

Université Abderrahmane Mira de Bejaia
Faculté des sciences économiques, et
commerciales et des sciences de gestion



Mémoire fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de
Master en Sciences de Gestions

Option : Entrepreneuriat

Thème :

Les obstacles des PME cas :
Les entreprises de la wilaya Bejaia

Réalisé Par :

-Zemouri Hocine .
-Saidi Sarah

Dirigé par :

-Mme. Lahlou Hafsa
épse.Bakouri

Année Universitaire 2020/2021

Remerciements

Nous tenons à remercier Allah le plus puissant pour nous avoir donné du courage pour réaliser ce travail.

Nous tenons à remercier notre promotrice Mme. LAHLOU
Hafsaépse.BAKOURI pour son soutien et ses conseils

Nous tenons à remercier tous se qui ont contribué à ce travail de prés ou de loin.

SaidiSarah

ZemouriHoucine

Dédicace

A mes parents

A la mémoire de mon frère Nadir

A tous se qui me sont chers

Sarah

Dédicace

A mes parents

A toutes ma famille

A mes amis

Houcine

Liste des figures

Figure N°01 Répartition des PME de l'enquête selon le statut juridique.....	59
Figure N°02 Répartition des PME de l'enquête selon le secteur d'activité.....	60
Figure N°03 Répartition des PME de l'enquête selon la taille.....	62
Figure N°04 Répartition des propriétaires-dirigeants des PME de l'enquête selon le niveau d'instruction.....	63
Figure N°05 degré de sévérité des contrainte liés au financement	66
Figure N°06 les exigences de garantie par la banque.....	67
Figure N°07 Graphique représentatif de la sévérité des contraintes constitutionnelles.....	71

Liste des abréviations

Andi : agence nationale de développement d'investissement.

ANGEM : agence nationale de gestion de microcrédits.

ANSEJ : agence nationale de soutien à l'emploi de jeune.

BTPH : bâtiment, travaux publique et hydraulique.

CASNOS : caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés

CNAS : caisse nationale d'assurance sociale

EI: entreprises individuelle.

EURL : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

FGAR : fond de garantie crédits aux PME.

GE : grande entreprise

GREMPE : groupe de recherche en économie et gestion de la PME

Me : moyenne entreprise

ONC: organisation nationale des statistique

PE : petite entreprise

PIB : produit intérieur brut.

PME : petite moyenne entreprise

SARL : société à responsabilité limitée.

SNC : société en nom collectif.

SPA : société par action

TPE : très petite entreprise

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Evolution des emplois déclarés par type de PME (2018-2019).....	44
Tableau N°02 : Evolution du PIB national hors hydrocarbure (2017-3^{em} trimestre 2019).....	44
Tableau N°03 : Nature des PME selon la CNAS	55
Tableau N°04 : La répartition des PME par taille, arrêtée au 31/03/20019	55
Tableau N°05 : Evolution des PME et d'emplois durant 2015-2019 selon la CNAS	56
Tableau N°06 : Répartition des PME par communes arrêtée au 31/03/2019...56	
Tableau N°07 : Répartition des PME de l'enquête par le statut juridique.....	59
Tableau N°08 : Répartition des PME de l'enquête par secteur d'activité	60
Tableau N°09 : Répartition des PME de l'enquête selon le nombre d'employés.....	61
Tableau N°10 : Répartition des propriétaires dirigeants de l'enquête selon le niveau d'instruction	62
Tableau N°11 : Répartition des propriétaires dirigeants de l'enquête selon leurs formations	64
Tableau N°12 : Degré de sévérité des contraintes liées au financement.....	65
Tableau N°13 : Degré des contraintes liées au foncier	67
Tableau N°14 : Le degré de sévérité des contraintes liées à la pression fiscale	68
Tableau N°15 : Les contraintes liées au manque de main-d'œuvre qualifié.....	69

Tableau N°16 : Les contraintes liées au manque d'information70

Tableau N°17 : Les contraintes liées aux constitutionnelles70

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1: Généralité sur l'entrepreneuriat, l'entrepreneur, et l'entreprise.....	6
SECTION1 : L'ENTREPRENEURIAT	7
Section 2 : L'entrepreneur.....	14
Section 3 : Notion sur l'entreprise.....	23
Chapitre 2: Généralités sur les PME...34	
Section 1 : Définition et caractéristique des PME	34
Section 2 : L'évolution des PME et leur rôle dans le développement de l'économie Algérien.....	40
Section 3: Les choix de financement des PME.....	45
Chapitre 3:Les obstacles des PME de la wilaya de Bejaïa...53	
SECTION1 : Etat des lieux des PME de la wilaya de Bejaïa.....	53
Section 2 : méthodologie de recherche et présentation de l'enquête.....	57
Conclusion générale	71

Introduction Générale

Introduction Générale

L'entrepreneuriat est considéré comme un instrument clé permettant d'améliorer la compétitivité entre les nations, de favoriser la croissance économique et d'accroître les possibilités d'emploi.

Chercheurs et preneurs de décisions s'accordent pour dire qu'une économie entrepreneuriale est une économie dynamique et innovatrice, c'est-à-dire qui expérimente de nouvelles idées, de nouveaux produits ou processus, ce qui lui permet de se renouveler.

D'entrée de jeu, l'entrepreneuriat est particulièrement difficile à définir, le concept relevant d'un grand nombre de disciplines et répondant à des considérations ou des objectifs opérationnels fort divers.

Plusieurs auteurs et chercheurs dans ce domaine ont essayé d'apporter une définition pour ce concept. Parmi ces auteurs, nous citons Thierry Verstraete¹ qui a défini l'entrepreneuriat comme étant un phénomène combinant un individu et une organisation, l'un se définit par rapport à l'autre.

« L'entrepreneuriat est le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise à apprendre à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprises»

La création d'une entreprise ou bien le phénomène entrepreneurial participe activement au développement des innovations, à la création d'emploi et à la renaissance des entreprises existantes notamment dans un contexte de mondialisation. En effet, les PME sont des composantes importantes de l'économie de nombreux pays.

L'importance et le rôle des petites et moyennes entreprises dans le progrès économique de la plupart des pays du monde ne peuvent être ignorés, car ces projets constituent l'essentiel du secteur privé de ces pays y compris l'Algérie

Aujourd'hui, il est confirmé que des taux de croissance élevés ne sont pas atteints de manière optimale et que les capacités compétitives ne se construisent pas uniquement par l'augmentation des taux d'investissement et l'accumulation de capitale, mais par les changements technologiques et le développement des compétences humaines qui sont à la base de développement de l'auto innovation et la capacité de modernisation et la fourniture

¹VESTREATE.T, « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1, n° 1, 2001

Introduction Générale

de nouveaux biens et services à haute technologie, la nouvelle équation de croissance qui est adoptée dans la plupart des pays développés, qui a fait de grands sauts de développement dépend de sources de croissance de la production c'est-à-dire que l'accumulation de capital est l'une des sources mais ce n'est pas la source principale et il est nécessaire de concentrer sur les autres sources parallèles représentées dans l'efficacité, la productivité et l'innovation technique que jouent les entrepreneurs, accélérer la croissance économique pour atteindre un niveau de bien-être plus élevé nécessite de mettre l'accent sur des éléments tels qu'une gestion efficace, une meilleure formation continue, davantage d'investissement en capitale et l'innovation technique.

Depuis la fin des années 1980², tous les gouvernements algériens ont compris que le secteur public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissant du pays, par conséquent, le recours au secteur privé est une nécessité absolue. Et c'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, que la PME s'est imposée, par sa diversité, sa flexibilité et sa capacité à créer des emplois, comme une entité susceptible de compenser le déficit de la grande entreprise nationale. Pour développer ces entreprises de dimension réduite, les pouvoirs publics ont créé toute une série d'institutions et d'organismes chargés de promouvoir la PME (Ministère de la PME, Fonds de garantie ...) et une batterie de programmes et de mesures incitatives pour développer cette frange d'entreprise a été engagée, dans le cadre d'une politique globale de promotion de la PME algérienne, entamée depuis le début de l'année 1990³.

Aujourd'hui, et suite au désengagement de l'Etat algérien et à la fin de son monopole, c'est le secteur privé qui prédomine dans la plupart des secteurs d'activités économiques. Malgré les difficultés et les obstacles que rencontrent les petits entrepreneurs depuis des années et la stigmatisation dont fait l'objet l'initiative privée

Les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation, sont ainsi soumises à des obstacles et des contraintes multiformes d'intensité variable, ces obstacles qui freinent le développement des PME ne sont pas forcément appréhendés dans le même ordre par tous les dirigeants-propriétaires, et se différencient selon la nature des activités.

²Article de revue-marche-et-organisations-2014-1., la crise de Développement, p 230.

³ Idem

Introduction Générale

Aussi l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel, un secteur non structuré, que l'on désigne aussi sous les appellations d'économie souterraine ou d'économie parallèle, qui renvoient à cette sphère de l'économie où les unités de production exercent hors des circuits économiques et financiers formels, dans la clandestinité, sans remplir les procédures légales de création, malgré les efforts fournis pour faciliter la création des entreprises ces dernières années, le parcours de l'entrepreneur quant à lui est loin d'être simplifié : les questions administratives, financières et fiscales restent toujours appréhendées par les chefs d'entreprises⁴.

En effet 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 de développer et d'investir. 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, ainsi le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples.

Dans le sens d'ouverture et de transformation vers une économie de marché, l'Algérie en général et la wilaya de Bejaia en particuliers 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 le développement de petites et moyennes entreprises.

Ceci nous ramène à nous poser la question suivante :

Quels sont les obstacles de développement des PME de la wilaya de Bejaia?

Cette question sous-tend deux questions secondaires :

- ✓ **Question 1 :** Quelles sont les conséquences et les problèmes rencontrés par les PME ?
- ✓ **Question 2 :** Quel est l'état des PME en Algérie et dans la wilaya de BEJAIA?

Pour tenter de répondre aux questions posées, nous avons construit des hypothèses correspondantes et qui constituent les lignes directrices de ce mémoire.

⁴ Idem

Introduction Générale

- ✓ **Hypothèse 1:** La PME devient un moteur de développement économique et social d'un pays mais ils font toujours face à des défis.
- ✓ **Hypothèse 2:** plusieurs obstacles sont rencontrés par des PME et le problème de financement reste le plus fondamental.

La méthodologie que nous avons adoptée pour répondre à notre question de recherche se décline comme suite :

La démarche méthodologique adoptée pour l'élaboration de ce travail consiste en une enquête sur le terrain auprès de quelques petites et moyennes entreprises de la wilaya de Bejaia, en utilisant un questionnaire élaboré par nous même à partir des recherches, cette enquête s'est déroulée entre le mois de juillet et le mois d'aout 2021.

Ce mémoire qui se divise en trois chapitres :

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

Le deuxième chapitre traitera précisément les concepts de PME, la définition et les différentes caractéristiques ainsi leur rôle et le mode de financement de ces PME.

Dans le dernier chapitre nous allons présenter en trois sections. La première section est consacrée à la présentation d'état de lieux des pme de la wilaya de Bejaia, dans la deuxième section, nous présenterons l'enquête que nous avons effectuées dans la wilaya, ensuite nous présenterons une analyse et traitement de l'enquête.



Chapitre 1 :
Généralité sur l'entrepreneuriat,
L'entrepreneur et l'entreprise

Introduction

L'entrepreneuriat est un phénomène d'émergence et d'exploitation de nouvelles opportunités créatives de valeur économique ou sociales malgré la simplicité de ce concept il a une grande profondeur car il est à la base de la création d'idées et de projet innovants capables de poursuivre et de réussir.

L'acte d'entreprendre est vital, il permet de créer des richesses économiques et sociales et d'améliorer le bien-être collectif, constitue une formidable voie de réalisation de soi et favorise un mouvement de création

L'entrepreneur constitue la racine qui définit la discipline de l'entrepreneuriat cet acteur principal est à l'origine de la création d'une activité économique, est un chef d'entreprise qui possède les compétences et la motivation suffisantes pour créer une activité se lancer sur un secteur d'activité, créer des emplois considéré comme un personnage centrale de développement économique, il défie le risque d'incertitude et exploite ses idées pour bénéficier au maximum des opportunités qui se présentent. Sa réussite dépend en premier lieu de sa capacité à créer de nouvelles idées ensuite de les réaliser sous forme de projet d'entreprise.

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

SECTION1 : L'ENTREPRENEURIAT

Cette section traite le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat, elle inclure la définition d'entrepreneuriat en général et les définitions de certains auteurs, ainsi ces paradigmes et formes et les différentes phases de processus entrepreneurial.

1.1 Définition

Il y a beaucoup de chemins différents où l'entrepreneuriat peut être défini. Une vue possible de la nature d'un phénomène entrepreneurial est de le considérer comme un phénomène d'organisation. Dans cette vision, l'analyse de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations ou les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité.

