale depuis l'indépendance. La première, de 1963 jusqu'en 1988, s'est caractérisée par la prédominance du secteur public, l'Etat est considéré l'unique propriétaire et entrepreneur. La seconde période, de 1988 à nos jours, est caractérisée par l'encouragement de l'initiative privée et l'intérêt apporté pour les PME.



### **3-3-1-1. La première période : La PME algérienne dans l'ère de l'économie administrée (De 1963 à 1988)**

Au cours de la période de l'économie administrée (1963-1988). La PME algérienne a évolué dans deux contextes plus au moins différents :

Le premier c'est celui de la période de 1963 jusqu'à 1982 avec deux codes d'investissements de 1963 et de 1966, cela dans une logique d'un régime d'autorisation (avec agrément) et d'un monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'activité économique du pays<sup>44</sup>.

Le deuxième, est celui qui s'étale sur une période de 1982 à 1988, un contexte dans lequel les pouvoirs publics ont porté leur intérêt à l'expansion de la PME après les résultats insatisfaisants de la politique d'industrialisation des années 1970.

### **3-3-1-2. Deuxième période : La PME algérienne dans le contexte de transition vers l'économie de marché (De 1988 à nos jours), Un régime de déclaration**

Face à la crise exacerbée que traversait l'Algérie en 1988, une option de passage à l'économie de marché s'impose aux pouvoirs publics. De ce fait, un nouveau cadre législatif a été mis en place et des réformes structurelles sont engagées.

Ce nouveau cadre législatif avait connue objectifs généraux<sup>45</sup>:

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

De ce fait, la loi relative à la monnaie et au crédit de 1990 dans son article 183 ouvre le champ pour toutes les formes de contribution du capital étranger en plus du capital privé national, et encourager toute forme de partenariat sans exclusivité, y compris la forme d'investissement direct.

Donc, une nouvelle doctrine (changement de perspective dans la politique de développement économique) a commencé à prendre forme depuis 1990 fondée sur la liberté et l'égalité de traitement pour le développement; toutes les entreprises algériennes Publiques ou privées bénéficient désormais d'un même traitement (contrairement à la période de

<sup>44</sup> 9 Rapport du CNES : « pour une politique d'aide à la PME en Algérie », 2002. P197

<sup>45</sup>Rapport du CNES : Op.cit. 2002, P199. P200.

l'économie administrée), depuis la suppression totale des monopoles jusqu'à la liberté d'accès au commerce extérieur.

Durant la période de transition vers l'économie de marché (1988 à 2014...), et dans le cadre de la politique de promotion de l'investissement, notamment la PME, un nouveau code des investissements est promulgué en 1993. Ce derniers a subit des correctifs en 2001 pour donner un nouveau souffle pour la promotion de la PME, cela après le bilan non satisfaisant notamment sur le plan qualitatif de la politiques adoptée des années 1990 vis-à-vis de la PME et de l'investissement. Cette période peut être par conséquent, subdivisée en deux périodes, la première est celle de 1988 à 2001 et la deuxième de 2001 à nos jours 2019.

### ***3-3-2. Place des PME dans l'économie Algérienne***

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social. Par la flexibilité de leurs structures et leur capacité à s'adapter, les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations politiques des Etats soucieux de préserver et de développer l'emploi.

Acteurs majeurs dans la sphère industrielle de tous les pays du fait qu'elles sont créatrices d'emploi, en Algérie l'intérêt pour ces entreprises est apparu dans le contexte de la transition vers une économie de marché comme alternative à l'effondrement du secteur public.

Le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté, la densité des entreprises a presque quadruplé durant ces dernières années et le nombre de création augmente de plus en plus.

Ces PME ont réalisé des progrès considérables ces dernières années, ce dont témoigne la progression régulière de sa part dans les principaux indicateurs économiques tels que le produit intérieur brut (PIB) et les créations d'emplois.

### Conclusion du chapitre

A travers ce premier chapitre, nous avons tenté de réaliser une revue littéraire concernant le phénomène de l'entrepreneuriat tout en citant ses fondements, après on a identifié l'entrepreneur. Ensuite il nous a semblé très important de donner un aperçu général sur les PME.

Les recherches sur le thème de l'entrepreneuriat ne cessent de progresser ces dernières années, reconnaissant toutes le caractère complexe et multidimensionnel du phénomène. De nombreux concepts et modèles ont été élaborés pour en délimiter le champ de recherche et mieux étudier le phénomène.

Nous pouvons dire que l'entrepreneuriat en général joue un rôle très important dans le développement socioéconomique

# **CHAPITRE II**

## **Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME**

### **Introduction**

Lors de sa création, puis au cours de son développement, l'entreprise au moment opportun, doit détenir les ressources financières nécessaires pour faire face à ses échéances, et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements matériels (terrains, installations, constructions) ; achats des matières et fournitures, prévoir la rémunération de la main d'œuvre).La recherche de financement d'entreprise est une problématique commune à tous les entrepreneurs, qu'ils soient créateurs ou déjà installés.

Dans ce chapitre, nous présenterons, dans un premier temps, les besoins de financement PME, ensuite on parlera sur les sources de financement et les choix de financement des PME et enfin dans la dernière section nous discuterons sur les obstacles des PME.

### **Section 01 : Besoins de financement des PME**

La création puis le fonctionnement de l'entreprise engendrent des besoins de financement. Les besoins financiers de la PME sont divers. Ils varient en fonction de ses activités, de ses ambitions et de son cycle de vie. Mais ils peuvent être regroupés en deux parties : Les besoins en capitaux d'investissement et ceux liés au financement du fond de roulement. Le premier type de besoin nécessite des ressources de moyen ou long terme tandis que le dernier type fait souvent recours à des ressources de court terme.

#### **1. Besoins de financement des PME**

##### **1.1 Besoins de financements liés à l'investissement**

###### **1.1.1 Définition de l'investissement**

Un investissement peut être défini de la manière suivante : « un investissement est un emploi de revenu, se traduisant par une addition au patrimoine des biens d'équipements, déterminant la formation de capital et affectation à la production.il suppose la consommation qui vise la satisfaction de besoins par destruction de biens et services »<sup>46</sup>.

Une autre définition attribué à l'investissement : « l'acte d'investir constitue l'échange d'une satisfaction immédiate et certaine à laquelle on renonce contre une espérance que l'on acquiert et dont le bien investi est le support »<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup>Bernard Yves, Jean -Claude Coli , « dictionnaire économique et financiers »,Seuil, PARIS,1996,p846.

<sup>47</sup> P Masse, « le choix des investissements ; critères et méthodes », Dunod, PARIS,1968 ,p1.

De ces définitions, il ressort que l'investissement est une opération par laquelle l'entreprise emploie des ressources financières à l'acquisition de biens dont la durée de vie est souvent longue dans le but d'en retirer un profit futur.

L'entreprise au cours de son existence doit réaliser des investissements. Le cycle d'investissement est un cycle long qui accompagne le développement de l'entreprise et conditionne sa pérennité et son efficacité.

### **1.1.2 Nature de l'investissement**

➤ Sous cet aspect, on distingue :

**Investissement corporels** : il s'agit des investissements dont les objets matériels : machines, terrain, bâtiments et véhicules.

D'une manière générale, les investissements corporels sont tous les actifs physiques qui engendrent l'augmentation de patrimoine de l'entreprise.

**Investissement immatériel** : concerne les dépenses de natures incorporelles. On peut citer à titre d'exemple : fonds de commerce, l'investissement dans la recherche et développement, et les logiciels informatiques. Ce sont des investissements qui ont un impact durable sur le développement de l'entreprise.

**Investissement financiers** : il consiste d'investir dans la bourse (actions et obligations) ou dans la banque (titres et droits de créances).

## **2. Besoins de financements liés à l'exploitation**

Les besoins de financement liés au cycle de l'exploitation provient des décalages dans temps entre les entrées de trésorerie (recette) et les sorties de trésorerie relatifs aux dépenses de l'entreprise (charges).

### **2.1 Les Besoins liés au cycle de l'exploitation**

Le cycle de l'exploitation constitue l'ensemble des étapes successives de cycle de production de l'entreprise. Ces besoins dépendent de la longueur de processus de production.

Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit<sup>48</sup>:

- Les stocks: pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis), soit pour des fins de production (matières premières). Mais la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement.

---

<sup>48</sup>Rousselot P, Verdier J-F, « La gestion de trésorerie », 2<sup>ème</sup> Edition, Dunod, 1999, P 11-22.

- Les besoins de trésorerie : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion...etc.

### **2.2 Les besoins de fond de roulement**

Tout au cours de sa vie, l'entreprise doit estimer les besoins liés au cycle d'exploitation. L'entreprise a besoin des capitaux pour financer son exploitation : acheter des matières, les stocker, les transformer. Le besoin en fond de roulement (BFR) mesure le montant des capitaux investis en permanence dans le cycle d'exploitation. Le BFR dépend de la longueur de cycle de production et les délais de paiement et d'encaissement.

## **Section02 : Sources de financement**

L'objectif principal d'une entreprise est de faire face à ses besoins. Les sources de financement de l'entreprise peuvent être classées selon leur origine en deux principales catégories : D'abord, internes (propriétés de l'entreprise), dans ce cas l'entreprise fait appel à ses propres ressources générées par son cycle d'exploitation. Ensuite, externes à l'entreprise dans ce cas l'entreprise fait appel à des ressources externes.

### **1. Définition de financement**

Le concept de 'financement' se définit comme suit :

« Un financement est une opération permettant à un agent économique (Etat, entreprises, particuliers,) de se procurer les ressources (à court, moyen ou long terme) nécessaires au financement de sa trésorerie ou de ses besoins d'investissement »<sup>49</sup>. Un financement peut être obtenu principalement par le biais des crédits bancaires ou par le recours à l'émission de titres pour l'Etat, les collectivités et les entreprises.

D'une manière générale, le financement est l'ensemble des techniques et moyens de règlement mis en œuvre pour le lancement d'une entreprise et les moyens financiers nécessaires à son fonctionnement et son développement.

### **2. Principales sources de financement**

#### **2.1 Le financement interne**

Dans le cas de financement interne, une entreprise se finance par ses propres moyens. On distingue :

##### **2.1.1 L'autofinancement**

L'autofinancement se définit de la manière suivante : « l'autofinancement est égal à la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes prélevées sur le résultat de

---

<sup>49</sup><https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/financement>: consulter le 19/06/20 à 21 :46.

l'exercice »<sup>50</sup>.L'autofinancement est l'ensemble des ressources nouvelles engendrées par l'activité de l'entreprise et conservées durablement par celle-ci pour financer ses opérations à venir. Il est parfois appelé résultat brut ou profit brut.

Cette source de financement a un rôle important dans la croissance d'une entreprise. Elle permet d'assurer la pérennité de l'entreprise sans faire appel à des intermédiaires extérieurs ce qui engendrent des charges « l'autofinancement est la source de financement la plus directement accessible puisqu'il est généré par l'activité de l'entreprise »<sup>51</sup>.

➤ L'autofinancement permet :

- Le financement de l'actif économique (Ensemble des immobilisations + BFR).
- Le remboursement de dettes financières.
- D'accroître la capacité d'endettement.
- Calcule de ratio de remboursement de la dette calculé d'après la CAF, plus la CAF est importante, plus le ratio est important.

### **2.1.1.1 Rôle de l'autofinancement**

L'autofinancement permet à une entreprise :

- Diminuer le recours à l'endettement et donc permet à l'entreprise d'améliorer sa rentabilité tout en réduisant les charges financières.
- Accroître la valeur boursière de l'action pour les sociétés cotées ce qui est avantageux pour les actionnaires.

### **2.1.2 Cession d'actifs**

Ce mode de financement est occasionnel, il se produit lorsque l'entreprise renouvelle ses immobilisations par la revente de ses immobilisations anciennes.la ressource sera tiré de la plus-value de cession après impôt .les plus-values de cessions sont taxés à des taux différents tout en dépendant de long ou de court terme<sup>52</sup>.

### **2.1.3 Augmentation de capital**

Cette méthode peut prendre plusieurs formes :

- **Augmentation de capital par incorporation des réserves**

Cette méthode se résume par l'émission de nouvelles actions sous la forme d'une augmentation de capital par incorporation des réserves. Ce dernier se défini de la manière

---

<sup>50</sup> Michel Albouy, « financement et cout de capital des entreprises »,Eyrolles,PARIS,1991,P95.

<sup>51</sup>L.Honore, « gestion financière »,Nathan,PARIS,2000,P84.

<sup>52</sup> Josette P-L, « finance d'entreprise »,Economica,paris,1993,P172.



suyvante : «des fonds accumulés de l'entreprise à partir des bénéfices réalisés »<sup>53</sup> L'avantage de cette méthode étant ne pas intégrer de nouveaux actionnaires.

- **Augmentation de capital par apport en nature**

Le but de cette méthode est l'augmentation de capital par l'obtention de biens réels quels soient des immobilisations corporelles ou incorporelles. L'avantage de cette méthode est de ne pas faire recours à l'endettement pour financer ses besoins.

- **Augmentation de capital par apport en numéraire**

L'augmentation du capital par apport en numéraire consiste à accroître le capital social de l'entreprise grâce à de nouvelles liquidités. Il présente un intérêt stratégique pour le financement de l'entreprise car, il assure son autonomie financière. Le législateur a imposé que l'augmentation du capital en numéraire, doit être approuvée par l'assemblée générale extraordinaire qui ne peut recourir à cette modalité de collecte des fonds que si le capital a été intégralement libéré

- **Augmentation de capital par conversion de dettes**

Convertir les obligations en capital, les créanciers de l'entreprise deviennent actionnaire de l'entreprise et non plus détenteur de sa dette. Ce type d'augmentation de capital se fait notamment lors de la conversion des fonds en compte courant d'un associé dans le capital de l'entreprise. En retour, la société accord des titres à cet associé. Les droits de créances des fournisseurs se transforment en actions.

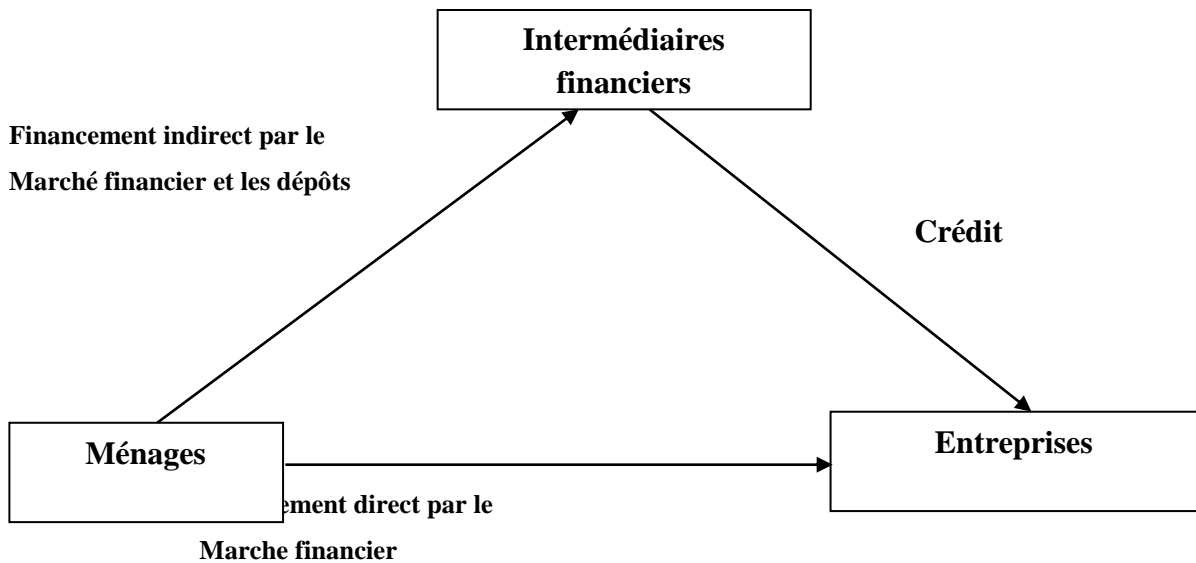
### **2.2 Le Financement externe**

Le financement externe se résume sur l'ensemble des possibilités de financement qui proviennent de l'extérieur. Le financement externe peut être schématisé de la manière suivante :

---

<sup>53</sup> Christian Louis, « les finances des entreprise publics », Librairie générale de droit et de jurisprudence, PARIS, 1974 ; P228.

Figure N° 01 : Financement externe



Source :Josette P-L, « finance d'entreprise »,Economica,PARIS,1993,p173.

### 2.2.1 Le financement externe direct

Le financement direct correspond à la mise en relation entre les agents à capacités de financement et les agents à besoins de financement sur les marchés financiers. ils existent deux sortes de marché : marché des capitaux à long terme et marché monétaire à court terme.

#### 2.2.1.1 Définition et composants de marché financier

Le marché financier est le marché de l'épargne longue, c'est-à-dire, une épargne destinée à être investie sous forme de valeurs mobilières. Le marché financier exprime un système d'intermédiation, il met en relation directe les agents à besoins et les agents à excédents de capitaux. le marché financier se compose de deux compartiments : marché primaire (nouvelles émissions), marché secondaire (marché des titres déjà émis).

- **Le marché primaire** : représente le marché des titres neufs proposés pour la première fois en bourse, c'est-à-dire par appel public à l'épargne. Le marché primaire à lieu d'être lors des opérations suivantes : (introduction en bourse, privatisations, augmentation de capital, lancement d'un emprunt obligataire).
- **Le marché secondaire** est le marché des titres d'occasion, en d'autre terme le marché sur lequel s'échangent des titres antérieurement émis, le passage d'un compartiment à un autre se fait de manière instantané, le rôle du marché secondaire est d'assurer la liquidité et la mobilité de l'épargne.

#### 2.2.1.2 Instruments de marché financier

Les instruments utilisés dans le marché financier sont de natures différentes, tels que :

## **Chapitre II Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME**

---

- **Les obligations** : une obligation se définit comme « une valeur mobilière négociable représentative d'une dette (pour l'émetteur) ou d'une créance (pour le souscripteur), émise à moyen ou long terme. Les obligations sont émises sur un marché primaire et négociables par la suite sur un marché secondaire »<sup>54</sup>.

- **Les actions** : « Une action est un titre de propriété représentant une fraction du capital d'une société. C'est une valeur mobilière négociable sur un marché boursier, plus rarement de gré à gré. L'action est donc un titre négociable dont la liquidité est normalement assurée si le titre est coté en Bourse. Pour les sociétés non cotées, la négociabilité est assurée par les transactions de gré à gré »<sup>55</sup>.

### **2.2.1.3 Le marché monétaire**

Le marché monétaire est un marché à court terme, ils existent trois types d'instrument essentiels dans le marché monétaire :

#### **a) Les certificats de dépôts**

Les certificats de dépôt sont émis par les banques à des taux d'intérêts soit fixes, soit variables dont le but de couvrir leurs besoins de liquidité.

#### **b) Les billets de trésorerie**

Le billet de trésorerie se définit de la manière suivante :

« Un billet de trésorerie est un titre de créance négociable émis par une entreprise sur le marché monétaire et pour une durée limitée (entre 1 jour et 1 an). Il permet à l'entreprise qui l'émet d'emprunter à court terme auprès d'autres entreprises à des conditions proches de celles généralement applicables sur le marché monétaire »<sup>56</sup>.

#### **c) Bon de trésor**

Le bon de trésor est l'un des instruments de marché monétaire, qui se définit de la manière suivante :

« Un bon du trésor est un titre émis et garanti par l'État. Ce qui se traduit par une sécurité totale du placement. En plus, les bons du trésor ont des taux d'intérêts et de rendements intéressants, et ils sont parfaitement fongibles, c'est-à-dire échangeables sur le marché »<sup>57</sup>.

---

<sup>54</sup> Philippe SPIESER, « la bourse », édition Vuibert, 2ème édition, Page 11.

<sup>55</sup> Philippe SPIESER, « la bourse », édition Vuibert, 2004, p31.

<sup>56</sup> <https://droit-finances.commentcamarche.com/faq/23606-billet-de-tresorerie-definition>: consulté le 19/06/2020 à 11h.

<sup>57</sup> <https://caar.dz/specialiste-en-valeur-du-tresor/>: consulté le 20/06/2020 à 15h30.

### **2.2.2 Le financement indirect**

Dans ce cas intervient les institutions financières (banques) qui d'une part, collectent les l'épargne auprès des ménages, et d'autres part prêtent aux entreprises les sommes nécessaires au financement de leurs activité.

Chaque entreprise et plus précisément les PME, pour couvrir leurs besoins de financement fait appel à des institutions de financement dans le but d'obtenir des fonds. Ces institutions disposent de plusieurs types de crédit, qu'on citera ainsi :

#### **2.2.2.1 Définitions de crédit**

Sur le plan du droit bancaire, le crédit, a été défini, aux termes de l'article « 112 » de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit stipule : « Tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tels qu'un aval, un cautionnement ou garantie. Sont assimilés à des opérations de crédits, les opérations de locations assorties d'options d'achat notamment les crédits-bails »<sup>58</sup>.