L'entrepreneuriat, désigne le fait de mener une activité dont on est soi-même l'initiateur, comme le montre son sens étymologique. Le dictionnaire indique des synonymes comme commencer, tenter, s'engager au verbe entreprendre. Trois verbes d'action qui définissent parfaitement le sens véhiculé par ce terme.

Effectivement, en tant qu'initiateur de projet, c'est grâce au plan d'action de l'entrepreneur que l'activité peut débuter et avancer. Il est également celui qui prend le plus de risques en démarrant une activité dont le seul garant est sa créativité. Entreprendre, c'est aussi s'engager, autant auprès des associés, les rassurer que le projet en cours soit une bonne idée, qu'auprès des collaborateurs, les convaincre que la pérennité de l'entreprise leur procurera une stabilité à leurs postes et leur assure une évolution de carrière.

Au-delà de tout cela, l'entrepreneuriat se définit comme la faculté de créer de la valeur ajoutée à partir de ressources limitées, les exploiter afin de pouvoir répondre à une demande exprimée par les consommateurs.

L'entrepreneuriat est l'action de constituer une nouvelle organisation et en particulier la création d'entreprise. L'entrepreneuriat peut être une activité qui crée de nombreux emplois. Pour K.KNIGHT (1967) et Peter Drucker (1970), l'entrepreneuriat consiste à prendre des risques. L'entrepreneur est une personne qui est prête à mettre en jeu sa carrière et sa sécurité financière pour mettre en œuvre une idée, à mettre son temps et son capital dans une entreprise risquée. Une autre définition de l'entrepreneuriat décrit le processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation d'occasions. Ainsi un entrepreneur peut être défini comme

« quelqu'un qui agit non en fonction des ressources qu'il contrôle actuellement, mais qui poursuit inlassablement une occasion » (Jeffrey Timmons). Pour Howard Stevenson, de l'université de Harvard, l'entrepreneuriat est « la poursuite d'une occasion qu'elles que soient les ressources contrôlées actuellement ».⁵

Selon Gasse⁶ l'entrepreneuriat s'entend comme l'« appropriation et la gestion des ressources humaines et matérielles, dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus ». L'entrepreneur crée des activités pour lutter contre la pauvreté, pour produire des biens et services, utiles à la société.

Selon Verstraete (2000) « L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation. Cette complexité exclut la possibilité d'une délimitation stricte et univoque de ses frontières sémantiques »⁷

Selon JULIEN et MARCHESNAY⁸, le mot entrepreneuriat a été choisi au Québec par le conseil de la langue française, au détriment du terme anglais « entrepreneurship ». Ce mot désigne « l'état (la qualité) de celui ou de ceux qui sont entrepreneurs. Cet état résulte de plusieurs facteurs plus ou moins complémentaires, l'esprit d'entreprise⁹, la création d'entreprise et l'action d'entreprendre ou de conduire une entreprise en étant entrepreneur. ».

Gatner (1990)¹⁰ s'est beaucoup intéressé à la question de définition de l'entrepreneuriat. Il a interrogé des experts avec la méthode Delphi en essayant de répondre à la question suivante « *What are we talking about when we talk about entrepreneurship ?* ». Il a déterminé à la suite de cette étude 8 thèmes relatifs à l'entrepreneuriat :

- L'entrepreneuriat touche à l'entrepreneur comme un individu ayant des caractéristiques particulières.
- L'entrepreneuriat a trait à l'innovation en général.

⁵ « Entrepreneuriat », in L'encyclopédie libre [(Espace_réservé1)ligne] Réf. Du 19 Décembre 2013], disponible sur www.wikipedia.org

⁶ Gasse cité par HENAULT G., *Op. Cit.*,

⁷ Verstraete T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS.

⁸ Julien P, Marchesnay M, « L'entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996 mémoire online jeunesse entrepreneuriat et financements

⁹ L'esprit d'entreprise peut être défini « comme l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à : prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir) dans une sorte d'aventure (une entreprise), consistant à apporter quelque chose de neuf (L'innovation), de créatif, ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses. »

¹⁰ GATNER w. (1990) « What are we talking about when we talk about entrepreneurship? » Journal of Business venturing

- L'entrepreneuriat c'est la création d'une organisation.
- L'entrepreneuriat c'est la création de valeur.
- Certains réservent l'entrepreneuriat au seul secteur privé, d'autres estiment qu'il peut concerner le secteur public.
- L'entrepreneuriat intéresse les organisations à forte croissance.
- L'entrepreneuriat implique chose unique.
- L'entrepreneuriat concerne les dirigeants propriétaires.

L'entrepreneuriat¹¹ est aussi une dynamique de changement pour l'individu, ce dernier, en s'investissant dans la création de son entreprise, est susceptible changer de savoir-faire, d'attitude, de valeurs, de statut social, etc. En ce sens l'entrepreneuriat est le rapport entre (individu/création de valeur).

Danjou (2002)¹² définit l'entrepreneuriat comme étant un champ de recherche qui repose sur trois niveaux d'étude : l'entrepreneur, l'action et le contexte entrepreneurial. C'est un champ dont les composantes multiples sont observées et analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes en sciences de gestion.

L'entrepreneuriat Correspond à la faculté d'identifier et de faire fructifier une valeur marchande en faisant coïncider une innovation et un besoin. C'est un état d'esprit et une dynamique d'action. Elle a pour qualités : La prise de risques.

- L'esprit d'initiative.
- La force de conviction.
- La pugnacité...

2. Les paradigmes et modèles de l'entrepreneuriat

a. Le paradigme de l'opportunité d'affaire

Il a été conceptualisé par l'école autrichienne qui s'est véritablement inscrite dans le domaine de l'entrepreneuriat avec Scott Shane et S. Venkataraman. Ce courant de pensée s'est intéressé

¹¹ :Bruyat C, « créer ou ne pas créer : une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise », Revue de l'entrepreneuriat.

¹² : DANJOU isabelle, « L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité » revue français De gestion, N°138.

à la notion d'opportunité comme une explication de l'entrepreneuriat qui peut être défini comme une découverte et une exploitation des opportunités d'affaires. Chez ces deux auteurs, le contexte permet d'associer l'origine d'opportunité d'affaires, le processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation de ces opportunités et les personnes qui ont permis d'y avoir accès. En anglais, «*The scholarly examination of how, by whom and with what effects opportunities to create future goods and services are discovered, evaluated and exploited. Consequently, the process of discovery, evaluation and exploitation of opportunities; and the set of individuals who discover, evaluate, and exploit them*». (Shane, Venkataraman, 2000, p. 218)¹³.

Selon ces deux auteurs, les fondements de l'entrepreneuriat résident dans l'identification d'une opportunité d'affaires la capacité à la percevoir et à engager les moyens de l'exploiter.

Ce modèle s'intéresse aux sources des opportunités, au processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation de celle-ci, ainsi qu'aux individus qui les découvrent, les évaluent et les exploitent.

b. Le paradigme de la création d'une organisation

Ce courant de pensée définit l'entrepreneuriat comme la création d'une organisation par une ou plusieurs personnes (Gartner, 1990 ; Verstraete, 1999, 2002, 2003).

Selon Gartner La création d'une nouvelle entreprise constitue le cœur de la modélisation de Gartner (1985)¹⁴ qui a mis l'accent dans cette étude sur la naissance des nouvelles activités (organisations) permettant à un individu de créer une nouvelle entreprise.

Pour Gartner, l'apparition d'une nouvelle organisation est la conséquence d'un processus d'émergence organisationnelle.

Selon Verstraete (2000)¹⁵, l'entrepreneuriat est « un phénomène complexe et comme un type particulier d'organisation impulsé par un entrepreneur qui agit pour tenter de concrétiser, au sein de la structure dans laquelle il baigne, la vision qu'il se fait de cette organisation. Il s'efforce de la rendre conforme à la représentation qu'il en fait »

¹³ : Shane S ; Venkataraman S. (2000) : « *The promise of entrepreneurship as a field of research* »

¹⁴ : GARTNER. W., Op. Ci

¹⁵ VERSTRAETE T, « Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat », (2003)

Pour cet auteur, l'entrepreneur est vu comme un créateur d'organisation, l'entrepreneuriat comme une dialectique entre l'entrepreneur et l'organisation.

c. Le paradigme de la création de la valeur

L'entrepreneuriat est considéré comme porteur de richesse et d'emploi pour la nation, ou bien globalement de la valeur.

Ronstadt (1984) (cité par Verstraete (2003))¹⁶ a défini l'entrepreneuriat comme étant « un processus dynamique de création d'une valeur croissante, cette valeur est créée par des individus qui assument, les risques majeurs en terme d'équité, de temps, et/ ou de l'engagement de carrière de fournir la valeur pour quelque produit ou service. Ce produit ou service peut ou ne pas être nouveau ou unique mais la valeur doit être infusée par l'entrepreneur en se procurant et allouant les compétences et les ressources nécessaires »

d. Le paradigme de l'innovation

Julien et Marchesnay (1996) donnent une définition à l'entrepreneuriat à partir de cette vision « l'innovation constitue le fondement de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou, encore pour réorganiser l'entreprise. L'innovation c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre »¹⁷

Drucker (1985)¹⁸ a suivi Schumpeter en distinguant entre l'administration et l'entrepreneuriat et en définissant l'innovation comme un moyen par lequel les entrepreneurs peuvent exploiter le changement pour créer un nouveau service ou une opportunité d'affaires. Il considère l'innovation comme une condition de création de la valeur, il affirme : « l'innovation est le fondement de l'entrepreneuriat... »¹⁹

¹⁶ Verstraete T. « Entrepreneuriat et management stratégique : des domaines singuliers se recouvrant par le truchement des stratégies entrepreneuriales », (2003)

¹⁷ JULIEN. P, A et MARCHESNAY. Un article de la revue Revue internationale P.M.E

¹⁸ Drucker P.F « Innovation and Entrepreneurship: practice and principles », ed. Heineman, London, (1985); cité par BEN CHEIKH, Op. Cit.

¹⁹ : DRUCKER. P : « Les entrepreneurs » ; Edition Hachette, Paris, 1985,

3. Les formes d'entrepreneuriat

a. La création ex-nihilo

L'entreprise en Ex-nihilo est la forme d'entrepreneuriat la plus populaire auprès des jeunes détenteurs de projet car il s'agit d'une nouvelle idée, possédant un financement initial nul ou minime alors crée une entreprise indépendante qui repose sur une idée innovante Cette forme d'entrepreneuriat demande plus d'efforts au niveau de l'étude de marché.

b. Créer une entreprise en franchise

L'entreprise en franchise permet au promoteur qui n'a pas d'idée innovante de concrétiser son objectif de création d'entreprise, le franchiseur dans ce cas accorde au franchisé le droit de reprendre son concept et de vendre des produits ou des services moyennant une compensation financière.

c. La création par essaimage

Une entreprise créée par essaimage c'est lorsqu'un employeur aide ses employés à entreprendre, l'essaimage donc consiste à aider un salarié à se lancer dans une activité indépendante.

d. la reprise d'entreprise

C'est une forme d'entrepreneuriat qui consiste à reprendre une activité ou une entreprise déjà existante soit une pme, une start-up ou même une plus grande entreprise L'acte de reprendre réalisé par l'entrepreneur peut concerner une entreprise ou une activité en difficulté, au bien sur une entreprise qui est en bonne santé.

e. L'intrapreneuriat

C'est une forme d'entrepreneuriat par essaimage, mais en interne dans ce cas, l'employeur encourage le développement des compétences professionnelles et l'adoption de certaines habitudes entrepreneuriales au sein même de l'entreprise En tant qu'intrapreneur, il s'agit de l'occasion parfaite d'apprendre, d'exercer et de découvrir de nouvelles avenues.

4. Les différentes phases de processus entrepreneurial

- **La première phase est la propension**

La propension correspond à une inclination, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale elle signifie la sensibilité à une carrière entrepreneuriale. C'est une

combinaison des traits de personnalité, des caractéristiques psychologiques, du réseau social personnel et professionnel ainsi que des expériences antérieures de l'entrepreneur potentiel.

- **La deuxième phase est l'intention**

L'intention distingue de la propension est l'existence d'une idée ou d'un projet d'affaire plus ou moins formalisé, et l'engagement personnel (en temps, en argent et en énergie) dans le processus de création d'entreprise

L'intention peut se transformer en décision de création. Nous différencions ces deux concepts par deux aspects essentiels : Le premier est relatif à la finalisation de la formation de l'idée ou du projet d'affaire dans ses moindres détails. Le deuxième aspect, quant à lui, est relatif à la 8 mobilisation totale des ressources de l'entrepreneur naissant (humaines, financières logistiques etc.)