#### **2.2.2.2 Types de crédits**

##### **2.2.2.2.1 crédits d'exploitation**

###### **a) Définition de crédits d'exploitation**

Les crédits d'exploitation sont des crédits à court terme (quelques mois maximum), accordés habituellement par des banques ou des fournisseurs aux entreprises permettant de financer des actifs circulants dits aussi valeurs d'exploitation (stocks, travaux en cours, créances sur clients...) non couverts par le fonds de roulement. Les crédits à court terme ou les crédits d'exploitation peuvent être subdivisés en deux catégories, les crédits par caisse et les crédits par signature.

###### **➤ crédit par caisse**

Sont considérés comme crédits par caisse à court terme:

- **Les crédits par caisse globaux (généraux ou de trésorerie)**

Ils permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie en finançant une partie de son actif circulant (stocks et créances) sans qu'il soit cependant affecté à un besoin bien précis. Les besoins couverts par ces concours sont dus essentiellement à la différence en montant et dans le temps entre les recettes et les dépenses d'exploitation. Leur importance relative dépend directement de la durée du cycle de production et/ou de stockage, de phénomènes accidentels tels que les retards livraisons et de facturation, et également le caractère saisonnier

---

<sup>58</sup> Article n° 112 de la loi octobre 1990.

## **Chapitre II Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME**

---

de l'activité. Ces crédits sont assez souples et techniquement simples, mais ils représentent un grand risque pour la banque en matière de suivi de leur utilisation.

- **La facilité de caisse** : est un concours bancaire destiné à pallier des décalages de trésorerie de très courtes durées. En d'autres termes, ce crédit est destiné à faire face à des besoins momentanés de trésorerie qui reviennent généralement en fin de mois où les décaissements sont généralement importants, notamment lors du paiement des salaires, Règlement des dettes fournisseurs et de TVA...

- **Découvert** : Si la facilité de caisse est destinée à combler des écarts temporaires, mais périodiquement renouvelés de trésorerie, le découvert va servir à compléter les moyens de financement de l'entreprise c'est-à-dire de compléter le fonds de roulement qui, pour un temps, apparaît insuffisant, à l'occasion par exemple : d'une opportunité d'acheter un stock important (de marchandises, outils, matières premières. etc.....) à des prix avantageux ou à l'occasion de travaux à faire démarrer. Le recours au découvert est aussi bien souvent la conséquence de l'absence de crédit fournisseur.

- **Les crédits de campagne** : « Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. ». Le banquier demande un plan de financement afin de justifier les besoins de financements et de déterminer le délai de remboursement. Le crédit est accordé pour une période allant de trois (3), six (6) à neuf (9) mois selon le cas. Le banquier doit prendre en considération la nature des produits.

- **Les crédits relais**: Le crédit relais ou de soudure concerne la réalisation d'une opération hors exploitation. Il est consenti en anticipation d'une rentrée certaine qui constitue l'issue. La demande d'un crédit relais dont l'issue sera l'encaissement de l'emprunt obligataire.

- **Les crédits par caisse spécifiques**

Les crédits par caisse spécifiques participent généralement au financement de l'actif circulant, Aussi, ces crédits comportent des garanties réelles qui sont liées directement à l'opération de crédit, ces crédits peuvent être réescomptés auprès de la Banque d'Algérie si leur montant excède 2.000.000 DA.

- **L'avance sur stocks**: C'est une opération qui consiste à financer un stock correspondant au fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise en attendant son écoulement, sans qu'il puisse s'agir, en aucun cas, d'un stock à titre spéculatif. Cette forme de crédit est accordée à toute entreprise désireuse de financer ses achats afin de régler les fournisseurs et de permettre la transformation ou la revente des marchandises au bout d'un délai correspondant à la durée

## **Chapitre II Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME**

---

du cycle d'exploitation. cette technique est assimilée à un découvert mobilisable qui peut être réescompté auprès de la Banque d'Algérie.

- **L'avance sur marchandises (warrantage):** C'est un crédit destiné à financer les stocks à l'exception des produits périssables, des denrées de conservation difficile et des produits finis défraîchis ou démodés et dont la commercialisation est incertaine. Les avances sur marchandises sont sollicitées par les clients qui disposent des stocks relativement importants de matières premières ou autres, et qui souffrent d'un manque de trésorerie pour, soit revaloriser, soit relancer le cycle de production interrompu ou ralenti en raison d'une insuffisance de moyens financiers. Cette technique consiste, pour l'entreprise, à se dessaisir des marchandises pour les remettre entre les mains de son banquier.
- **avance sur marches publics:** L'avance est le versement d'une partie du montant d'un marché public au titulaire de ce marché avant tout commencement d'exécution de ses prestations, acceptée dans l'acte d'engagement, pour lui permettre de faire face aux premières dépenses du marché.
- **L'avance sur facture:** L'avance sur facture est destinée à mobiliser le " poste clients " des entreprises qui travaillent avec des administrations. Afin de permettre la mobilisation du poste client «administration » en l'absence d'effets de commerce, les banques utilisent la procédure de « l'avance sur facture ». La facture remise à la banque pour l'obtention d'une avance, doit être domiciliée chez elle. L'avance sur facture demande une gestion rigoureuse.
- **L'avance sur titre:** Dans les pays où il existe un marché boursier, on accorde des avances sur titres cotés en bourse. En Algérie, vu l'absence temporaire de marché boursier, les avances sont consenties uniquement sur bons de caisse. L'avance sur titre (bons de caisse) se fait en général à la hauteur de 80% de la valeur des titres. La marge ainsi laissée (20%) servira le cas échéant pour le décompte des intérêts. En raison de son mode d'utilisation, le compte du client est crédité par le débit d'un compte spécial. Les titres seront remis au banquier (dessaisissement) avec un contrat de nantissement signé par le propriétaire des bons.
- **L'escompte du papier commercial:** L'escompte est une opération qui consiste pour un banquier à acheter à un client un effet de commerce avant son échéance, et ce moyennant une rémunération appelée « agios » calculée au « PRORATA TEMPORIS » Cette dernière est une expression latine qui signifie « en proportion du temps effectivement écoulé ». En vue de la concurrence et la pratique de commercialisation, les entreprises sont souvent amenées à

## **Chapitre II Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME**

---

accorder des délais de paiement à leurs règlements. La technique de l'escompte demeure la solution à ce problème lorsqu'il s'agit de créances sur la clientèle commerçante.

- **Le factoring:** L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteur. Le contrat d'affacturage comporte à la fois transfert de créances par subrogation conventionnelle, et garantie de bonne fin. Le factor se charge de l'encaissement des créances. Le contrat est inclus le plus souvent sans limitation de durée. Le vendeur doit obtenir l'approbation du factor pour chacun de ses clients avec généralement un plafond par client.

### ➤ **Crédit par signature**

Il existe une autre procédure de financement qui évite à la banque les décaissements de fonds, celle où l'entreprise est amenée à demander à sa banque de lui faciliter l'étalement de certains paiements, ou de lui éviter certains décaissements, en prêtant sa signature au client garantissant ainsi sa solvabilité auprès de ses créanciers et d'honorer ses engagements si celui-ci se trouvait défaillant. Ce genre de financement est appelé crédit ou engagement par signature. L'étude à faire par le banquier doit être aussi minutieuse que pour n'importe quel autre concours bancaire. Sachant aussi qu'il ne peut en aucun cas être remis en cause même si la situation du client se dégrade. A la différence des crédits par caisse figurant au bilan, les crédits par signature sont comptabilisés en hors bilan. On distingue quatre formes de crédits par signature à savoir :

- **l'aval :** l'aval bancaire est l'engagement fourni par la banque qui se porte garante de payer tout ou partie du montant, d'un effet de commerce si le principal obligé (débiteur) est défaillant à l'échéance. L'aval est donné soit sur un effet de commerce ou sur allonge, soit par acte séparé. En avalisant l'effet de commerce, le banquier permet ainsi à son client d'obtenir facilement des délais fournisseurs. Toutefois, l'appréciation des risques pouvant résulter de cette opération est indispensable, et ce à travers l'étude de la situation financière mais aussi à travers l'état des effets déjà avalisés.

- **Les crédits d'acceptation:** l'acceptation est l'engagement du tiré de payer la lettre de change (effet de commerce) à l'échéance et ce, en apposant sa signature au recto de l'effet en portant la mention «Accepté ». L'acceptation d'une banque est l'engagement qui se traduit par la signature du banquier sur un effet de commerce garantissant ainsi son paiement à l'échéance. L'acceptation est accordée par le banquier à son client pour plusieurs raisons : Soit dans le cas du commerce international où il substitue sa signature (acceptation) sur un

## **Chapitre II Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME**

---

effet de commerce à celle de son client (importateur Soit dans le cas du commerce interne où par gêne de trésorerie, le banquier ne peut pas escompter une traite présentée par son client, appose son acceptation sur l'effet.

● **Les cautions :** « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». Le cautionnement ne se présume pas, il doit dans tous les cas faire l'objet d'un écrit. Il existe plusieurs types de cautions bancaires qu'on peut classer selon deux critères:

### **1) selon leur destination (créancier):**

- Cautions administratives.
- Cautions fiscales.
- Cautions de douanes.

### **2) selon leur objet (classement le plus significatif):**

- Cautions différant les paiements.
- Cautions évitant certains décaissements.
- Cautions accélérant les rentrées de fonds

● **Crédit documentaires :** c'est la forme de crédit la plus courante en matière de commerce international. « le crédit documentaire est aujourd'hui utilisé dans le monde entier par l'ensemble des opérations de commerce international. Le crédit documentaire est un arrangement par lequel une banque émettrice , agissant à la demande d'un client ,donneur d'ordre, est chargé d'effectuer un paiement au bénéficiaire ou d'accepter et payer les effets contre la remise des documents stipulés, pour autant que les termes et conditions de crédits soient respectés. L'objet de crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires »<sup>59</sup>.

#### **2.2.2.2.2 Les crédits d'investissements**

Sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement de bien. Ce sont des crédits à moyens et long termes. Ils financent l'outil de la production.

● **Crédits à moyen terme:** Ils se sont destinés à financer les investissements consistant notamment en l'acquisition par les entreprises d'équipement de production. Ils sont accordés soit par une banque seule, ou par un établissement financier spécialisé. Il existe, le plus

---

<sup>59</sup>Philippe Garsuault, Stéphane Priami, « les opérations bancaires à l'international »,CFPB,PARIS,1999,P113.



## **Chapitre II Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME**

---

souvent, une liaison entre la durée du financement et la durée de vie du bien financé. (la durée est de 2 à 7 ans)

- **Crédits à long terme:** Ils sont distribués par les banques et l'établissement financier spécialisé d'une durée de 7 à 20 ans.
- **Crédit-bail (leasing):** Dans le cadre d'un crédit-bail, une société financière (le crédit bailleur) met un bien d'équipement à la disposition d'une entreprise pour une période déterminée, contre paiement d'une redevance périodique. Au terme du contrat, l'entreprise bénéficiaire a généralement le choix entre plusieurs options : soit restituer le bien, soit l'acquérir pour un montant défini lors de la conclusion du contrat, soit renouveler le contrat à des conditions le plus souvent moins coûteuse.

### **Section 03 : Le choix de financement**

Pour se financer, toute entreprise doit procéder à une réflexion sur sa politique de financement qui doit lui permettre de se financer à moindre coût , tout en préservant une situation financière saine et équilibrée. Le choix de financement est une décision prise par une entreprise d'opter pour une catégorie de ressources afin d'assurer le financement de ses investissements ou de ses besoins d'exploitation.

#### **1. Les décisions financières**

Les décisions financières concernent l'orientation des responsables de l'entreprise dans le choix des modes de financement à utiliser pour satisfaire les besoins de l'entreprise et notamment pour la maintenir en équilibre financier permanent. Les décisions financières d'une entreprise se subdivisent en deux catégories :

##### **1.1 Les décisions à long et moyen termes**

- **Décision de financement**

Ce sont les décisions prises par l'entreprise qui vise à choisir la catégorie des ressources nécessaires dans le but de financer ses besoins.

- **Choix d'investissement**

Le choix d'investissement est considéré comme une décision capitale et stratégique. Il consiste à identifier les investissements les plus rentables.

➤ Les décisions d'investissement et de financement ne peuvent être séparées dans la réalité, en effet, on ne décidera d'un investissement qu'en fonction de la possibilité de le financer et en fonction du coût eu égard à la rentabilité attendue<sup>60</sup>

### **1.2 Les décisions financières à court terme**

Les décisions financières à court terme sont principalement centrées sur la trésorerie de l'entreprise, elles l'engagent sur un horizon temporel pouvant aller d'un jour jusqu'à une année. Il s'agit en fait de décisions financières d'ajustement qui s'inscrivent dans un cadre global qui est fixé par les décisions financières à long terme<sup>61</sup>

## **2. Déterminant de choix de la politique de financement**

### **2.1 Les contraintes de l'équilibre financier**

- **Le coût réel** : pour déterminer le coût d'une source de financement, il faut comparer le Capital mis à la disposition de l'entreprise et les sommes qui doivent être versés en contre partie en prenant en considération les économies d'impôts. Le coût de source de financement est le taux d'actualisation pour lequel il y a une équivalence entre le capital et l'ensemble des sommes réellement décaissées en conte partie.
- **Les décaissements réels** : il s'agit de calculer pour chaque source de financement, les sommes des décaissements nets actualisées qui correspond au total des remboursements qui seront de encaissés par l'entrepreneur.

### **2.2 Taille de l'entreprise**

Les conditions d'accès aux sources de financement varient selon la taille des entreprises. En effet, les petites entreprises ont une probabilité de défaut plus importante et l'information disponible à leur sujet est sensiblement réduite stigmatisant les conflits d'intérêt avec les créanciers. la taille est supposée être un facteur explicatif important dans le comportement d'endettement des firmes et donc un indicateur de la création de la richesse. Une entreprise de grande taille serait plus apte à de ses investissements et par la suite accroître sa capacité à créer de la valeur.

Les PME ont besoin de terrains pour réaliser ses projets, parmi dernier ;

- Le manque de planification urbaine et la répartition des zones pour la mise en place et le fonctionnement des PME.

---

<sup>60</sup>Conso.P, « Gestion financière de l'entreprise », Edition Dunod 1987, P45

<sup>61</sup>Gheddache.L ; « La capacité d'endettement de l'entreprise dans un contexte d'économie de marche », Mémoire de magistère, 2007, P77

### **Section 04 : Les obstacles des PME Algériennes**

Les PME rencontrent souvent des problèmes et obstacles qui gênent leur fonctionnement et leur développement, parmi ces derniers<sup>62</sup> ;

#### **1. Le problème immobilier**

- Les PME peuvent obtenir un morceau de terre, mais qui est loin des zones disponibles sur les infrastructures qui portent les frais de transport supplémentaires.
- Les terres disponibles ne sont pas équipées avec les fournitures de base nécessaires pour gérer l'institution de la forme économique.

#### **2. Le problème de matière première locale et importée**

A cet égard les PME ont plusieurs problèmes ;

- La rareté et les prix élevés des matières premières, en particulier lorsqu'elles ne sont pas autorisés à être importées (les entrepreneurs ne sont pas autorisé à importer).
- L'augmentation de ces couts peut pousser les PME à utiliser des matériaux de qualité inférieur, ce qui affecte la qualité des biens et services, qui reflètent négativement sur la performance du secteur.
- Offre local irrégulier de certaine matière première, ce qui rend ces institutions travaillent sur le stockage des quantités exceptionnelles, ce qui conduit à geler une partie du capital et de supporter des charges supplémentaires à ce stockage.

#### **3. Le financement**

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent pour investir et se développer. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes se synthétisent comme suit :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les Procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles donnes économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations

---

<sup>62</sup> Mémoire « les obstacles au financement de l'entrepreneuriat »septembre2013,p 42 .

sont trop longs ;

- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de Développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi

Les PME sont souvent évaluées par un manque de fonds propres, qui augmente leur dette, et elles possèdent des moyens financiers limités qui retardent leur développement. Pour faire face à des problèmes majeurs que rencontrent les PME, les autorités publiques ont mis en place des dispositifs d'aide au financement bancaire tels que l'ANSEJ, la CNAC et le FGAR. Or, en Algérie, les banques publiques et les dispositifs d'aide à la création d'entreprise sont deux mondes différents et éloignés, qui n'entretiennent des relations que par voie formelle, ce qui leur ôte tout rôle de partenaires actifs<sup>9</sup>. Les banques retardent la croissance économique et l'investissement des PME par leur méfiance sans compter les scandales financiers qui révèlent des problèmes à l'intérieur même des banques comme la bureaucratie et la lenteur des démarches administratives.

#### **4. Système d'information**

L'absence du système d'information et la faiblesse des techniques de contrôle et des mécanismes de gestion conduit au développement des PME dans des milieux anarchique.

#### **5. La technologie**

A cet égard les PME Algériennes sont faces à deux problèmes :

- Le manque de capacités technologiques en générale et le manque de souplesse dans certaines gammes de produits.
- Le manque de machine et d'équipement modernes nécessaires pour le développement de la production en ligne avec les exigences des marchés locaux et les marchés de l'exportation.

#### **6. Problèmes de commercialisation**

Les PME rencontrent aussi des problèmes de commercialisation, parmi eux ;

- Le manque de protection pour les produits locaux que ceux importes.
- Le manque de contrôle de qualité.
- La limitation des places de l'offre ainsi les canaux de distribution.
- Le manque de capacités à accéder aux marchés d'exportation.

- Le manque de recherche Marketing pour le renouvellement de l'organisation de leur marchés.

### **7. Difficultés des procédures administratives et d'exécution**

L'activité des PME exige une réponse rapide en termes d'organisation et de mise en œuvre, mais notre administration Algérienne est encore loin de fournir des services dans les plus brefs délais, ce qui entrave l'activité des entreprises.

Des études ont montré que le travail dans les PME est moins qualifié que celles des grandes entreprises et cela est causé de par ce qui suit :

- Détérioration des travailleurs professionnels et techniques et le manque de renouvellement des compétences.
- La limitation des zones de formation.
- La migration de la main d'œuvre qualifiée à l'extérieur du pays.

### **8. Problèmes liés au système fiscal**

Parmi les problèmes rencontrés à cet égard ;

- Le prix élevé des produits manufacture, résultant de la révélation des frais de capitaux fixes et de matières premières importées.

La haute pression budgétaire sur l'activité économique en raison de l'application des frais d'inscription supplémentaires, ce qui a conduit à l'attestation de plusieurs institutions, la perte de nombreux emplois, et le transfert de capitaux de la direction d'emploi vers la chambre du commerce

### **Conclusion du chapitre**

L'entreprise est une entité économique combinant les facteurs de production (capital, travail, matières premières) dans le but de produire des biens et services destinés à être vendus sur un marché solvable, le financement peut être défini comme lui permettant de disposer des ressources qui lui sont nécessaires sur le plan pécuniaire. Ce financement conditionne la survie de l'entreprise. Le financement de l'entreprise dépend à la base de sa forme.

L'accès des PME aux financements bancaires reste difficile, malgré tous les efforts de l'Etat vis-à-vis de cette catégorie d'entreprises (PME) créatrices de valeur et de richesses et l'emploi et qui renforce la compétitive de l'économie nationale dans un contexte de mondialisation.

## **CHAPITRE III**

**L'état des lieux des PME en Algérie et  
dans la Wilaya de Bejaia**

## **Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia**

---

### **Introduction**

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle prépondérant dans l'économie de n'importe quel pays. Mais notre travail a pour but de mener une présentation un état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya de BEJAIA, pour se faire, nous avons mené une étude sur état des lieux des PME.

Dans ce chapitre nous allons présenter en trois sections. La première section est consacrée à la présentation des PME en Algérie. Ensuite dans la deuxième section, nous présenterons un état des lieux des PME aux niveaux de la wilaya de BEJAIA, et en fin nous présenterons aussi la CNAC Bejaia.

### **Section 01 : Etat des lieux des PME en Algérie**

#### **1. Présentation des PME en Algérie**

La PME est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, de développement régional, d'absorption de chômage etc.

À la fin du 1<sup>er</sup> semestre de l'année 2019, les PME en Algérie, constituent une grande partie du tissu économique avec 1 171 945 entreprises. La majorité des PME activent principalement dans les services, l'Artisanat et le BTPH, alors que seulement 8,71% sont des PME à caractère industriel ;En Outre, le tissu des PME souffre d'une répartition géographique inégalitaire, puisque la plupart des PME se concentrent dans le nord du pays avec une part de 70%.

Le développement de la PME constitue l'un des grands axes de la stratégie industrielle du gouvernement, qui se base sur une politique de substitution à l'importation et un développement d'une production à haute intensité technologique.

Mais l'enjeu est tellement énorme qu'il y va de toute l'économie nationale, pour faire émerger un climat d'affaires favorable où la PME, notamment les entreprises privées, jouera son rôle d'acteur principal dans la construction d'une économie moderne et diversifiée.



## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

**Tableau N° 02: Chiffres clés des PME en Algérie au 30/06/2019.**

<b>Population totale des PME (tous statuts confondus)</b>	1 171 945
<b>PME créées</b>	31 194
<b>Cessations d'activités (PME privées)</b>	8 195
<b>PMI privées</b>	102055
<b>PME publiques</b>	244

*Source: Ministère de l'Industrie et des Mines/ DGVSESI*

### 1-1. La population des PME en Algérie situation à la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2019

A la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2019, la population globale des PME s'élève à 1 171 945 entités dont plus de 56% sont constituées de personnes morales, parmi lesquelles on recense 244 Entreprises Publiques Economiques (EPE). Le reste est composé de personnes physiques (44%), dont 21% de professions libérales et 23% d'activités artisanales.