- **La troisième phase est l'acte d'entreprendre**

Correspond au passage à l'acte d'entreprendre, au démarrage proprement dit de l'activité entrepreneuriale, à travers la réalisation des premiers produits ou services. Il est important de signaler que le processus entrepreneurial ne suit pas forcément un cheminement linéaire. L'intérêt du modèle présenté dans la figure 1 est de simplifier le positionnement des chercheurs dans le champ de l'entrepreneuriat. Certes, l'intention précède souvent la décision et l'acte de création. Mais, les cheminements entrepreneuriaux des individus sont très différents, pour ne pas dire singuliers.

5. Les obstacles liés à l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat peut être confronté à de nombreux obstacles. Parmi ces obstacles, on peut citer :

- L'attitude de la société à l'égard de l'entrepreneuriat,
- Le manque de compétences,
- L'insuffisance de la formation à l'esprit d'entreprise,
- Le manque d'expérience professionnelle,
- L'absence de fonds propres, et problèmes de financement
- L'absence de contacts et barrières inhérentes au marché,
- Les formalités sont plus lourdes et plus longues,
- Le coût de démarrage, le capital minimum obligatoire

- Le manque d'accès aux informations particulièrement pertinentes pour les activités entrepreneuriales.
- Problèmes de la conviction de la clientèle.
- Problèmes de pérennisation du projet.

Section 2 : L'entrepreneur

Cette section traite le cadre conceptuel de l'entrepreneur en générale, elle inclure les définitions, la typologie d'entrepreneur et leurs caractéristiques ainsi ces qualité et compétences, ces motivations et ces buts économique.

1. La notion d'entrepreneur

L'entrepreneur est considéré comme un personnage central et principal de l'entrepreneuriat c'est lui qui impulse la démarche entrepreneuriale il apparait comme un individu, lequel est considéré comme l'acteur-clé de l'esprit d'entreprise ; « L'esprit d'entreprise est une notion qui désigne les personnes, les choix et les actions engagées pour démarrer, reprendre ou gérer une affaire »²⁰

Cet acteur principal était le centre des contributions et d'études de plusieurs chercheurs des différents domaines. Ces différentes contributions intègrent parallèlement aux analyses économiques, des dimensions psychologiques, sociologiques et managériales et qui sont les plus répandues dans la recherche menée sur ce thème qui porteur les déterminants de création des PME. 'L'entrepreneur' est un individu hétérogène, car « il vient de background différent, manifestes des styles de management et est motivé par des facteurs distincts »²¹

Il n'existe actuellement aucun accord précis sur ce que serait réellement la définition de l'entrepreneur (Bygrave, Hofer, 1991; Cunningham, Lischeron, 1991)²².

²⁰ Commission des Communautés Européennes : « L'esprit d'entreprise en Europe », COM 2003,27 final, -L'entrepreneur

²¹ DESCHAMPS.B, « Le processus de reprise d'entreprise par les entrepreneurs personnes physique »,

²² Ce manque d'homogénéité quant à savoir quelle définition d'entrepreneur prévaut est dû au fait que chaque auteur établit des analyses en partant de caractéristiques particulières à son sujet (Gartner, 1988).

Trois auteurs ont considérablement influencé leur époque et la vision que l'on peut avoir de l'entrepreneur : Richard Cantillon (1755), Jean-Baptiste Say (1803) et Joseph Schumpeter (1934, 1947) :

1. Richard Cantillon

L'entrepreneur fut entré dans la pensée économique par Richard Cantillon²³ (1726) il a initié dans la première théorie de l'entreprise : « l'entreprise est dirigée par un entrepreneur, elle est caractérisée par une incertitude fondamentale et irréductible »²⁴

Cantillon fait de l'entrepreneur la pièce maîtresse de la dynamique économique (Laurent, 1989) : l'entrepreneur est celui qui exerce son jugement pour faire face à l'incertitude. L'entrepreneur y est défini comme une "personne indépendante" (Long, 1983), il regroupe les entrepreneurs en une classe très hétérogène il a défini l'entrepreneur par son affrontement au risque, donc qu'il n'ya aucune garantie de ce qu'il va recevoir d'après sa décision d'entreprendre « celui qui assume le risque de l'incertain s'engage fermement envers tiers »²⁵

Cantillon met l'accent sur la fonction et non sur la personnalité de l'entrepreneur (Hébert, Link, 1989), adoptant ainsi une position comportementale.

2. Jean-Baptiste Say

Jean Say fait de l'entrepreneur une pièce maîtresse de l'échange économique (Laurent, 1989) : il envisage une théorie de la production et de la distribution reposant sur le rôle de coordination de l'entrepreneur (Shailer, 1994). "L'entrepreneur est en effet le personnage central puisque c'est lui qui combine les facteurs de production" (Le Van-Lemesle, 1988). Say définit l'entrepreneur comme l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie, son objectif est d'accroître la production et de maximiser son profit. L'entrepreneur c'est l'agriculteur, le manufacturier ou le commerçant qui "entreprind de créer pour son compte, à son profit et ses risques, un produit quelconque".²⁶

²³ HERNANDEZ E-M, « l'entrepreneuriat, approche théorique », l'Harmattan, France, 2001, p14

²⁴ Boutilliers, Uzunidis, « l'entrepreneur, une analyse socioéconomique », Economica, Paris, 1995, p15

²⁵ Boutillier S, Uzunidis D, « L'entrepreneur : une analyse socio-économique », éditions Economica, Paris, 1995

²⁶ Tounès A, « L'intention entrepreneuriale, théorie et modèles », éd Sanabil Med SA, Paris, 2007

Dans la pensée de Say²⁷, l'entrepreneur doit diriger et organiser d'une part, prendre des risques, d'autre part, sont les deux traits les plus caractéristiques de l'activité de l'entrepreneur. Say élargit la définition de l'entrepreneur en associant le concept de combinaison des facteurs de production. Il développe une conception plus industrielle, liée au processus de production et au risque qui en est issu.

3. Joseph Schumpeter

Schumpeter considéré comme le père du champ de l'entrepreneuriat, il trouve que l'entrepreneur est le personnage clé de l'activité économique.

Schumpeter fait de l'entrepreneur l'acteur explicatif de la dynamique économique en adoptant une définition plus fonctionnelle dans laquelle le risque devient une variable parmi d'autres de l'environnement, il met l'accent sur le leadership et pas sur la propriété.

L'entrepreneur de Schumpeter est celui qui introduit et conduit l'innovation d'après lui seuls les individus capables d'innover méritent l'appellation « D'entrepreneurs », « Un entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée en une innovation réussie »²⁸.

Les perceptions sur les entrepreneurs sont variées et de nombreuses personnalités sont évoquées pour expliquer leur point de vue sur ce sujet :

L'entrepreneur est un leader, la force motrice à l'origine de la dynamique économique²⁹.

« Un entrepreneur est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à se fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il ou elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires et qu'il ou elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il ou elle continue de jouer un rôle entrepreneurial »³⁰

²⁷ Tounès A, « l'entrepreneur : l'odyssée d'un concept », n° 03-73

²⁸ Hernandez « l'entrepreneuriat, approche théorique », (2001)

²⁹ Balland S, Bouvier A-M, « Management des entreprises », édition DUNOD

³⁰ from.memoireonline.com/01/19/10541/Jeunesse-entrepreneuriat-et-financement

L'entrepreneur est celui qui « prend entre », formule qui résonne avec la très actuelle notion de « partie prenante » et qui justifie la conception managérial-centrée qui prévaut dans la « théorie des parties prenantes »³¹

L'entrepreneur est celui qui dirige l'entreprise qu'il a créé, qui possède des qualités particulières, qui met en œuvre de nouvelles méthodes.

L'entrepreneur est celui qui introduit des changements, des innovations et un ordre nouveau. Pour récapituler les principales écoles de pensée en entrepreneuriat, nous avons basé sur les travaux, au sens économique, c'est est celui qui combine des ressources, de la main- d'œuvre, des matières premières et d'autres actifs pour leur donner une valeur plus grande qu'auparavant.

Un entrepreneur est une personne à l'origine de la création d'une activité économique. Il est porteur d'un projet économique et il est prêt à prendre des risques pour développer l'idée ou le savoir-faire auquel il croit. L'entrepreneuriat concerne la création d'entreprise mais aussi la reprise d'entreprise ou d'activité déjà existante.

Selon Drucker (1980), l'entrepreneur est celui qui innove, Pour lui l'innovation peut se faire même par rapport au style du management, « le management constitue lui-même une innovation : le management, ce « savoir utile » qui permet pour la première fois à l'homme de faire travailler de façon productive des personnes de qualifications et de discipline très différentes au sein d'une organisation, est une innovation de ce siècle »³²

2. Typologie et caractéristiques d'entrepreneur

Ils existent plusieurs types d'entrepreneur :

a. L'entrepreneur innovateur

L'entrepreneur est un agent économique dont la fonction est de produire de nouvelles combinaisons productives. Il s'inscrit donc nécessairement dans une démarche dynamique rythmée par le capitalisme, à la recherche de plus de profit. L'entrepreneur innovateur doit créer sans répit car il n'a pas d'autres choix s'il veut continuer à exister.

³¹ E. R. Freeman, Strategic Management: A Stakeholder Approach, Pitman, Boston, 1984, de hal.archives-ouvertes.fr

³² : Drucker. P, « Les entrepreneurs », édition Lattés, 1985

b. L'entrepreneur artisan :

L'entrepreneur artisan est une personne qui exerce une activité artisanale liée aux métiers de service, de fabrication, d'alimentation et du bâtiment pour son propre compte. La création de l'entreprise passe par quelques étapes obligatoires, notamment : La constitution des dossiers pour la création de votre micro-entreprise caractérisé par une compétence technique et un faible niveau de Formation ainsi par une forte volonté d'autonomie et d'indépendance.

c. L'entrepreneur opportuniste

L'entrepreneur opportuniste se distingue principalement d'entrepreneur artisans par son niveau de scolarité très élevé ainsi que son expérience dans le domaine de la gestion il met en place une stratégie qui le pousse à recommander de nombreux produits. Il est sélectif quant à ses opportunités parce que sa crédibilité est en jeu, en plus de promouvoir tous les concepts, il donne les outils ou offre les outils et services pour aider au développement de l'opportunité. Ce type d'entrepreneur dans le domaine de gestion.

d. Le Manager

Tout entrepreneur digne de ce nom possède un certain nombre de qualités techniques et des capacités de management, entreprendre implique en effet la recherche d'associés, le recrutement de collaborateurs, la création d'une équipe, ou encore la mise en place d'une organisation. Et dès lors qu'il y a une équipe et une organisation, il y a une nécessité de management.

Le manager a pour rôle d'administrer la marche routinière des affaires de l'entreprise, de manière à préserver et améliorer sa performance globale, il se caractérise quant à lui par l'orientation de ses différents modes de fonctionnement.

e. Le preneur d'initiative

C'est celui qui crée, qui innove, qui casse les codes et qui propose des idées nouvelles, voire disruptives. C'est un profil un peu imprudent mais le risque étant relativement limité au départ, tout est possible et ouvert il crée à partir de rien, il est passionné et sans limite dynamique et fonceur.

f. Le preneur de risque

Quelqu'un de prudent, capable d'analyser un spectre large d'opportunités et de menaces. Un nouveau projet ne connaît jamais de risque zéro, l'objectif pour un entrepreneur est donc de

réduire au maximum les risques de son projet lorsque certaines situations ne peuvent être anticipées.

g. L'entrepreneur technicien

Faiblement innovateur et gestionnaire recherchant une performance moyenne et stable Même si le chef d'entreprise aime bien se penser en visionnaire conquérant, c'est souvent le technicien qui domine en lui.

Donc être un entrepreneur suppose d'avoir :

- La capacité de repérer les opportunités et de réunir les ressources nécessaires pour les exploiter.
- La volonté de prendre des risques pour concrétiser ses idées.
- Les compétences pour bâtir un projet et le mener à bien.
- La détermination nécessaire pour créer son propre emploi.

3. Qualités et compétences pour entrepreneur

• Le leadership

C'est l'une des compétences d'entrepreneur elle résume le fait d'avoir une vision, être capable de la partager, inspirer les collaborateurs, les motiver, faire sortir leur potentiel, il est au service de son équipe et va les aider à s'épanouir.

• Le charisme

Il s'agirait d'une personnalité suffisamment forte pour influencer les autres, contrairement au leader qui, s'il se situe au-dessus du lot commun, n'en entraîne pas pour autant les autres derrière lui. Pour définir le charisme, il faut se placer des deux côtés de la barrière : la personne qui est charismatique, et la personne qui perçoit la personne charismatique un entrepreneur doit développer son charisme.

• La confiance en soi

La plupart des entrepreneurs qui débutent, connaissent des difficultés à ce niveau et sont très critiques envers eux-mêmes et leurs actions. Ils deviennent donc leur pire détracteur, toujours prêt. Un entrepreneur qui a confiance en lui est sûr de réussir puisque cette confiance en soi elle permet de prendre les bonnes décisions, elle engendre le positivisme, elle permet de se relever après un échec et elle conditionne le leadership aussi elle maximise la performance.