**Tableau N° 03 :Population globale des PME à fin S1/2019**

	<i>Types de PME</i>	<i>Nombre de PME</i>	<i>Part (%)</i>
<b>01</b>	<b>PME privées</b>		
	<b>Personnes morales</b>	659 573	56,28
	<b>Personnes physiques</b>	512128	43,70
	dont <i>Professions libérales</i>	243759	20,80
	dont <i>Activités artisanales</i>	268369	22,90
	<b>S/Total 1</b>	1 171 701	99,98
<b>02</b>	<b>PME publiques</b>		
	<b>Personnes morales</b>	244	0,02
	<b>S/Total 2</b>	244	0,02
	<b>Total</b>	1 171 945	100,00

**Source :** CNAS, CASNOS, ECOFIE

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

### 1-2. Distribution des PME par leurs taille

A la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2019, la population globale de la PME est composée de 97% de Très Petite Entreprise TPE (effectif de moins de 10 salariés), soit 1136787 TPE qui demeurent fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la Petite Entreprise PE avec 2,60% et la Moyenne Entreprise ME avec 0,40%.

**Tableau N° 04: typologie des PME**

<i>Type des PME</i>	<i>Nombre de PME</i>	<i>%</i>
<b>TPE (effectif de moins de 10 salariés)</b>	1136787	97
<b>PE (effectif entre 10 et 49 salariés)</b>	30471	2,6
<b>ME (effectif entre 50 et 249 salariés)</b>	4688	0,4
<b>Total</b>	1171945	100

Source : CNAS /2019

### 1-3. Répartition des PME par secteur d'activité

#### 1-3-1 PME privé

Le nombre total des PME privées à la fin du 1<sup>er</sup> semestre 2019 est de 1171701. Elles sont concentrées au niveau du secteur des services (le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH (le Bâtiment en particulier).

**Tableau N° 05 : Répartition des PME privées par secteur d'activité.**

<b>Secteurs d'activité</b>	<b>PME privé</b>	
	<b>Nombre des PME</b>	<b>%</b>
<b>Industrie</b>	102 055	8.71
<b>Service</b>	602 695	51.44
<b>Agriculture</b>	7 275	0.62
<b>BTPH</b>	188 275	16.07
<b>Mine &amp; carriers</b>	3 032	0.26
<b>Artisanat</b>	268 369	22.9
<b>Total</b>	1 171 701	100

Source : ECOFIE /2019

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

### 1-3-2. PME publique

Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 244 PME durant le 1er semestre 2019.

**Tableau N° 06 : Répartition des PME publique par secteur d'activité**

Secteurs d'activité	PME publique	
	Nombre des PME	%
<b>Industrie</b>	73	29.92
<b>Service</b>	60	24.59
<b>Agriculture</b>	93	38.11
<b>BTPH</b>	15	6.15
<b>Mine &amp; carriers</b>	3	1.23
<b>Artisanat</b>	-	-
<b>Total</b>	244	100

Source :CNAS, CASNOS / 2019

### 1-4.Densité des PME par région

En termes de densité, selon les dernières statistiques de l'ONS sur la démographie (42,2 Millions d'habitants au 1er janvier 2018) la moyenne nationale des PME est de l'ordre de 28 PME (tous statuts confondus) pour 1.000 habitants. et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

31 PME pour 1000 habitants au Nord du pays,

21 PME pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.

24 PME pour 1000 habitants dans la région du Sud.

**Tableau N° 07 : Densité des PME par région**

Région	Nbre de PME S1/2019	Population par Wilaya au 1 <sup>er</sup> janvier 2018	Densité des PME par habitant
<b>Nord</b>	817806	26097450	31
<b>Hauts Plateaux</b>	257558	12091877	21
<b>Sud</b>	96581	4010673	24
<b>Total Général</b>	1171945	42200000	28

Source : CNAS, ONS 01/01/2018

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

### 1-5. Evolution de la population globale des PME

L'évolution de la population de la PME entre le 1<sup>er</sup> semestre 2018 et le 1<sup>er</sup> semestre 2019 est de 7,2 % tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de +78775 PME.

**Tableau N° 08 : Evolution de la population globale des PME (S1/2018 et S1/2019)**

	S1/2018	S1/2019	Evolution %
<b>Population globale de la PME</b>	1 093170	1 171 945	7,2

Source : CNAS

### Section 02 : Etat des lieux des PME de la wilaya de Bejaia

L'objet de cette section est de présenter brièvement la wilaya de Bejaia, qui constitue le cadre géographique de notre étude, en tentant de mettre en évidence les caractéristiques saillantes de la population, des activités économiques de la région. Ceci est d'autant nécessaire pour avoir un cadre général de référence (plus ou moins fiable) pour les données issues de notre étude de terrain.

Dans cette section, nous allons présenter la région dans laquelle on va effectuer notre étude. Premièrement, nous commencerons par une présentation synthétique de la wilaya de Bejaia, Ensuite, nous présenterons la quelques indicateurs de l'entrepreneuriat de cette région.

#### 1. Présentation synthétique de la wilaya de Bejaia

La wilaya de Bejaia est une wilaya côtière du Centre-Est d'Algérie. Elle est issue du découpage administratif de 1974, entouré de 5 wilayas : Jijel à l'est, Sétif et bordj-Bou Arreridj au sud, Bouira et Tizi-Ouzou à l'ouest, elle est limitée par la mer Méditerranée au nord. Du point de vue administratif, la wilaya est organisée en 52 communes, regroupées en 19 daïras. Son territoire s'étend sur une superficie de 3223,5 Km<sup>2</sup> et abrite une population estimée à 935 200 habitants en 2011, soit une densité moyenne de 290 habitants/ Km<sup>2</sup>.

#### 2. Indicateurs de l'entrepreneuriat à Bejaia

Après avoir présenté le territoire de la wilaya de Bejaia, nous passerons à présenter les principaux indicateurs de l'entrepreneuriat à travers ses différentes composantes, nous référons aux statistiques du secteur de la PME a travers les données de la direction d'industriel, PME de la wilaya Bejaia 2019 .

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

### 2-1. La population des PME de la wilaya de Bejaia

Le nombre total de PME dans la wilaya de Bejaia -arrêté au 31 Mars 2019 déclarées auprès de la caisse nationale des assurances sociales (CNAS), s'élève à 28842 PME contre 27203 unités enregistrées à la fin de l'année passée, soit une évolution de 5.68%. Les PME opérationnelles sur le territoire de la wilaya emploient, selon la même source, un effectif total de 67890 emplois déclarés sans tenir compte des employeurs déclarés auprès de la Caisse Nationale des Non-salariés (CASNOS).

### 2-2. Nature des PME

Les principales composantes du secteur de la PME sont :

#### 2-2-1. Les PME Privées

Le nombre de PME privées s'élève 28 801 à la fin de 1<sup>er</sup> trimestre 2019, soit 99,85% par rapport au total cumulé. Ces entreprises constituent la composante majeure de la population des PME opérationnelles, et emploient, selon la même source un effectif total de 68 566 emplois déclarés.

#### 2-2-2. Les PME publiques

Le nombre total des PME publiques à la fin de premier trimestre 2019 est de 41 PME soit de 0.15 % par rapport au total cumulé. Les PME publique emploient, un effectif total de 2606 salariés.

**Tableau N° 09: Nature des PME selon la CNAS**

Statut juridique	Nombre de PME	Part (%)	Emplois	Part (%)
PME privées	28 801	99,85	68 566	96,33
PME publiques	41	0,15	2 606	3,67
<b>Total</b>	<b>28 842</b>	<b>100</b>	<b>71 172</b>	<b>100</b>

Source: exploitation du fichier CNAC/2019

### 2-3. Répartitions des PME par leur effectif

Le tableau ci-après montre les trois catégories d'entreprises selon le nombre d'employés.

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

**Tableau N° 10 : La répartition des PME par taille, arrêtée au 31/03/2019**

Taille	TPE de 1 à 9 salariés	PE de 10 à 49 salariés	ME de 50 à 250 salariés	Total
Nombre	26 670	936	191	27 797
Pourcentage (%)	95.95	3.37	0.68	100

Source :CNAS/2019

La PME est constituée de 95,95% de très petites entreprises (TPE) ne dépassant pas 9 salariés, la création de véritables moyennes entreprises (ME) dont l'effectif est supérieur à 50 salariés demeure assez faible ; seuls, 191 entreprises relèvent en fait de cette catégorie

### 2-4. L'évolution des PME et d'emplois

Le tableau N°11 présente l'évolution de nombre des PME et d'emplois dans la wilaya de Bejaia, ces informations sont obtenues auprès de la direction de la PME.

**Tableau N° 11 : Evolution des PME et d'emplois durant 2015-2019 selon la CNAS**

	2015	2016	2017	2018	2019
Nombre de PME	21 026	23 472	25 036	27 236	28 842
Nombre d'emplois	58 201	61 129	64 428	67 890	71 172

Source : exploitation du fichier CNAS

Durant les dernières années, le nombre de PME a connu un accroissement très significatif, ce nombre est passé de 21 026 PME, en 2015 à 28 842 entreprises en premier trimestre 2019 soit un accroissement de 37.17% et une progression moyenne annuelle de **1563** entreprises par an.

Taux de croissance annuel moyen de la PME de 2015 à 2019 est de **9 %**.

Et pour le nombre d'emplois a connu aussi un accroissement très significatif, ce nombre est passé de 58 201 emplois, en 2015 à 71 172 emplois en premier trimestre 2019 soit un accroissement de 22.28 % et une progression moyenne annuelle de **2594** emplois par an.

Taux de croissance annuel moyen de l'emploi de 2015 à 2019 est de **6%**.

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

### 2-5 Répartition des PME par les secteurs d'activité dominant

Le tableau N°12 présente la répartition des PME par les secteurs d'activités dominants dans la wilaya de Bejaia, ces informations sont obtenues auprès de la direction de la PME.

Tableau N° 12 : Répartition des PME par les secteurs d'activité dominant

N°	Secteurs d'activités	Nombre de PME	%	Nombre d'emplois	%
01	Bâtiments et travaux publics	6 574	22,79	19 538	27,45
02	Commerces	5 981	20,74	9 915	13,93
03	Transport et communication	4 798	16,64	6 853	9,63
04	Services fournis aux entreprises	2 540	8,81	10 071	14,15
05	Service fournis aux ménages	2 511	8,71	4 264	5,99
06	Industrie du bois, liège, papier, imprimerie	1 284	4,45	2 418	3,40
07	Hôtellerie et restauration	1 257	4,39	3 271	4,60
08	Industries agroalimentaires	981	3,40	3 665	5,15
09	Autre	2906	10,06	11 177	15,71
	<b>TOTAL</b>	<b>28 842</b>	<b>100</b>	<b>71 172</b>	<b>100</b>

Source : exploitation du fichier CNAS

La répartition des entreprises par secteur d'activité fait apparaitre un déséquilibre. Les PME privées sont représentées en force dans le secteur du BTPH (22,79%), avec 19 538 employés, suivi par le secteur du commerce (20,74%) avec 9 915 employés, ensuite le transport et communication (16,64%) avec 6 853 employés, et les services (17,52%) avec 14 335 employés et industrie du bois, liège, papier qui représente que 4.45%.

### 2-6 .Classement des cinq premières communes par nombre de PME

Le tableau N° 13 représente le nombre des PME par commune dans la wilaya de Bejaia à la fin du 1er trimestre 2019.

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

---

**Tableau N° 13: Répartition des PME par Communes arrêtée au 31/03/2019.**

N°	Commune	Nombre de pme	Part %
01	BEJAIA	8747	32,15
02	AKBOU	2630	9,67
03	TAZMALT	1097	4,03
04	EL KSEUR	1077	3,96
05	TIMEZRIT	771	2,83

Source : exploitation du fichier CNAS



## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

Tableau N° 14: présente la répartition du nombre de PME et nombre d'emplois par Communes arrêtée au 31/03/2019.

N°	Commune	Nbre de PME	%	Nbre emplois	%	N°	Commune	Nbre de PME	%	Nbre emplois	%	N°	Commune	Nbre de PME	%	Nbre emplois	%
1	BEJAIA	8747	32,15	24413	35,96	19	DARGUINA	292	1,07	548	0,81	37	BENI MAOUCHE	151	0,56	418	0,62
2	AKBOU	2630	9,67	8126	11,97	20	FERAOUN	267	0,98	429	0,63	38	M'CISNA	136	0,50	564	0,83
3	TAZMALT	1097	4,03	2177	3,21	21	AIT REZZINE	269	0,99	475	0,70	39	BENI KSILA	133	0,49	254	0,37
4	EL KSEUR	1077	3,96	2894	4,26	22	BARBACHA	252	0,93	426	0,63	40	TIZI NBERBER	129	0,47	257	0,38
5	TIMZRIT	771	2,83	1299	1,91	23	MELBOU	253	0,93	992	1,46	41	BOUKHLIFA	128	0,47	230	0,34
6	KERRATA	769	2,83	1241	1,83	24	AIT SMAIL	243	0,89	755	1,11	42	KENDIRA	124	0,46	211	0,31
7	AMIZOUR	765	2,81	1481	2,18	25	CHEMINI	252	0,93	417	0,61	43	IGHIL ALI	138	0,51	185	0,27
8	SIDI AICHE	786	2,89	1375	2,03	26	BENI DJELLIL	230	0,85	510	0,75	44	AKFADOU	125	0,46	168	0,25
9	SOUK EL TENINE	593	2,18	1419	2,09	27	BOUDJELLIL	228	0,84	747	1,10	45	TIFRA	129	0,47	211	0,31
10	AOKAS	596	2,19	1541	2,27	28	SOUK OUFRA	222	0,82	497	0,73	46	CHELLATA	110	0,40	133	0,20
11	OUUGHIR	615	2,26	1650	2,43	29	AMALOU	228	0,84	409	0,60	47	TAOURIRT IGHIL	98	0,36	179	0,26
12	SEDDOUK	594	2,18	1989	2,93	30	IGHRAM	199	0,73	439	0,65	48	TIBANE	96	0,35	143	0,21
13	IFRI OUZLEGUEN	530	1,95	1625	2,39	31	BOUHAMZA	170	0,62	210	0,31	49	SIDI AYAD	90	0,33	141	0,21
14	TICHY	504	1,85	1364	2,01	32	TOUDJA	174	0,64	354	0,52	50	TINBDAR	81	0,30	160	0,24
15	SEMAOUN	383	1,41	913	1,34	33	ADEKAR	165	0,61	371	0,55	51	BENI MELIKECHE	62	0,23	78	0,11
16	TASKRIOUT	397	1,46	789	1,16	34	FENAIA ILMATEN	158	0,58	340	0,50	52	TAMOKRA	38	0,14	48	0,07
17	DRAA EL KAID	342	1,26	901	1,33	35	EL FLAY	158	0,58	488	0,72	TOTAL GENERAL		27203	100,00	67890	100,00
18	TALA HAMZA	333	1,22	676	1,00	36	TAMRIDJET	146	0,54	230	0,34						

### Section 03 : La présentation de l'organisme CNAC-Bejaia

L'Algérie a mis en place des dispositifs et des politiques d'aide à la création de micro entreprises comme le dispositif de CNAC<sup>61</sup> pour réduire le fléau du chômage de la tranche d'âge allant de (30 à 55 ans). Dans cette section, nous allons faire une présentation de ce dispositif.

#### 1. Bilan de l'activité CNAC-Bejaia en matière d'encouragement de l'entrepreneuriat

La fiche de renseignement du CNAC-Bejaia, la caisse national d'assurance chômage est créé en 1997 à citer des 34 logements, EPLF Quartier Seghir BP 204 Bejaia. Son effectifs est de 33 salaries, Son numéro de téléphone 0 34 12 48 41/ Fax : 0 34 12 48 46.

La CNAC-Bejaia procède à des études de marché pour ce qui concerne les besoins en terme de financement, et ce afin de faire une estimation des besoins en financement et des besoins en financement et proposer des plafonds de financement et des échéances de remboursement.

Cependant, l'organisme CNAC-Bejaia n'est pas le seul organisme qui finance les entreprises. Il existe d'autres organismes complémentaires à l'exemple de l'ANSEJ, l'ANGEM, l'ANDI..., ainsi que d'autres entités telles que la chambre d'artisanat, la chambre d'agriculture..., Ces organismes ont pour principale objectif la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie.

Chacune des 48 wilayas est dotée d'une agence CNAC. L'agence centrale (la direction centrale) se trouve à Alger. Notre objectif à travers cet axe est de faire un état des lieux des réalisations du CNAC-Bejaia en termes de création d'entreprises et d'accompagnement des promoteurs.

#### 2. Étude statistique du dispositif CNAC Bejaia

Dans cette étude nous allons présenter les données collectées auprès du dispositif CNAC-Bejaia.

Le tableau N°14 représente l'évolution des entreprises crée par le CNAC-Bejaia de 2005 à 2018.

---

<sup>61</sup><https://www.cnac.dz>.

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

**Tableau N°15 :** L'évolution des entreprises crée par le CNAC de 2005 à 2018.

Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
E C	32	61	50	61	87	159	283	742	536	457	387	308	101	83

Source : les données du CNAC-Bejaia, 2019

Le tableauN°15 indique que la création d'entreprise dans le dispositif CNAC marque une évolution très importante à partir de 2005 jusqu'à 2012 dans les différents secteurs d'activités, le nombre est augmenté jusqu'à (742) entreprises. Après ce nombre est décroissant de l'année 2013 à 2018a (83) entreprises, cela renvoie a l'âge exigé par la CNAC et l'existence des autres dispositifs (ANSEJ, ANDI,...).

Le tableauN°15 présente la répartition des entreprises crée par le CNAC-Bejaia suivant les secteurs d'activités pour l'année 2018.

**Tableau N°16: Répartition sectorielle des entreprises financé par le CNAC pour l'année 2018.**

Secteur	2018	Part%
Agriculture	17	20
Pêche	1	1
Artisanat	13	16
Service	40	48
BTPH	8	10
Industrie	4	5
Transport	0	0
<b>Total annuel</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Source : Les données du CNAC-Bejaia, 2019.

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

Le tableau N°16 indique que les chômeurs entrepreneurs sont nombreux attirés par le secteur d'activité pour l'année 2018 est le secteur service avec un taux très important de (48%) cela renvoie à l'ensemble des entreprises créées par la CNAC-Bejaia et en deuxième position le secteur d'agriculture (20%). Ensuite le secteur artisanat (16%) et le secteur BTPH avec un taux de (10%). En fin le secteur industrie (5%) et aussi le secteur la pêche avec un taux moins important (1%) et le service transport avec un taux nulle.

Le tableau suivant représente la répartition des projets financés par niveau d'instruction de l'année 2014 à 2018.

**Tableau N°17: Répartition des projets financés par niveau d'instruction de l'année 2014 à 2018.**

Niveau d'instruction	2014	2015	2016	2017	2018
<b>ANALPHABÈTE</b>	3	5	0	0	0
<b>PRIMAIRE</b>	66	45	26	17	4
<b>MOYEN</b>	185	172	126	37	27
<b>SECONDAIRE</b>	144	112	98	18	25
<b>FORMATION PROFESSIONNELLE</b>	0	0	0	0	0
<b>UNIVERSITAIRE</b>	59	53	52	29	27
<b>TOTAL</b>	<b>457</b>	<b>387</b>	<b>308</b>	<b>101</b>	<b>83</b>

**Source : Données remises par la CNAC-Bejaia, 2019.**

Le tableau N°17 démontre que le grand nombre des projets financés par la CNAC-Bejaia est réalisé grâce au niveau d'instructions moyennes et universitaires avec un nombre de (54) projets pour l'année 2018.

Le tableau Ci-après représente la répartition des entreprises et emploi par communes de l'année 2018.

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

**Tableau N°18 : Répartition des entreprises financées par la CNAC par commune pour l'année2018.**

COMMUNE	Nombre d'entreprises	Part %	Nombre d'emplois	Part %
BEJAIA	802	40,75	1738	43,17
AKBOU	240	12,20%	488	12,12%
EI KSEUR	182	9,25%	397	9,86%
TAZMALT	158	8,03%	272	6,76%
AMIZOUR	146	7,42%	301	7,48%
TIMEZRIT	111	5,64%	197	10,01%
OUED GHIR	101	5,13%	198	4,92%
SEDOUK	78	3,96%	157	3,90
SAMAOUNE	78	3,96%	146	3,63%
SIDI AICH	72	3,66%	132	3,28%
<b>TOTAL</b>	<b>1968</b>	<b>100 %</b>	<b>4026</b>	<b>100%</b>

Source : Etabli par nos soins à la base de données de CNAC-Bejaia, 2019.

Le tableau N°18 montre que le nombre d'emploi des entreprises financées par le CNAC sont réparties par communs est très important, cette importance est élevé il se concentre le vers le nord (BEJAIA (43,17%), AKBOU (12,12%), et EL KSEUR (9,86%)) parce que ces trois premières communes sont des zones industrielles et ceci peut s'expliquer l'existence de la main d'œuvre et la proximité du port. Par contre il y a d'autre communes moins importante ces communes sont centré dans les zones rural spécifiques (haute plateaux) comme KHARRATA (2,08%), TOUDJA (1,44%), BENI KSILA (0 ,87%), LEFLAY (0,47%).