- **L'ambition**

Elle est la traduction d'un rêve, d'une situation à faire advenir. Lorsque l'entreprise a grandi, l'ambition est l'expression d'une vision collective de l'avenir. Le terme ambition porte en lui l'idée d'une certaine démesure. Le fait de vouloir avoir sa propre entreprise est déjà de l'ambition en soi, il faut savoir viser loin et grand.

- **L'initiative et la dévotion**

Un entrepreneur à succès est proactif, il n'attend les ordres de personne, car il a sa vision et il sait comment la mettre à exécution il doit faire face à de nombreuses tentations. Mais il doit toujours garder une idée en tête dévoué à son projet.

- **La discipline et La rigueur**

La discipline est la qualité qui différencie un entrepreneur qui réussit d'un autre. En création de son entreprise, il a de nombreuses ressources qu'il faut gérer comme son temps, sa santé et son argent, son espace etc. Ainsi un entrepreneur se doit d'être rigoureux dans ses actions et dans ses méthodes : il doit être méticuleux afin d'arriver au résultat escompté. La rigueur se reflète dans la manière de travailler.

4. Les motivations de l'entrepreneur

Il existe plusieurs types de motivations :

4.1. Les motivations d'ordre personnel

- **L'accomplissement personnel**

L'entrepreneur a, avant toute des motivations, un souhait d'épanouissement et de développement personnel. Il a la volonté de se réaliser et de réaliser ses ambitions. Ce besoin d'accomplissement peut se voir associé à une volonté de créer quelque chose de nouveau ou d'appliquer des connaissances acquises antérieurement. Ainsi, certains chercheurs souhaitent pousser des résultats de recherche vers une exploitation économique et optent dès lors pour la création de leur propre entreprise. Ou encore, un manager ayant acquis des compétences et un savoir-faire dans une structure professionnelle antérieure décide également de créer son affaire pour y développer des applications. De même, la volonté d'être fier de sa profession, d'être satisfait de son travail, peut se ranger dans cette volonté d'accomplissement. Cela suppose qu'une personne préfère devenir entrepreneur et

créer sa propre affaire plutôt que de poursuivre un emploi frustrant ou de subir des tensions dans son entourage professionnel.

La Petite ou Moyenne Entreprise est en fait considérée par ses propriétaires comme le moyen d'avoir à la fois un instrument de travail et de réalisation de soi, doublé d'une position sociale, beaucoup plus que comme un moyen de faire fructifier un capital, cette motivation peut encore s'interpréter comme un besoin de prouver sa valeur personnelle ou comme la volonté de faire mieux que les autres.

Le fait d'être son propre patron (Albert, Mougenot, 1988) est également la garantie d'un emploi stable pour l'entrepreneur³³.

4.2. Les motivations d'ordre familial

Le poids de la tradition familiale pèse lourd sur les motivations avouées des nouveaux entrepreneurs. L'environnement familial peut exercer une double influence :

D'une part, il peut inciter un jeune à imiter un membre de la famille souvent le père est le décider à créer sa propre affaire. La plupart des entrepreneurs ont des parents qui sont propriétaires ou ont créé leur propre affaire.

Très souvent, dans un pays où il y a beaucoup d'entreprises familiales, ce fait est source de création, parce que le fils est comme le père, il crée un entreprise, l'environnement le plus favorable pour un candidat créateur semble être un milieu familial qui associe une image positive à l'entreprise privée.

D'autre part, reprendre et agrandir l'affaire familiale est souvent considéré comme un qui pousse les enfants à continuer l'œuvre de leurs aînés.

4.3. Les motivations d'ordre financier

- **L'alternative au chômage**

Le licenciement peut avoir un rôle déclencheur, surtout s'il est associé à une opportunité de reprendre une affaire. En effet, certaines personnes sont prêtes à tout pour éviter de rester sans emploi et le statut d'entrepreneur leur permet d'échapper aux contraintes de l'environnement. Pour certaines personnes, devenir entrepreneur peut provenir d'une nécessité de créer un emploi qu'il a renoncé à trouver par ailleurs.

³³ Ceci ne tient naturellement pas compte du fait que les faillites et les disparitions d'entreprise sont des phénomènes observés essentiellement parmi les petites, voire même les très petites entreprises.

Pour l'initiateur de ce type de projet, il s'agit de créer plus son emploi qu'une entreprise. Certains créateurs sont des chômeurs de longue durée n'ayant généralement pas d'autre issue que de tenter de créer leur propre emploi.

- **Les incitants financiers**

La recherche d'un enrichissement personnel, même si elle n'est pas le principal argument avancé par les entrepreneurs, n'est pas pour autant absente de leurs préoccupations.

Les études empiriques effectuées sur le sujet ont démontré que certaines personnes peuvent être motivées par la recherche d'un salaire plus élevé ou de compensations financières.

Le statut d'entrepreneur apparaît à certains comme un moyen d'atteindre une indépendance financière.

5. Les buts économiques des entrepreneurs

« Plus l'entreprise est petite, plus les buts que se fixe le dirigeant sont importants et conditionnent les choix stratégiques. »³⁴

Pour Julien P.A : « Il existe trois buts ressortaient de la littérature consacrée aux typologies d'entrepreneurs : la recherche de la pérennisation et de la survie, la recherche de l'indépendance et de l'autonomie de décision et enfin, la recherche de la croissance et du pouvoir. »³⁵

1- La pérennité

L'entreprise est créée et développée en sorte qu'elle se pérennise, qu'elle survive à son créateur qui la transmettra à ses héritiers. Ce but apparaît déterminant lorsque l'affaire repose sur des capitaux familiaux.

2- L'indépendance

Le désir d'être « son propre patron », « de ne rien devoir à personne » marque, parfois de façon viscérale le comportement des chefs des PME, il se manifeste dans la logique financière, industrielle et institutionnelle.

³⁴ : MARCHESNAY, M. et FOURCADE, C : « Gestion de la PME/PMI », Edition. Nathan, Paris, 1997.

³⁵ : JULIEN, P-A. : « Les PME Bilan et perspectives », Edition. Economica, Paris, 1996.

3- La puissance

Un autre plan de la littérature consacrée à l'entrepreneuriat accorde une place essentielle au désir d'accomplissement, puis au goût du pouvoir. Il est important de raisonner en termes de panier d'utilités, le dirigeant de PME se fixe un ensemble hiérarchique de buts. On fait ressortir deux grands paniers, donc, deux grands types d'entrepreneurs :

- L'entrepreneur P.I.C. (pérennité, indépendance, croissance).
- L'entrepreneur C.A.P. (croissance, autonomie, pérennité).

Section 3 : Notion sur l'entreprise

Cette section traite la notion d'entreprise, ces définitions, ses classifications, les types et la finalité d'entreprise et les étapes de création de celle-ci.

1. Définitions

L'entreprise est une unité économique et juridique qui a pour principale fonction la production de biens et services destinés à être vendus sur un marché.

L'activité d'une entreprise peut être décomposée en deux phases distinctes :

- l'activité productive, c'est à dire la création de biens ou services.
- l'activité de répartition des richesses en contrepartie des biens ou services.

Dans un sens économique, une entreprise est une structure économique et sociale comprenant une ou plusieurs personnes et travaillant de manière organisée pour fournir des biens ou des services à des clients dans un environnement concurrentiel (le marché) ou non concurrentiel (le monopole).

L'entreprise est le lieu où se créent les emplois, où se redistribue la richesse, où se réalisent les investissements et où naissent les conflits sociaux qui contribuent à évoluer la société. L'entreprise, poursuit-il est une communauté économique contribuant au bien-être humain. Son utilité, c'est rendre l'être humain plus heureux dans la vie.

Selon DARBELET M et LAUGINIE J³⁶ « l'entreprise peut être appréhendée de plusieurs manières. Pour l'économiste, elle résulte de l'agencement de facteurs différents : travail, capital, nature ; pour le sociologue, elle est une distribution de rôles et de statuts ; pour le financier, elle est une source de profits et d'investissements ; pour le juriste, elle est un contribuable, un instrument d'expansion économique et le siège de divers conflits sociaux (grèves, revendications diverses) »

E. Cohen³⁷ considère que l'entreprise est « une organisation relativement autonome, dotée des ressources humaines, matérielles et financières en vue d'exercer une activité économique de façon stable et structurée »

Au sens large, le terme entreprise s'utilise pour des projets uniques mais d'apparence risquée ou difficile (par exemple, un grand voyage ou une recherche scientifique), car il y a un effort entrepris dans l'activité³⁸.

2. Classification des entreprises

Une entreprise correspond à une organisation économique rassemblant des moyens humains et financiers pour générer des profits en commercialisant des biens et services, qu'elle produit ou non. Pour commercialiser ses produits et services, elle doit être organisée, structurée et hiérarchisée. La classification d'une entreprise repose sur certains critères essentiels :

A. Selon la Taille

La classification des entreprises dépend de leur taille. Il existe quatre catégories d'entreprises selon leur taille :

- Les très petites entreprises (TPE) : comptant 0 à 9 employés ;
- Les petites entreprises : comptant entre 10 et 49 employés ;
- Les moyennes entreprises : comptant entre 50 et 499 employés ;
- Les grandes entreprises : comptant plus de 500 employés.

B. Selon le Statut juridique

L'entrepreneur peut choisir entre plusieurs statuts juridiques la création de son entreprise. Il est possible de choisir entre le statut d'une :

³⁶ DARBELET M. et LAUGINIE JM, (1981), Economie de l'entreprise appliquée, fascicule 1, Foucher, Paris

³⁷ COHEN. E Dictionnaire de gestion, La Découverte « Repères », (1994)

³⁸ Entreprise, un article de Wikipédia, Encyclopédie libre.

- Entreprise Individuelle.
- Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée.
- Société À Responsabilité Limitée.
- Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.
- Société par Actions Simplifiée.
- Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle.
- Société Anonyme.
- Société en nom Collectif.
- Société Civile Professionnelle.

C. Selon la concentration du capital

La concentration du capital de l'entreprise permet également de la classifier. Selon l'origine des capitaux, il est possible de trouver une :

- Société privée.
- Société publique.
- Société semi-publique.
- Société mixte.

D. Selon l'organisation

L'organisation de l'entreprise peut aussi être utilisée pour la classification. Il est possible de classifier les sociétés selon :

- Ses acteurs principaux.
- La direction de l'entreprise.
- L'organisation hiérarchique.
- Les méthodes de gestion.

E. Selon l'internationalisation

L'internationalisation d'une entreprise fait partie des critères permettant de les classifier. On distingue :

- Les entreprises nationales : exercent leurs activités sur le territoire national.
- Les multinationales : exercent leurs activités dans plusieurs territoires.

- Les entreprises globales : disposent de marchés d'ampleur dans le monde entier.

F. Selon le secteur

Une entreprise est aussi classée selon le secteur d'activité dans lequel elle opère. Il existe trois types de secteurs :

- Le secteur primaire : regroupe les entreprises utilisant le facteur naturel.
- Le secteur secondaire : rassemble les entreprises effectuant des activités de matières premières en produits semi-finis ou finis ainsi que les industries.
- Le secteur tertiaire : regroupe les entreprises de prestation de services et toutes les entreprises n'appartenant pas aux deux autres secteurs.

G. Selon l'activité

Les activités de l'entreprise font partie des critères permettant sa classification il existe :

- Des entreprises agricoles : exercent une activité en lien avec l'exploitation des ressources naturelles.
- Des entreprises industrielles : se concentrent sur la transformation de matières premières en produits semi-finis ou finis.
- Des entreprises commerciales : réalisent la vente de marchandises sans activité de transformation
- Des entreprises de services : proposent des services pour générer des profits.

H. Selon le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaire permet d'avoir une idée sur le volume des transactions de l'entreprise avec ses clients. L'importance d'une entreprise peut se définir par le volume de ses transactions.

3. Les types d'entreprises

Dans le cadre d'un projet de création d'entreprise, le choix de la forme juridique de la structure est important. Il repose généralement sur de nombreux facteurs, notamment le nombre d'associés et l'activité à exercer. L'entrepreneur peut choisir entre différents types d'entreprise :

1) Entreprise individuelle (EI)

Elle correspond à une entreprise individuelle. Elle se compose d'un seul dirigeant, à savoir l'entrepreneur. Ce statut juridique s'avère relativement apprécié pour sa souplesse.

Les bénéfices réalisés sont directement imposés au niveau du chef d'entreprise par le biais de l'impôt sur le revenu. Celui-ci profite alors du statut de travailleur non salarié.

Le principal avantage d'une entreprise Individuelle repose dans sa simplicité de création et d'administration. La création d'un EI ne nécessite pas de formalités administratives importantes. Lors de la constitution de l'entreprise, il n'est pas nécessaire de former un capital social n'es rédiger les statuts ou bien créer un compte bancaire professionnel. Le statut d'une entreprise individuelle permet à l'entrepreneur de choisir le régime de la micro-entreprise.