### **3. Démarche adoptée par la CNAC-Bejaia pour le recouvrement du financement accordé**

La démarche adoptée par le CNAC-Bejaia pour recouvrer le financement accordé est transcrite dans la convention signée conjointement entre la CNAC-Bejaia et le bénéficiaire du financement. À cet effet, l'organisme CNAC-Bejaia établit un tableau d'aboutissement qui représente un échéancier qui précise le début du remboursement du crédit ainsi que la valeur de chaque échéance, et ce pour chaque entreprise.

## Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia

---

Dans le cas du non-recouvrement du financement, la CNAC-Bejaia envisage deux possibilités. La première solution est de régler le différend à l'amiable, en invitant le bénéficiaire à une réunion où des solutions sont proposées pour l'accompagner dans sa démarche de remboursement. La seconde solution en cas d'impasse est d'enclencher une poursuite judiciaire.

### **4. Les outils dont dispose la CNAC –Bejaia pour se faire connaître sur le marché des promoteurs**

La CNAC-Bejaia veille à ce que les acteurs de son environnement (entreprises, localités, chômeurs, artisans, ...) soient informés de son existence, de ses missions ainsi que des services et des avantages qu'elles proposent. Pour ce faire, elle est dotée d'une palette d'outils à l'exemple du recours à la publicité notamment à travers les affichages et les réseaux sociaux (notamment sur Facebook) où sont partagées toutes les actions (les nouveautés les procédures). Elle est également dotée d'un site web [www.cnac.dz](http://www.cnac.dz) qu'elle enrichit en information et met à la disposition de l'utilisateur les documents et orientations nécessaires dans le processus d'octroi du crédit CNAC, des avantages accordés et des modalités de remboursement du crédit. Cette initiative permet aux promoteurs de gagner du temps puisqu'ils ne sont pas dans l'obligation de se déplacer au niveau de l'annexe CNAC-Bejaia sise à cité des 34 logements, EPLF Quartier Seghir (commune de Bejaia).

La CNAC-Bejaia organise en parallèle des salons d'information et des séminaires auxquels elle invite ses clients (les promoteurs) pour les renseigner. Elle participe aux expositions, aux foires et aux journées de sensibilisation et d'information en collaboration avec la direction de l'action sociale (DAS) et la chambre d'artisanat. Elle active aussi aux émissions de radio (à l'exemple de la radio Soummam) et aux salons de l'emploi organisés par l'université Abderrahmane Mira-Bejaia.

### **5. Gestion des réclamations-clients**

Dans le souci de proximité avec ses clients, la CNAC-Bejaia dispose d'un service spécial appelé *cellule d'écoute et d'accompagnement* du client qui se charge des doléances et des réclamations des entreprises (des promoteurs). En termes de gestion des réclamations, chaque promoteur a un chargé de suivi des étapes de réalisation (un conseiller-animateur). Pour l'étape d'exploitation, chaque promoteur se voit attribué un chargé de suivi.

## **Chapitre III L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia**

---

### **6. Les partenaires de la CNAC-Bejaia**

Les principaux acteurs avec lesquels travaille la CNAC-Bejaia sont : la banque, les autres annexes du CNAC, la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés (CASNOS), l'agence nationale de gestion du Microcrédit (ANGEM), Banques (BADR, BDL, BEA, BNA et CPA).

### **7. Projets d'avenir et perspectives**

La CNAC-Bejaia envisage de s'investir davantage dans les partenariats. A l'exemple, une collaboration est mise à jour à travers la signature d'une convention avec l'université Abderrahmane Mira-Bejaia durant l'année universitaire 2016-2017. L'objectif de ce partenariat est de parrainer et d'accompagner les projets des étudiants les plus innovants.

Parmi les projets futurs du CNAC-Bejaia est la décentralisation à travers la création d'une agence autonome parrainant la wilaya de Bejaia, et devenir une unité décisionnelle indépendante. Également, la CNAC-Bejaia envisage de participer aux foires internationales et étendre ainsi ses services à des promoteurs étrangers.

## **Chapitre III      L'état des lieux des PME en Algérie et dans la wilaya Bejaia**

---

### **Conclusion du chapitre**

Nous avons vu dans ce chapitre que les petites et moyennes entreprises ont confirmé leur importance au sein de l'économie algérienne par leur contribution à l'emploi, à la création de valeur ajoutée et à la formation du PIB. Ces PME sont pour la majorité des entreprises privées créées à l'aide des différents organismes d'aide et de garantie des crédits de celles-ci.

Les PME Algériennes sont caractérisées par leur petite dimension, leur fragilité financière et leur absence sur les marchés internationaux.

Malgré l'existence des sources de financement adaptées aux besoins et aux moyens des petites et moyennes entreprises (crédit-bail, capital investissement et la bourse) et qui sont très sollicitées dans les pays développés, les PME algériennes sont financées par les sources traditionnelles et les différentes aides de l'état à travers les organismes créés à cet effet.



# **Conclusion générale**

Depuis près de deux décennies, l'économie algérienne est devenue un véritable chantier de construction, résultant des mesures de réformes. Une forte dynamique économique s'est mise en marche engendrant un développement important et rapide de la PME, dans un environnement en transformation constante.

Il est bien clair que la réhabilitation et la promotion de la PME participera grandement à la croissance économique, vue qu'elle représente un moyen efficace de la création d'emplois, préoccupation principale de l'économie nationale.

Pour ce faire, l'Etat n'hésite pas dans une démarche socio-politique d'engager de plus en plus d'efforts dans le but de soutenir et encourager la création d'entreprises, qui directement et indirectement vont créer des emplois et avancer l'économie et la recherche.

Nous constatons que l'Algérie vit une transformation radicale de son environnement économique depuis les années 1990. L'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie du marché libère les énergies entrepreneuriales et donne une importance cruciale au secteur des petites et moyennes entreprises.

Parmi les caractéristiques de la PME, la flexibilité et l'adaptation deux qualités qui font d'elle un vecteur principal de développement, de dynamisme économique à travers la création de l'emploi et la contribution à la croissance et à la fiscalité hors hydrocarbures et la réduction des importations.

Cependant, la création et le développement de la PME se heurtent à plusieurs obstacles, lourdeurs administratives, problème du foncier, et les difficultés d'accès au financement pour n'en citer que celles-là.

Face à la faiblesse de l'autofinancement, et n'ayant pas la possibilité de recourir à d'autres moyens de financement, tels que le leasing (crédit-bail), le capital-risque, qui sont des créneaux à promouvoir. La PME algérienne n'a pas de choix que de recourir à l'endettement bancaire, la banque est devenue de ce fait un partenaire obligé, mais, qui n'est pas souvent la solution à sa contrainte de financement en niveau externe, or, la PME se trouve fréquemment confrontée à un problème décourageant qui est la réticence des banques.

Parmi les principaux aspects qui préoccupent la banque concernant la PME, on citera en premier lieu la faiblesse des fonds propres qui est à l'origine de la réticence du promoteur.

Dans la recherche d'autres actionnaires, la rareté des trésoreries disponibles et la sous-évaluation des coûts de fonctionnement et d'investissement, ce qui rend le poids de l'emprunt important.

En deuxième lieu on citera l'insuffisance de l'organisation dans les PME (ressources humaines, comptabilité, gestion administrative ...), le seul décideur est souvent le chef

d'entreprise et la formalisation étant modeste elle favorise les erreurs, les fraudes et défavorisent la régularité des processus.

Enfin l'absence des capacités managériales, et le manque de vision du futur de l'entreprise. Beaucoup de sociétés naissent d'une idée impulsive de l'entrepreneur sans tenir en compte l'analyse du marché et de la concurrence ce qui fausse la vision sur le chiffre d'affaires et donc sur la capacité de remboursement des encours bancaires.

D'un autre côté on peut imputer à la banque en moins trois responsabilités, la première, est l'incapacité du suivi des encours placés par le banquier exprimé par la fragilité de l'organisation et l'impossibilité de projection dans le futur, en conséquence, la PME ne donne pas une vraie place de conseiller à son banquier. La deuxième responsabilité, est bien le manque de cadres spécialisés dans la gestion des dossiers concernant le financement des PME, d'où un manque de procédures adaptées à la modestie des informations financières.

Et enfin la troisième insuffisance des banques, est l'environnement institutionnel qui l'oblige à durcir les conditions.

C'est dans ce sillage qu'apparaît l'intervention de l'État, intervention se matérialisant dans la création d'instruments facilitant l'accès au crédit bancaire des PME, à l'instar du FGAR ( Le Fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises) et d'autres instruments tels que la CGCI (caisse de garantie des crédits d'investissement) à travers la participation dans le partage du risque de non solvabilité des PME, avec la banque, garantissant ainsi un certain pourcentage du crédit bancaire, que ce soit dans le cadre d'une création, extension ou de développement.

Pour notre étude, nous avons choisi un dispositif à savoir la CNAC et plus précisément la direction régionale de Bejaïa, pour apporter une réponse à notre questionnaire

Au vu des statistiques recueillies, le premier constat est une dynamique positive dans la création d'entreprises et d'emplois. Toutefois, avec un financement de 3023 entreprises sur période allant de 2005 à 2018. Durant cette période on a constaté une évolution très importante dans la création d'entreprise de 2005 à 2012 après une décroissance de 2013 à 2018 cela renvoie aux nouvelles conditions exigées par la CNAC. Le dispositif CNAC peut améliorer sa contribution au renforcement et l'épanouissement de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Bejaïa et au niveau national par la correction d'insuffisances, dans le traitement adéquat.

Seule la combinaison de tous ces efforts qui pourront remédier au problème du financement des petites et moyennes entreprises. Ces PME inverseront directement la courbe du chômage et stimuleront l'économie.