L'inconvénient d'une entreprise individuelle concerne principalement la responsabilité illimitée de l'entrepreneur. Son patrimoine privé et son patrimoine professionnel ne font qu'un. Ainsi, les créanciers peuvent exiger le remboursement des dettes par les biens personnels de l'entrepreneur en cas de faillite. Le statut de l'entreprise individuelle permet cependant d'opter pour le régime de la micro-entreprise.

2) La SARL

La SARL est une Société à Responsabilité Limitée. Elle permet de créer une société, plus précisément une personne morale, à deux ou à plusieurs (jusqu'à 100 associés) pour exercer une activité. Parmi les avantages d'une SARL Encadrée par le Code du commerce, une SARL offre une certaine sécurité aux associés. Leur responsabilité est limitée à leurs apports respectifs dans l'entreprise. Le statut de la SARL n'impose aucun capital social minimal. Le fonctionnement de la structure reste assez simple. En contrepartie a des inconvénients. La création d'une SARL s'accompagne de la rédaction de statuts. Les formalités de constitution de la structure sont plus importantes par rapport à celles des entreprises individuelles.

3) La SNC

La SNC, Société en Nom Collectif, rend les associés solidairement et indéfiniment responsables des dettes sociales de l'entreprise. La création d'une SNC ne requiert aucun capital minimum, les associés peuvent réaliser différents types d'apports (en nature, en numéraire ou en industrie), ils sont qualifiés de commerçant.

Les formalités de création d'une SNC sont assez importantes. La rédaction des statuts en fait partie. Les associés d'une SNC doivent répondre solidairement et indéfiniment des dettes sociales de la société, le patrimoine personnel des associés n'est pas protégé en cas de faillite.

4) L'EURL

L'EURL, Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée, est la forme unipersonnelle de la SARL. Elle se compose d'un seul et unique associé. Elle peut bénéficier du régime de la micro-entreprise.

Le statut d'EURL a l'avantage d'être clair et sécurisant. La responsabilité de l'associé est limitée à ses apports dans l'entreprise. L'imposition se fait sur les bénéfices dégagés par la société. Le fonctionnement de l'EURL est bien encadré. Les formalités de création d'une EURL sont plus importantes par rapport à celles d'une EI ou d'une EURL. L'entrepreneur doit rédiger des statuts pour sécuriser et encadrer l'entreprise. Cela peut être contraignant à certains niveaux.

4. Les finalités de l'entreprise

Les finalités ou missions, de l'entreprise désignent les raisons pour lesquelles elle est acceptée par son environnement. Ce sont des buts plus durables que les objectifs, avec des échéances imprécises. Elles répondent à des questions du type. Les finalités contribuent à la cohésion de l'entreprise et orientent les décisions stratégiques.

Donc La finalité de l'entreprise est sa raison d'être. Elle reflète l'idée que l'entrepreneur se faisait de l'entreprise bien avant qu'elle n'existe. Elle traduit ses motivations en termes économique, éthique ou social.

Il n'y a donc pas une, mais des finalités qui justifient de l'existence d'une entreprise :

➤ Les finalités financières

Le projet entrepreneurial est un projet à long terme. Or, dans une économie de marché, la pérennité de l'entreprise dépend de sa capacité à dégager des profits, c'est-à-dire des revenus résultant de l'excédent des produits sur les charges.

La recherche du profit apparaît donc comme une finalité commune à toutes les entreprises car elle constitue leur principal moyen de survie.

Pour Peter Drucker³⁹, il est seulement légitime de rechercher « un profit suffisant pour couvrir les risques de l'activité économique et éviter ainsi une perte ». L'objectif de réalisation d'un profit est alors indissociable de la volonté de pérenniser l'entreprise et d'en assurer la survie.

➤ **Les finalités économiques**

Produire et distribuer des biens et services aux entreprises ou aux consommateurs aussi assurer la survie de l'entreprise et sa croissance exceptée pour certaines entreprises qui sont créées pour une mission précise, temporaire et surtout réaliser un profit.

➤ **Les finalités humaines**

Elles concernent aussi bien les ambitions des dirigeants que l'épanouissement du personnel : bonnes conditions de travail, bien-être des salariés, participation au pouvoir de gestion.

➤ **Les finalités sociales**

Elles peuvent coexister avec les autres finalités dans la plupart des entreprises, mais pour certaines, elles constituent des finalités primordiales : le service public ou l'indépendance nationale sont des finalités principales des entreprises publiques.

Les étapes de la création d'entreprise

a) Avoir une idée

Créer une entreprise nécessite une grande réflexion en amont, L'idée est le point d'origine du projet, elle se stabilise sous la forme d'une hypothèse précise d'activité à créer.

Certains entrepreneurs créent parce qu'ils ont une idée et d'autres recherchent une idée pour pouvoir créer.

Dans le cas d'une reprise d'entreprise, l'étape de l'idée peut être remplacée par celle de l'identification de la cible à reprendre.

Pour cela On distingue quatre grandes sources d'idées :

- **L'expérience** : l'entrepreneur connaît déjà le secteur dans lequel il souhaite développer son projet pour y avoir travaillé ou l'avoir étudié.

³⁹ Peter Drucker, cité par P. CHARPENTIER. Op. Cit

- **L'observation** : l'idée innovante résulte de l'analyse du marché et d'une observation attentive des nouveaux produits et concepts qui se développent dans d'autres pays.
- **L'opportunité** : l'entrepreneur répond à un nouveau besoin des consommateurs lié à une évolution de l'environnement.
- **L'innovation** : elle peut prendre la forme de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de production, de nouvelles formes d'organisation du travail ou de nouvelles matières premières.

b) La validation de l'idée et l'étude de marché

Une fois l'image de l'entreprise définie, il est impératif de réaliser une étude de marché. Pour cela, plusieurs éléments sont à étudier attentivement avant de créer sa propre entreprise donc pour valider l'idée consiste à la tester et à l'adapter en réalisant une étude de marché.

Les résultats de l'étude de marché permettront de choisir un ou plusieurs segments cibles ainsi qu'un positionnement marketing clair.

L'étude de marché, permet :

- De définir les caractéristiques des produits ou des services.
- De préciser les besoins auxquels ils répondent.
- De cerner la clientèle visée.
- De fixer les prix de vente prévisionnels.
- De choisir les modes de distribution et de communication les plus adaptés.
- D'étudier la concurrence.
- De choisir un lieu d'implantation.

c) Rédiger un business plan :

Une fois l'étude de marché réalisée, il faut la rédaction d'un business plan car c'est l'étape clé de la création d'entreprise. Elaborer un business plan est indispensable pour déterminer le futur équilibre financier de son entreprise entre les dépenses.

C'est une étape essentielle car elle permet de déterminer les chances de rentabilité de son entreprise, aussi bien sur le court terme que sur le long terme.

d) Le financement du démarrage

C'est l'étape au il faut penser au différents types de financement pour la création et le démarrage d'entreprise qui existent pour lancer son projet.

Avant de se lancer, il est indispensable de s'interroger sur les méthodes qui existent pour financer son projet d'entreprise et quels sont les différents modes de financement des entreprises.

Le projet de création d'entreprise ne sera viable que si l'entrepreneur est en mesure d'équilibrer les besoins et les ressources pour démarrer son activité :

Frais d'établissement, investissements initiaux, des besoins liés à l'exploitation, apports du créateur, et apports des associés ou actionnaires.

e) Le choix de la structure juridique

La structure juridique des entreprises correspond au cadre juridique qui leur est applicable.

Cette étape est également d'une grande importance pour créer son entreprise. En effet, elle entraîne un certain nombre de conséquences pratiques : formalités de création, souplesse de gestion de l'entreprise au quotidien, régimes fiscal et social, etc.

De nombreux critères entrent dans le choix d'un statut juridique :

- L'activité : certaines activités sont réglementées et limitent les formes juridiques possibles.
- La volonté de s'associer ou de rester indépendant.
- Les frais de constitution et de fonctionnement : la société est plus onéreuse que l'entreprise individuelle.
- L'étendue de la responsabilité patrimoniale : constituer une société limite la responsabilité du chef d'entreprise.
- Le régime d'imposition des bénéfices.
- La recherche de capitaux : la création d'une société peut être indispensable pour permettre aux investisseurs de prendre part au capital.

Une fois le statut juridique déterminé, il faut mettre en place l'organisation des activités.

Conclusion

L'entrepreneuriat est, à partir d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans le cadre d'une organisation impulsée, créée de toute pièce ou reprise dans un premier temps, puis développée ensuite, par une personne physique seule ou en équipe qui subit un changement important dans sa vie, selon un processus qui aboutit à la création d'une valeur nouvelle ou à l'économie de gaspillage de valeur existante ». Dans cette perspective, l'entrepreneuriat est indissociable de l'approche projet. S'agissant de la personne entreprenante, l'entrepreneur est une personne physique qui prend le risque de réunir des capitaux et des hommes, et qui a pour but de réaliser un certain nombre d'objectifs économiques.

Chapitre 2 :

Généralités sur les PME

Introduction

Les petites et moyennes entreprises occupent une place importante dans l'économie des pays, qu'ils soient développés ou non développés, les PME sont devenues des acteurs importants de l'économie et de la croissance économique.

Ces entreprises jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social d'un pays.

Dans ce chapitre nous présentons trois sections, la première section contient la définition et les caractéristiques des PME, la deuxième section comprend la contribution et le rôle des PME enfin, la troisième section représente le mode de financement des PME en Algérie.

Section 1 : Définition et caractéristique des PME

1. Définition des PME

Plusieurs économistes tentent de lui trouver une définition universelle, la PME demeure un concept flou dans les définitions variant⁴⁰

La définition des PME peut se subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de référence utilisés, d'une part les définitions utilisant des critères quantitatifs et d'une part des critères qualitatifs.

1.1 L'approche qualitative

L'approche qualitative livre la réalité socio-économique fondée sur des éléments tels que la dimension humaine de l'entreprise. La PME est une *« unité de production ou de distribution, une unité de création et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise dont il est souvent propriétaire lié à la vie de l'entreprise »*⁴¹

Les tenants de cette approche définissent ce type d'entreprise en se basant plutôt sur des aspects qualitatifs afin d'affiner d'avantage les critères de définition et de ratisser le plus large possible le champ d'application des PME. La confédération générale des PME (cc des PME) retient que *« les PME sont des entreprises pour lesquelles le chef assume personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise quel que soit son statut juridique »*⁴².

⁴⁰ Wtterwulge, (R) ; *« la PME une entreprise humaine »* De Boeck, université, 1998, p13

⁴¹ idem, p15

⁴² HIMENE Zina : *« contributions des PME algériennes aux commerces extérieurs, (2010-2016) »* cas : wilaya de Bejaïa. Mémoire master. Option Commerce et Finance internationale. p 19.

Cette définition constitue un point de départ comme à toutes les définitions possibles en fonction de type d'entreprises et la gestion pratiquée.

L'approche quantitative s'appuie sur des critères facilement mesurables et apparents mais sans cerner la réalité économique de la PME, comme le souligne la GREPME « *les typologies quantitatives relèvent de l'approche économique traditionnelle qui se refuse de pénétrer dans la boîte noire de l'entreprise et qui ne touche ainsi qu'aux éléments les plus apparents* ». ⁴³

Elle se base sur un ensemble de critères qui, dans leur ensemble mesurables et qualifiables à savoir ; le nombre d'effectifs employé, le chiffre d'affaire, le montant de capital sociale engagé.

1-2 L'approche quantitative

Cette approche quantitative est le plus souvent adoptée par les chercheurs en PME⁴⁴.

2.1 Selon nombre d'effectifs employé (la taille). C'est le critère le plus utilisée dans l'approche quantitative. Le seuil varie selon les pays et les secteurs d'activité. Ainsi, dans la plupart des pays. Selon R. Wtterwulghé, le nombre d'effectif employé peut répertorier les PME en trois catégories :

- ✓ Des 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 qui sont identifiées par petites entreprises
- ✓ Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de moyennes entreprises.

2.2 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. R. Wtterwulghé⁴⁵ (1998) souligne l'insuffisance de ce critère car ce dernier au désavantage d'être soumis aux fluctuations monétaires (inflation). Il peut être manipulé pour des raisons fiscales.

2.3 Selon le capital social

⁴³ GREPME : (groupe de recherche en économie et gestion de la PME), <<PME : bilan et perspectives >>; les presses inter universitaires, QUEBEC, 1997, P : 27

⁴⁴ Wtterwulghé, <<les PME une entreprise humaine>> de Boeck université, 1998, p 23.

⁴⁵ ROBERT Wtterwulghé, << la PME une entreprise humaine >>, de Boeck université, 1998, P25.

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 exercice. Toutefois, cet indicateur ne peut pas être accessible que si l'entreprise publie son bilan, chose qui n'est pas vérifiée pour toutes PME.

1_ caractéristique des PME

Les PME sont d'une structure souple et maniable et d'une activité vulnérable, vu que

- Petite taille : les PME sont des entreprises de petite taille et l'écrasante majorité d'entre elles sont de très petite (moins de 10 emplois). La limite supérieure du nombre d'emploi est presque partout fixée à 250 mais la réglera des expériences, par exemple aux Etats-Unis, le chiffre est de 500.
- 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.
- Spécialisation du travail : 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.
- Un système d'information peu complexe : le système d'information pour les PME est peu complexe par rapport aux grandes entreprises.
 - Système interne : les petites organisations fonctionnent par le dialogue ou par contact direct contrairement des grandes d'entreprises doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel.
 - Système externe : dans les petites organisations, et les petites 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. les grandes organisations doivent faire des études de marché coûteuses et complexes, qui souvent d'ailleurs finissent par influencer sa stratégie.
- De faibles exigences en capitaux et en technologies : les PME ne sont pas très exigeantes en termes de capitaux et de technologies

2- Les atouts et les faiblesses des PME

A- Les atouts

- La rapidité de prise de décision :
- La fluidité de la circulation de l'information :
- La concentration de l'effort :
- L'autonomie :

B- les faiblesses

- La fragilité de la circulation de l'information :
- La concentration de l'effort :
- La fragilité de leur structure de financière :
- Le manque de notoriété :
- La difficulté à se procurer des ressources financières et humaines :

3. Classifications des PME

La classification des PME peut être selon plusieurs critères.

A) Classification selon le domaine d'activité

La classification par domaine d'activité est composée ont quatre secteurs : primaire, secondaire, tertiaire et quaternaire.

- **Secteur primaire** ce secteur regroupe toutes les entreprises dans l'activité principale est en rapport avec la nature, (agriculture, pêche,...).
- **Secteur secondaire** ce secteur regroupe toutes les entreprises ayant une activité de transformation et de production, (industrie, bâtiment travaux publics).
- **Secteur tertiaire** regroupe toutes les entreprises prestataires des services.
- **Secteur quaternaire** ce secteur regroupe toutes les entreprises de production de haute technologie.

B) Classification selon le statut juridique

B.1- Les entreprises privées

Les entreprises privées se caractérisent juridiquement par la propriété du capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes. Cette hypologie distingue :

B.1/1 Les entreprises individuelles

L'entreprise individuelle a pour propriétaire une personne physique, un particulier qui, avec des moyens financiers personnels et donc limités, exerce son activité. Le patron est alors totalement responsable sur ses biens en cas de faillite⁴⁶

B.1/2 Les sociétés au nom collectif (SNC)

Une société de personne fondée sur la responsabilité de chaque associé qui est indéfinie et solidaire. Les associés apportent un capital divisé en parts sociales. C'est une société au formalisme limité mais avec l'inconvénient majeur de la responsabilité illimitée et solidaire des associés en cas d'échec. Tous les commerçants et sont soumis personnellement à l'impôt sur le revenu⁴⁷

B.1/3 Les sociétés à responsabilité limitée (SARL)

C'est une société de personnes et de capitaux à la fois, qui se caractérise par une responsabilité des associés limitée au montant de leurs rapports.

« C'est une structure hybride dont les caractéristiques se rapprochent plutôt des sociétés de capitaux mais aussi les sociétés de personnes »⁴⁸

B.1/4 Les sociétés unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL)

L'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée). Elle est constituée d'un seul associé, elle est donc soumise aux mêmes règles qu'une SARL.

B. 1/5 Les sociétés par action (SPA)

La société par action désigne un type de société commerciale disposant d'un capital social fourni par les associés et donnant lieu à des actions ou parts sociales qui représentent les titres émis par la société à ses actionnaires. Les actionnaires obtiennent des droits sur le versement des dividendes, ainsi que des droits de participations aux décisions de l'assemblée générale de la société.

B.2 Les entreprises publiques

Les entreprises publiques sont celles où tout ou parties du capital et du pouvoir de décision appartient à une collectivité publique (Etat, collectivité locale...). Ces entreprises opèrent dans les activités productives marchandes et dont le nombre tend aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programmes de privatisation. On distingue :

⁴⁶BERMOND Janine, GELEDAN Alain dictionnaire économique et sociale : « 100 articles thématique, 1200 définitions » HATER, PARIS, 1981, P 329.

⁴⁷ BRESSY Gilles, KONKAYT CHRISTIAN « Economie d'entreprise » éditions DALLOZ, PARIS, 2000.P 15

⁴⁸ Alberto. T, Combemale. P, « comprendre l'entreprise » 1993 P72

- A. **Les établissements publics** : Ils ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigés par un conseil d'administration et un directeur général. Établissements publics peuvent être des hôpitaux, écoles et peuvent avoir un caractère d'établissement publics à caractère industriel ou commerciale
- B. **Les sociétés d'économie mixte** : sont des sociétés anonymes à capitaux public et privés

B.3 Les entreprises coopératives

Les entreprises coopératives peuvent être définies comme étant des entreprises collectives dont les membres associés à égalité de droits et d'obligations mettent en commun de travail et capitale pour satisfaire leurs besoins sans dépendre le marché. Leur objectif premier n'est pas la maximisation du profit et leurs activités se déploient de nombreux secteurs tels que la production, l'artisanat, le commerce de détail, les assurances.

C- Calcification des PME par filière d'activité

Le concept de filière de production est une notion de l'économie industrielle désignant l'ensemble des activités complémentaires pour des raisons techniques et commerciales et qui participent aux différentes étapes du processus de la production d'une même catégorie de bien ou services.

D – classification par branche d'activité

La branche est un ensemble d'entreprises ou d'éléments d'entreprises produisant le même type de bien. Ce classement est très important il permet d'observer les mêmes problèmes pour les entreprises appartenant à la même branche étant donné que nous utilisons les mêmes technologies, les matières premières et par conséquent sont confrontées à même marché principal⁴⁹.

⁴⁹DJERROUD Nadia et GADOUM Raina. <<Les obstacles de la création des PME>>, mémoire master. Option : entrepreneuriat. 2020, p 29.

Section 2 : L'évolution des PME et leur rôle dans le développement de l'économie Algérien.

Les petites et moyennes entreprises constituent la base du tissu économique de l'Algérie. Numériquement de loin les plus nombreuses, elles participent de manière positive à la croissance économique, à la création d'emplois et au développement régional et local. Néanmoins, leur contribution reste largement en deçà des potentialités que cette catégorie d'entreprises peut faire valoir.

La contribution mondiale des PME au développement est significative et sont considérées comme le moteur de la croissance du nombre d'emplois.⁵⁰

A/ Emergence et évolution du concept des PME en Algérie

Globalement, trois 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 1982, s'est caractérisée par la prédominance du secteur public, l'état est considéré l'unique propriétaire et entrepreneur. La seconde période, de 1982 à 1989, est la troisième de 1989 à nos jours, caractérisée par l'encouragement de l'initiative privée et l'intérêt apporté pour les PME.

- **La première étape : (de 1963 à 1982)**

Essentiellement, le secteur des PME était composé à l'indépendance de petites entreprises qui ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers. Par la suite, ces petites entreprises furent intégrées à partir de 1967 dans le patrimoine des sociétés nationales. Pour remédier à l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance, les pouvoirs publics ont procédé à la promulgation du premier code d'investissement en 1963⁵¹

Cette période est caractérisée par l'adoption d'une économie planifiée à prédominance publique et d'une industrialisation basée sur des industries de biens d'équipement et des produits intermédiaires.

Le choix d'une économie socialiste caractérisée par un mécanisme de gestion et de coordination de type planifiée à prédominance publique a conduit à une marginalisation des PME privées, leur développement a été limité par le fait d'une réglementation restrictive.

⁵⁰ Mila Sarah, <<problématique de financement des PME en Algérie>> mémoire master, en science économiques 2019 -2020

⁵¹ Idem, p41

Chapitre 2 Généralités sur les PME

Un nouveau code des investissements de 1996 visait à définir un statut à l'investissement privé nationale dans le cadre du développement économique. Ce code prévoyait le monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie et rendait obligatoire l'agrément des projets privés par une commission nationale des investissements (CNI) sur la base de critères sélectifs⁵².

Tout au long de la période 1963 – 1982, il n'y a donc pas eu de politique claire à l'égard du secteur privé, celui-ci n'a pu connaître qu'un certain développement en marge nationale, il était freiné par le discours politique d'une Algérie socialiste qui lui était de plus en plus hostile, le considérant comme exploitateur (charte nationale de 1976)⁵³.

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

La deuxième période : (de 1982 à 1988)

Durant cette période, des grandes réformes ont été amorcées sous toujours le système de l'économie administrée. Une nouvelle volonté est affichée par les pouvoirs publics pour l'encadrement et l'orientation de la PME Algérie. La loi du 21 .08. 1982⁵⁴ va faire bénéficier les PME de certaines mesures notamment :

- ✓ Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières.
- ✓ L'accès, même limité, aux autorisations d'importation, ainsi qu'au système des importations sans paiement.

Malgré ces mesures, cette période a vu également certains obstacles aux PME tels que :

⁵² Rapport. << Pour une politique de développement de la PME en Algérie >> conseil national économique et social, juin 2002,

⁵³ Idem.

⁵⁴ Loi N°82-11 du 21 -08-1982 relative à l'investissement économique privé national.

- ✓ Le financement par les banques ne dépasse pas 30% du montant total de l'investissement.
- ✓ L'interdiction de multiplication d'affaires possédées.

• La troisième période : de 1989 à nos jours

Le fait majeur qui caractérise le début de cette période est la transition vers l'économie de marché. La chute des prix du pétrole a poussé les pouvoirs publics algériens à se lancer dans un long processus de réformes économiques liées au programme de redressement économique et la mise en place d'un nouveau cadre législatif pour la promotion des PME. Ces réformes, libératrices des entraves administratives et bureaucratiques.

Dans cette période l'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économique pour le développement d'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises. A partir l'instauration de plusieurs codes. Tel que :

- La loi 88-25 du 12 /07/1988 qui a libéré le plafond de l'investissement privé et a ouvert à ce dernier d'autres créneaux.
- Le code d'investissement qui a été édicté 05/10/1993(décret législatif 93-12 d'octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement).

Ce code consacre la liberté d'investir il se caractérise par son alignement institutionnel avec les dispositifs légaux régissant l'investissement dans les pays voisins le Maroc et la Tunisie.⁵⁵

Les objectifs de code :

- ✓ La promotion de l'investissement ;
- ✓ L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers ;
- ✓ Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées ;
- ✓ Réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement des garanties ;

⁵⁵LIMAM Nassima « le financement des PME en Algérie dans le cadre du plan euro-méditerranéen (MEDA). » Mémoire master; 2016, p 44.

1. L'ordonnance relative au développement d'investissement ;

D'après l'analyse ; le bilan mise en œuvre du code d'investissement 1993 a été mitigé ce qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement. (Ordonnance N° 01/03/ du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi N°01/18 du 12/12/2001).

La loi d'orientation et de promotion de la PME du 12 décembre 2001 a fait de la petite et moyenne entreprise une composante clé de la politique du développement économique du pays. Elle autorise de nombreuses aides à la création des entreprises.

B/ Le rôle de la PME dans le développement économique en Algérie

En Algérie, la PME occupe une position de premier plan dans le processus de développement. Elle constitue un élément déterminant dans le plan économique et social et l'amélioration de son efficacité demeure un enjeu essentiel car cette typologie d'entreprise est fortement pourvoyeuse d'emploi et création de valeur ajoutée.

B/ 1 – PME et création d'emploi

Partout dans le monde, les petites entreprises dominent le profil des entreprises dans les économies nationales. Elles sont génératrices d'emploi et mieux que les grandes entreprises pour la création nette d'emplois. D'après les estimations de l'OCDE, les PME contribuent par 50% à 60% à l'emploi total dans les pays développés et en voie de développement fournissant ainsi plus l'emploi que le secteur public et les grandes sociétés réunis, même si les disparités entre pays et entre secteurs sont grandes⁵⁶.

Les PME, par leur nombre très important, sont un vivier de l'emploi dans tous les pays et compris l'Algérie. Occupent une moyenne importante de l'emploi total en Algérie. Elles contribuent à l'emploi à travers le statut de leurs employeurs qui assurent déjà leurs propres postes et ensuite le nombre de salariés que compte chaque entreprise. Le tableau ci-après présente l'évolution des emplois déclarés par type de PME.

⁵⁶ OCDE, op.cit. , p : 12.

Tableau N°01: Evolution des emplois déclarés part type de PME (2018-2019).