# **Bibliographie**

### **I. Ouvrages**

1. Alain fayolle , du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : quelques idées et pistes de recherche .6congrés international francophone sur PME –octobre 2002 –HEC-Montréal , p02 , (in Boutiller et Uzunidis ,1999).
2. Alain Fayolle, Introduction à l'entrepreneuriat , DUNOD , paris , 2005 .
3. Base de données faite d'interviews réalisées par des journalistes et de sources littéraires relatives à des entrepreneurs renommés au plan international, national, local.
4. Bernard Yves, Jean –Claude Coli , « dictionnaire économique et financiers »,Seuil, PARIS,1996.
5. Bradley (2003) cité par Riadh Zghal , l'entrepreneuriat (2007) .
6. Cantillon R(1755) , cite par Marie –claude ESPOSITO et christine ZUMELLO , l'entrepreneur et la dynamique économique ; l'approche anglo-saxonne , Economica , Mars 2003.
7. Christian Louis, « les finances des entreprise publics », Librairie générale de droit et de jurisprudence,PARIS,1974 .
8. Conso. P, « Gestion financière de l'entreprise », Edition Dunod 1987.
9. Fayolle A, « Introduction à l'entrepreneuriat », Ed. DUNOD, Paris, 2005, p. 16-30.
10. GHANEM (Y), « Le développement du système bancaire en Algérie : essai d'évaluation de son impact sur le secteur privé » Colloque International - Algérie : Cinquante ans d'expériences de développement Etat -Economie-Société, 2011.
11. Gheddache. L ; « La capacité d'endettement de l'entreprise dans un contexte d'économie de marche », Mémoire de magistère, 2007.
12. Hisrich R etPeters M, « Entrepreneurship: Lancer, élaborer et gérer une entreprise », Ed. ECONMICA, Paris, 1991,p. 11.
13. Houria A et Kamel A , La promotions des compétences entrepreneuriales e, Algerie , (collaue international sur l'entrepreneuriat et innovation , C U KHEMI MILLANA ,2005).
14. JANSSEN, Frank. La croissance de l'entreprise une obligation pour les PME. 1ere Ed Boeck s.a ; 2011.
15. Josette P-L, « finance d'entreprise »,Economica,paris,1993.
16. JULIEN, P.A. Les PME bilan et perspective. Ed economica, 1988.
17. L.Honore, « gestion financière »,Nathan,PARIS,2000.
18. LEVRETTO, Nadine. Les PME définition, rôle économique et politiques publiques. Ed de Boeck s.a, 2009.

19. Marie –claude ESPOSITO et Chrisine ZUMELLO (2003) , OP , Cit ,p14 (n Cantillon (1975)
20. Michel Albouy, « financement et cout de capital des entreprises », Eyrolles, PARIS, 1991.
21. Michel chate lus et Jacques Fontanelle , dix grand problème économique contemporaines , l'économie en plus 1992.
22. P Masse, « le choix des investissements ; critères et méthodes », Dunod, PARIS,1968 .
23. Peter Drucker , les entrepreneurs , Hachette , 1985
24. Philippe Garsuault, Stéphane Priami, « les opérations bancaires à l'international », CFPB, PARIS, 1999.
25. Philippe SPIESER, « la bourse », édition Vuibert, 2ème édition.
26. Riadh Zghal , l'entrepreneuriat ; ( théories , acteurs , pratique) ,Sanabil Med SA, 2007 .
27. Rousselot P ,Vérdie J-F , « La gestion de trésorerie », 2<sup>eme</sup>Edition ,Dunod , 1999.
28. Schumpeter (1911) cite par therry Vestraete , Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche ADREG , janvier 2002 .
29. Verstraete T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Management et Société, Paris, 2000.
30. Wtterwulghe. Robert, « la P.M.E : une entreprise humaine », departement de Boeck Université, 1998.

### **II- Mémoire et synthèse**

1. Mémoire final «les obstacles au financement de l'entrepreneuriat :cas du dispositif ANSEJ à Bejaia »,Septembre 2013.
2. Synthèse OCDE. Les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale (en ligne). Juin, 2000.

### **III- Articles et journal**

1. Article n° 112 de la loi octobre 1990.
2. Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4.
3. Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Articles 5, 6 et 7.
4. Rapport du CNES : « pour une politique d'aide à la PME en Algérie », 2002. PI97

#### **IV. Sites internet**

- <https://caar.dz/specialiste-en-valeur-du-tresor/>: consulté le 20/06/2020 à 15h30.
- <https://droit-finances.commentcamarche.com/faq/23606-billet-de-tresorerie-definition>: consulté le 19/06/2020 à 11h.
- <https://www.cnac.dz>.
- <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/financement>: consulter le 19/06/20 à 21 :46.

# **Table de matières**



Remerciement	
Dédicace	
Les abréviations	
Liste des tableaux et figures	
Sommaire	
<b>Introduction générale</b> .....	01
<b>CHAPITRE I Généralité et concept de l'entrepreneuriat</b>	
<b>Introduction</b> .....	05
<b>Section 01: Compréhension du phénomène de l'entrepreneuriat</b> .....	05
1-1 C'est quoi l'entrepreneuriat?.....	05
1-2 Genèse et fondement de l'entrepreneuriat.....	07
1-2-1 Les regards singuliers des économistes (approche fonctionnelle).....	08
1-2-2 L'approche centrée sur l'individu (approche comportementale).....	10
1-2-3 L'approche centrée sur le processus (approche processuelle) .....	12
<b>Section 02 : Concept de base de la théorie de l'entrepreneur</b> .....	14
2-1 Définition de l'entrepreneur .....	14
2.2 Les caractéristiques de l'entrepreneur .....	15
2-3 L'entrepreneur et les approches typologique .....	16
2.3.1. L'entrepreneur artisan versus l'entrepreneur opportuniste.....	16
2.3.2. La typologie de Laufer .....	16
2.3.3. Les PIC et les CAP .....	17
2.3.4. Les indépendants versus les créateurs d'organisation .....	17
2.3.5. L'approche de Schumpeter .....	17
<b>Section 3 : Généralités sur les PME en Algérie</b> .....	18
3-1. Définition de la petite et moyenne entreprise .....	18
3-1-1. Définition quantitative de la PME .....	18
3-1-2. Définition qualitative de la PME .....	18
3.2 Les spécificités des PME.....	20
3.2.1 Caractéristiques des PME.....	20
3.2.2 Les avantages des PME.....	22
3-3 .La PME dans le contexte Algérien.....	23
3-3-1. Evolution des PME en Algérie .....	24

3-3-2. Place des PME dans l'économie Algérienne .....	26
Conclusion du chapitre .....	27
<b>CHAPITRE II : Besoins, sources e, choix de financement et obstacles des PME</b>	
Introduction : .....	28
<b>Section 01 : Besoins de financement des PME</b> .....	28
1.Besoins de financement des PME : .....	28
1.1 Besoins de financements liés à l'investissement : .....	28
1.1.1 Définition de l'investissement : .....	28
1.1.2 Nature de l'investissement : .....	29
2. Besoins de financements liés à l'exploitation : .....	29
2.1 Les Besoins liés au cycle de l'exploitation: .....	29
2.2 Les besoins de fond de roulement : .....	30
<b>Section 02 : Sources de financement</b> .....	30
1. Définition de financement : .....	30
2. Principales sources de financement : .....	30
2.1 Le financement interne : .....	30
2.1.1 L'autofinancement : .....	30
2.1.2 Cession d'actifs : .....	31
2.1.3 Augmentation de capital : .....	31
2.2 Le Financement externe : .....	32
2.2.1 Le financement externe direct : .....	33
2.2.2 Le financement indirect : .....	35
<b>Section 03 : Le choix de financement</b> .....	40
1. Les décisions financières : .....	40
1.1 Les décisions à long et moyen termes : .....	40
1.2 Les décisions financières à court terme : .....	41
2. Déterminant de choix de la politique de financement : .....	41
2.1 Les contraintes de l'équilibre financier : .....	41
2.2 Taille de l'entreprise : .....	41
<b>Section 04 : Les obstacles des PME Algériennes</b> .....	42
1. Le problème immobilier .....	42
2. Le problème de matière première locale et importées .....	42
3. Le financement .....	42
4. Système d'information .....	43

5. La technologie .....	43
6 Problèmes de commercialisation .....	43
7. Difficultés des procédures administratives et d'exécution .....	44
8. Problèmes liés au système fiscal .....	44
Conclusion du chapitre : .....	45
<b>CHAPITRE III : L'état des lieux des PME en Algérie et dans la Wilaya de Bejaia</b>	
Introduction : .....	46
<b>Section 01</b> : Etat des lieux des PME en Algérie.....	46
1. Présentation des PME en Algérie .....	46
1-1. La population des PME en Algérie situation à la fin du 1 <sup>er</sup> semestre 2019.....	47
1-2. Distribution des PME par leurs taille .....	48
1-3. Répartition des PME par secteur d'activité.....	48
1-3-1 PME privé.....	48
1-3-2. PME publique .....	49
1-4. Densité des PME par région.....	49
1-5. Evolution de la population globale des PME.....	50
<b>Section 02</b> : Etat des lieux des PME de la wilaya de Bejaia.....	50
1. Présentation synthétique de la wilaya de Bejaia.....	50
2. Indicateurs de l'entrepreneuriat à Bejaia.....	50
2-1. La population des PME de la wilaya de Bejaia.....	51
2-2. Nature des PME .....	51
2-2-1. Les PME Privées.....	51
2-2-2. Les PME publiques.....	51
2-3. Répartitions des PME par leur effectif.....	51
2-4. L'évolution des PME et d'emplois.....	52
2-5 Répartition des PME par les secteurs d'activité dominant.....	53
2-6 .Classement des cinq premières communes par nombre de PME.....	53
<b>Section 03</b> : La présentation de l'organisme CNAC-Bejaia .....	56
1. Bilan de l'activité CNAC-Bejaia en matière d'encouragement de l'entrepreneuriat.....	56
2. Étude statistique du dispositif CNAC Bejaia .....	56
3. Démarche adoptée par la CNAC-Bejaia pour le recouvrement du financement accordé ....	59
4. Les outils dont dispose la CNAC –Bejaia pour se faire connaître sur le marché des promoteurs.....	60
5. Gestion des réclamations-clients .....	60

## Table de matières

---

6. Les partenaires de la CNAC-Bejaia.....	61
7. Projets d'avenir et perspectives .....	61
Conclusion du chapitre .....	62
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>63</b>

### **Bibliographie**

### **Table de matière**

## **Résumé**

Les PME depuis longtemps l'une des forces majeures de l'économie nationale, elle a connu différentes réformes et programmes d'appuis qui lui ont permis d'être au centre de L'économie. C'est dans la perspective de ces différents développements que nous avons voulu comprendre à travers ce travail les obstacles de financement de la PME Algérienne.

Notre méthodologie consiste en une recherche bibliographique et documentaire, ainsi que la collecte de donnée au niveau de la direction de la PME ainsi que la CNAC de Bejaïa.

Dans cette recherche, nous assimilons que l'entrepreneuriat est un moyen pour assurer lacapacité d'innovation et la compétitivité des nations elle se caractérise principalement parl'acte de création d'entreprise initié par une volonté individuelle d'un futur entrepreneur doté d'un fort sentiment de prise de risque. Les PME algérienne font face a plusieurs obstacles particulièrement financières.

### **Les mots clés :**

Les PME, l'entrepreneuriat, l'entrepreneur, création des PME, le financement des PME, laCNAC.