Types de PME	2018		2019		Evolution %
	Nombre	Part	Nombre	Part	
PME privées					
- Salariés	1575003	58,54	1626080	57,69	3,24
- Employeurs	1093170	40,63	1171701	41,57	7,18
S/ total	2668173	99,18	2797781	99,26	4,86
PME publique	22073	0,82	20955	0,74	-5,07
Total	2690246	100	2818736	100	4,78

Source : bulletin d'information statistique de la PME N°35,1^{er} semestre 2019 P14.

Ce tableau précédent présente nombre d'emplois créés par les PME, augmente proportionnellement avec l'augmentation de nombre des PME.

B/2- PME et création de richesse

Les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, qui mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est désignée par le PIB algérien, qui est pour l'essentiel la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs, implantées sur le territoire national⁵⁷.

Tableau N°2 : Evolution du PIB national hors hydrocarbure (2017- 3eme trimestre 2019) en milliers de dinar

Année	Trimestre 01	Trimestre 02	Trimestre 03	Trimestre 04	Totale Année
2017	3675,7	3700,5	3709,6	3790,3	14876,1
2018	3860,1	3912,6	3958,4	3980,2	15711,3
2019	4072,1	4028,7	4104,9	/	/

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des bulletins d'information statistique de la (2017-2018)

D'après les données de ce tableau, la contribution des PME privées à la valeur ajoutée hors hydrocarbures, est en progression continue sur l'ensemble des périodes 2017-2018 et 2019 et cela d'un trimestre à un autre.

Suite les données du tableau, nous avons pu calculer les taux de croissance qui reflètent cette évolution. Le taux de croissance du PIB HH en 2018 est de 5,6%. Le taux de croissance moyen des trois premiers trimestres de 2019 est de 4,03%.

⁵⁷ Djerroud Nadia et Gadoum Rania, << les obstacles de la création des PME >>, Mémoire master, option : entrepreneuriat, 2020.

B/ 3- PME et distribution des revenus

La PME quel que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en distribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres économiques, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays.

La valeur ajoutée servira à rémunérer les services, force le travail, force de travail, capital, moyens financiers (salaires et dividendes), rémunérer les services rendus par les institutions financières, tels que le prêt (la rémunération consistera à travers des intérêts), et contribuer au fonctionnement des administrations publiques, en versant les impôts.

Section 2: Les choix de financement des PME

Le choix de financement le plus approprié est un aspect clé de la stratégie financière d'une entreprise. Cependant, afin de réussir ce choix, l'entreprise doit connaître au préalable les différentes sources de financement disponibles.⁵⁸

Les principales sources de financement des PME répertoriées selon les chercheurs sont quasiment les mêmes, quel que soit leur contexte socioéconomique, les sources de financement qui sont disponibles pour les PME sont classées selon leurs origines en sources internes et les sources externes.

1-Les sources de financement interne

Le financement interne consiste pour l'entreprise à utiliser ses propres sources pour pouvoir financer son activité. Nous distinguons essentiellement l'autofinancement et le capital social.

1-1- l'autofinancement

Définition

L'autofinancement représente les capitaux que secrète une entreprise au cours d'une année d'exploitation (amortissement, provisions à caractère de réserves et bénéfices nets non distribués).

On considère l'autofinancement « l'opération qui consiste pour une entreprise à financer ces investissements sans faire appel à des capitaux extérieurs ». Elle se finance donc avec ses propres capitaux

Les ressources financières disponibles pour développer des nouveaux projets au sein de l'entreprise ont été approximées grâce à la capacité d'autofinancement, la capacité d'autofinancement est en effet un bon indicateur de la capacité de financement globale de l'entreprise puisque outre l'autofinancement-

⁵⁸ MILA Sarah, et kentouriTinhinane << problématique de financement des PME en Algérie >>

elle préjuge à la fois de la rentabilité du capital- et donc de la capacité de l'entreprises à le lever nouveaux fonds propres-et de sa capacité d'endettement puisque elle intervient aussi au niveau des ratios bancaires étudiés pour obtenir un prêt⁵⁹.

1-1-1-Les caractéristiques de l'autofinancement

- ✓ L'autofinancement est un moyen de financement très flexible
- ✓ Il n'est associé d'aucun délai de dossier ou d'attente de fonds, puisqu'il est dégagé progressivement tout au long de l'exercice.
- ✓ Il est parfois le seul financement possible : c'est le cas notamment lorsque l'entreprise est déjà lourdement endettée.
- ✓ C'est un moyen de financement contrôlé par les dirigeants de la firme, et non par les fournisseurs, cela permet une plus grande liberté d'action aux dirigeants ;
- ✓ Il est peu onéreux voire gratuit. Il n'engendre ni charges ni produits financiers et non plus des frais d'opérations financières ;
- ✓ Il diminue la mobilité du capital

1-1-2- Les avantages de l'autofinancement

Les avantages de l'autofinancement sont représentés par les ressources annuelles ainsi dégagées, dont l'accumulation au sein d'une entreprise peut permettre.

- La reconstitution, la modernisation, voire même l'accroissement des capacités de production ;
- La substitution progressive des capitaux propres à l'endettement externe onéreux
- L'atténuation des frais financiers en même temps que le renforcement de l'autonomie financière.

1-1-3-Les inconvénients de l'autofinancement

Parmi les reproches relevés à l'encontre de l'autofinancement, on notera que la notion de l'amortissement linéaire, sur laquelle elle repose essentiellement, ne tient pas compte de la dépréciation monétaire et de l'évolution des techniques dont la conjugaison :

- Provoque des évaluations importantes et quasi-permanentes des prix ;
- Rend insuffisants les capitaux séquestrés sur une longue période ;
- Entraîne implicitement l'impossibilité des renouvellements envisagés.

⁵⁹ Gille LECOINTRE. OP, cit, page 288.

1-2- Le capital social

Le capital social désigne toutes les ressources en numéraire et en nature définitivement apportées à une société anonyme par ses actionnaires au moment de sa création et durant le cycle de vie.

Ses apports se réalisent concrètement en deux (2) périodes de temps différentes : à la création de l'entreprise, ceci représente le capital social de constitution ou de démarrage. Et durant le cycle de vie, ceci représente l'apport destiné soit à accroître les ressources soit à augmenter les capacités d'emprunts ou encore les deux à la fois.

Le capital social

2- Les sources de financement externe

Nous distinguons :

2-1 Les emprunts

Emprunt : est une dette financière, une dette résultant de l'octroi de prêts remboursables à terme, qui participent concurremment avec les capitaux propres, à la couverture des besoins de financement durable de l'entreprise.

2-1-1- Les emprunts à court terme

Ce sont les emprunts constatés des banques ou d'organismes financiers spécialisés, ou simplement les emprunts ayant fait l'objet de conventions de mobilisation auprès de crédit national ou de la caisse de dépôts et consignations⁶⁰.

2- 1-2 – Les emprunts à long terme

Les emprunts à long terme sont des emprunts obligataires, ce sont des titres créances. L'émission obligataire présente l'avantage qui permet d'obtenir une valeur de fonds très importante. La petite et la moyenne entreprise bénéficie de l'emprunt obligataire qui va servir au financement de l'investissement. C'est -à-dire financer les besoins à long terme, donc, PME possèdent le temps nécessaire pour rembourser ces dettes, néanmoins l'inconvénient de cette forme c'est que l'accès à l'emprunt obligataire est réservé qu'au PME par action.⁶¹

⁶⁰ LIMAM Nassima « le financement des PME en Algérie dans le cadre du plan euro-méditerranéen » (MEDA), mémoire master, 2016, p 34

⁶¹Idem

2- 1-2- le financement par crédits bancaires

Définition du crédit : « faire crédit c'est faire confiance>>. Le crédit est un terme utilisé pour désigner des transactions en nature ou en espèce effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans le délai généralement convenu par avance.

Le crédit bancaire : lorsque le financement s'avère insuffisant, les banques mettent à la disposition des entreprises (essentiellement les PME) des liquidités qui leurs permettent d'effectuer leurs dépenses en matière d'investissement ou en matière d'exploitation⁶².

Parmi les crédits nous avons les crédits suivants :

2-1-2-A- Les crédits d'investissement

Ce sont des crédits à long et à court terme, destinés à financer les immobilisations de l'entreprise.

2-1-2-B- Le crédit-bail (le leasing)

Le crédit-bail est une technique de financement. Pour les entreprises, cette technique est utilisée comme un moyen de financement à part entière qui entre en concurrence avec les autres sources de fonds à long terme⁶³.

Le crédit-bail appelé également location avec option d'achat (LOA), est sensiblement différent de l'emprunt, bien qu'il serve en principe à financer le même type de bien.

2-1-2-c- Le crédit d'exploitation

Les crédits d'exploitations sont des crédits à court terme destinés à financer les besoins cycliques d'entreprise. (Stocks, travaux en cours, créances sur client). Ces crédits se caractérisent d'une durée de 12 mois.

2-1-2-D- Le crédit par signature

Un crédit par signature est un engagement donné par une banque sous forme d'une caution ou d'un aval pour payer pour compte d'un débiteur si celui-ci s'avère défaillant.

⁶² Idem

⁶³ L. HONORE, Gestion financière, 2000-2001 p 99.

2-1-2-E- Les crédits par casse

On appelle par crédit par casse accordé par le banquier autorisant un client à rendre son compte débiteur, en distinguant la facilité de casse, le découvert et le crédit de compagnie.

2-1-3- Les marchés capitaux

Lorsque l'entreprise, ou tout autre agent économique, n'arrive pas à satisfaire ses besoins en capitaux par l'autofinancement ou par des circuits spécialisés tels que le crédit fournisseurs, ils s'adressent alors aux marchés des capitaux.

2-1-3-A- le marché financier

Il reçoit des offres des épargnants en quête de placement durable. Il est destiné pour satisfaire les demandes de capitaux à long terme pour le financement des investissements.

2-1-3-B le marché monétaire

Le marché monétaire centralise les offres de capitaux à court terme et en assure l'emploi. Il est alimenté par les disponibilités monétaires des particuliers et des entreprises.

1- Les organismes de soutien et de promotion des PME

Grâce à la conjoncture économique favorable, l'état a pu engager une politique de grands projets de relance économique et de soutien à la croissance surtout pour la promotion des PME, acteur central dans toute économie. Parmi ces organisations, nous citons l'Agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes (ANSEJ), l'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM), l'agence nationale de développement des investissements (ANDI), et le fond de garantie des crédits aux PME (FGAR).

3-1-L'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes (ANSEJ)

L'ANSEJ a été créée en 1996 par le décret exécutif n°96-296 du 8 septembre 1996⁶⁴, complété par décret exécutif n°03-288 du 6 septembre 2003⁶⁵, elle dotée de la personnalité morale de l'autonomie financière, elle a pour mission :

- A- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement ;

⁶⁴ Décret exécutif n°96-296 du 8 septembre 1996 relatif à la création de l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes, JORA N°52 de 11 septembre 1996.

⁶⁵ Décret exécutif n° 03 -288 du 6 septembre 2003 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes, JORA n°54 de 10 septembre 1996.

- B- D'encouragé toute autre forme d'action et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités des micros entreprises ;
- C- Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fond national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- D- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoins.

3-2- L'agence nationale de gestion des Microcrédit (ANGM)

Créée par l'application du décret exécutif n°4-14 du 20/01/2004 portant la création et les statuts de l'agence nationale de gestion microcrédit, en tant qu'autre dispositif de soutien à la création d'activités et à la lutte contre le chômage. Elle pour mission :

- A- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- B- Assurer le suivi des activités réalisé par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence ;
- C- Notifier aux bénéficiaires dont le projet sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui leurs sont accordées.

3-3 L'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)

Créée en 2006, comme instrument de mise en œuvre de la politique nationale de développement de l'investissement et la PME, en constituant une précieuse source d'informations, et un centre de facilitation en tant que structure d'accompagnement, d'encadrement, d'appui et d'orientation des porteurs de projets. Ses objectifs principaux sont :

- A- Définition et mise en œuvre d'un plan d'action pour le développement de la compétitivité de la PME algérienne ;
- B- Préparation, exécution et suivi du programme de mise à niveau de la PME

3-4 le fond de garantie des crédits aux PME (FGAR)

Une structure créée en 2002 et placée sous la tutelle du ministère des PME, le fond a pour objet de garantir les crédits nécessaires aux investissements réalisés par les PME. Ses avantages principaux est :

- A- Faciliter l'accès des PME au crédit bancaire en partageant le risque de leurs financements avec les banquiers et ce par l'octroi de garanties ;
- B- Accompagner les PME algériennes et assister dans le montage de leurs projets ;
- C- Assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME par les institutions internationales ;
- D- Garantir les relais des programmes mis en place en faveur des PME par les institutions internationales.

Conclusion

Les PME jouent un rôle très important dans le développement économique de chaque pays. Elles constituent l'élément essentiel qui contribue à la croissance, l'emploi et la richesse. Elles sont capables de résoudre les problèmes socioéconomiques, par conséquent, on peut dire que la progression et le développement des PME est très exigeant. Pour cela les pouvoirs publics essaient de mettre en place l'environnement adéquat pour le meilleur fonctionnement de ce secteur.

On se rend compte que l'économie algérienne est marquée par un poids relativement faible des PME, ce qui veut dire que le nombre reste modeste. Elles sont caractérisées par leur petite dimension, leur fragilité financière,

En revanche, ces entreprises souffrent de plusieurs entraves et de contraintes telles que : les contraintes financières, les contraintes d'information, les contraintes fiscales, et les contraintes relatives au marché du travail.

Chapitre 3 : Les obstacles des PME de la wilaya de Bejaia

Introduction

Les PME sont les vecteurs principaux du développement des nations, elles constituent les sources essentielles de la croissance de ces pays.

Cette recherche que nous avons effectuée se limite à présenter la situation de la petite et moyenne entreprise en Algérie en particulier dans la wilaya de Bejaïa.

Dans ce chapitre nous allons présenter en trois sections. La première section est consacrée à la présentation d'état de lieux des pme de la wilaya de Bejaïa, dans la deuxième section, nous présenterons l'enquête que nous avons effectuées dans la wilaya, ensuite nous présenterons une analyse et traitement de l'enquête.

SECTION1 : Etat des lieux des PME de la wilaya de Bejaïa

1. Présentation et localisation de la wilaya de Bejaïa

La wilaya de Bejaïa est située au nord-est de l'Algérie dans la région de la Kabylie. Le chef-lieu de la wilaya est la ville éponyme de Bejaïa.

La superficie de la wilaya est de 3 261 km² pour une population totale estimée à 915 836 habitants. La wilaya de Bejaïa est principalement peuplée de berbères kabyles, souvent trilingues parlant kabyle, arabe algérien et français.

La wilaya de Bejaïa est limitée au nord par la mer méditerranée, au sud par les wilayas de Bouira et de Bord Bou-Arredj, à l'ouest par la wilaya de Tizi-Ouzou et à l'est par les wilayas de Sétif et Jijel.

Au nord de la wilaya se trouve le massif du Bouhatem et le massif du Djurdjura, au centre se trouve la vallée de la Soummam et au sud le massif de Bousselam et les Babords.

La wilaya de Bejaïa est traversée par plusieurs oueds (rivières) du fait d'une forte pluviométrie. Les plus importants oueds sont l'oued Soummam (90 kms), l'oued Agrioun (80 kms), l'oued Djemaa (46 kms), l'oued Zitouni (30 kms).

Le climat de la wilaya est de type continental avec un hiver frais et un été chaud mais acceptable.

L'économie de la wilaya est diversifiée, l'industrie représente une part importante, presque toutes les branches sont présentes, mais les activités manufacturières et de transformation sont

le plus représenté. Les industries du cuir et du textile occupent une grande partie de la population du secteur industriel.

2. Indicateurs de l'entrepreneuriat à Bejaïa

2-1. La population des PME de la wilaya de Bejaïa

Selon le premier responsable du secteur, la wilaya de Bejaïa est classée troisième au niveau national, après Alger et TiziOuzou, en termes de nombre de PME. Le bâtiment et travaux publics, les commerces et le transport et communications sont les secteurs d'activité dominants, représentant plus de 50% de la totalité des activités mais ne générant malheureusement qu'un quart des emplois créés. Selon ce même responsable, les PME de l'industrie agroalimentaire occupent une place importante dans le marché national non pas par le nombre mais par la plus-value et la qualité des produits. La richesse de la wilaya en ressources hydriques, a été un facteur déterminant dans la filière des boissons et du lait, en plus de la réalisation d'un centre de recherche en agroalimentaire à l'université de Bejaïa.

Activant, simultanément, dans l'agriculture et le tourisme, la wilaya de Bejaïa occupe la 6ème position dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration, ce qui conforte la tendance qui considère la wilaya comme étant un pôle touristique malgré les contraintes de l'investissement dans le secteur du tourisme.

Le nombre total de PME dans la wilaya de Bejaïa -arrêté au 31 Mars 2019déclarées 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 67890emplois déclarés sans tenir compte des employeurs déclarés auprès de la Caisse Nationale des Non-salariés (CASNOS).

2-2. Nature des PME de la wilaya de Bejaïa

2-2-1. Les PME publiques

Selon la CNAS 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.

2-2-2. Les PME Privées

Selon la CNAS Le nombre de PME privées s'élève 28 801 à la fin de 1er 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.

Tableau N° 03: Nature des PME selon la CNAS

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

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.

Tableau N° 04 : 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 suivant présente l'évolution de nombre des PME et d'emplois dans la wilaya de Bejaïa, ces informations sont obtenues auprès de la direction de la PME.

Tableau N° 05: Evolution des PME et d'emplois durant 2015-2019 selon la CNAS

Année	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 : La CNAS

A travers le tableau ci-dessus, on constate que le nombre des PME n'a cessé d'augmenter ces dernières années, et chaque année il augmente d'un certain montant, le nombre est passé de 21 026 PME, en 2015 à 28 842 entreprises en premier trimestre 2019

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

En ce qui concerne le nombre d'emploi, qui est également en augmentation constante et significative, il existe une relation directe entre le nombre de PME et le nombre d'emploi ce nombre est passé de 58 201 emplois, en 2015 à 71 172 emplois en premier trimestre 2019 soit un accroissement de 22.28 %

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

2-5. Classement des cinq premières communes par nombre de PME

Le tableau suivant représente le nombre des PME par commune dans la wilaya de Bejaïa à la fin du premier trimestre 2019.

Tableau N° 06: 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

Section 2 : méthodologie de recherche et présentation de l'enquête

Afin d'approfondir notre travail théorique que nous avons présenté dans la première partie et essayer d'apporter des éléments d'explication à notre problématique, nous avons effectué une enquête sur le terrain auprès de quelques petites et moyennes entreprises algériennes de la wilaya de Bejaïa.

2.1 Présentation de l'enquête et des méthodes utilisées

Nous avons mené une enquête sur le terrain auprès des petites moyennes entreprises de la région nord-est du pays en utilisant un questionnaire élaboré à partir de notre recherche bibliographique et de la partie théorique de notre travail.

L'objectif principal recherché à travers cette enquête, consiste à la détermination des obstacles et des contraintes qui entravent la création et le développement de ces entreprises.

2.1.1 Présentation de l'enquête

L'enquête que nous avons menée sur le terrain, s'est déroulée entre le mois de juillet et le mois d'août 2021. Nous avons procédé en deux étapes, la première consistait seulement dans le dépôt d'un questionnaire et une prise de contact avec le responsable de l'entreprise qui est en général le propriétaire. Et ce dans le but de lui expliquer l'objectif de notre étude. En outre, pour une bonne réflexion autour de la problématique posée, un temps leur a été accordé.

Ensuite et dans une deuxième étape, une visite leur a été rendue pour l'explication des questions mal comprises. De plus, dans le but d'un approfondissement et d'une meilleure compréhension de leurs comportements. Une interview a souvent été réalisée éventuellement quand cela nous a été possible.

Au début de l'enquête, on a essayé de toucher à un nombre plus important d'entreprises, mais le refus de certains entrepreneurs de participer à notre enquête nous a obligé de fixer ce nombre d'entreprises.

2.1.2 Présentation de recueil de données

Dans cette enquête, nous avons opté pour deux méthodes permettant de recueillir le maximum d'information, à savoir : le questionnaire et l'entretien. Puisque nous avons jugé que c'est l'outil le mieux adapté, et ces méthodes sont très utilisées dans les recherches.

Nous avons au premier conduisant notre enquête par questionnaire, ça va nous permettre de récolter le maximum des informations susceptibles de répondre à nos questions et de vérifier la validité de nos hypothèses de travail.

Nous avons partagé notre questionnaire en trois axes, le premier porte sur les questions relatives à la présentation des entreprises, les questions de l'axe n°2 portent sur les questions relatives aux caractéristiques des entrepreneurs, et le dernier axe porte sur les questions relatives aux obstacles des PME de la wilaya de Béjaïa.

2.1.3 Présentation de l'échantillon de l'enquête

Notre échantillon est composé de 40 PME choisies aléatoirement ou toutes les PME algériennes de la wilaya de Bejaïa peuvent faire partie de la population d'enquête. Cependant nous n'avons approché aucune PME publique puisque celle-ci ne représente qu'une minorité.

2.1.4 Difficultés et problèmes rencontrés

Pas mal d'entraves nous ont traversés durant la réalisation de notre enquête, nous pouvons les citer comme suite :

- La crise sanitaire le « Covid-19 » a cette épidémie les dirigeants propriétaires des PME refusant notre réception dans leurs sièges ;
- La non compréhension de certains dirigeants d'entreprises de questionnaire nous a obligé retourner plusieurs fois pour l'éclaircissement ;
- Le refus de certains entrepreneurs de répondre à notre questionnaire pour des raisons non justifiées a fait réduire la taille de notre échantillon

2.2 Caractéristiques des PME de notre enquête

Nous avons consacré la première rubrique du questionnaire aux questions relatives à l'identification des PME enquêtées. Ces questions portaient sur la présentation des PME ainsi que leurs facteurs déterminants les obstacles des PME.

2.4.1. Répartition des PME de l'enquête par le statut juridique

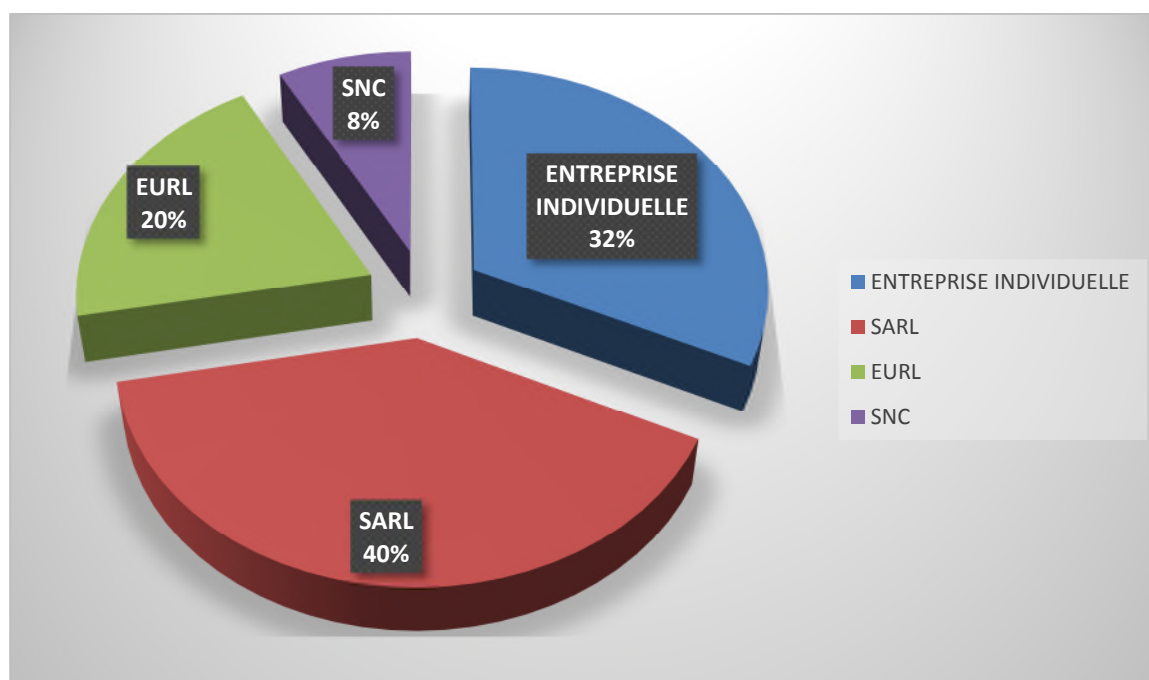
Tableau N°07 : Répartition des PME de l'enquête par le statut juridique

Formes juridiques des PME	Nombre de PME	Pourcentage (%)
Entreprise individuelle	08	32
SARL	10	40
EURL	05	20
SNC	02	08
TOTAL	25	100

Source : établi par nous-mêmes à partir de notre enquête

Le tableau montre que la forme juridique << SARL >> domine notre échantillon avec 40%, soit 10 PME sur les 25 PME de notre enquête, cette forme juridique suivie par les entreprises individuelles et l'EURL avec, respectivement, 32% et 20% par ailleurs, et de 08% pour l'SNC avec 2 entreprises seulement sur les 25 PME de notre enquête.

Graphique 01 : Répartition des PME de l'enquête selon le statut juridique



Source : conception personnelle à partir de notre enquête

2/ Répartitions des PME de l'enquête par secteur d'activité

Les PME de notre échantillon appartiennent à trois (03) secteurs d'activité : les services, le BTPH, commerce et industrie, l'absence des autres secteurs dans notre échantillon est liée à plusieurs raisons.

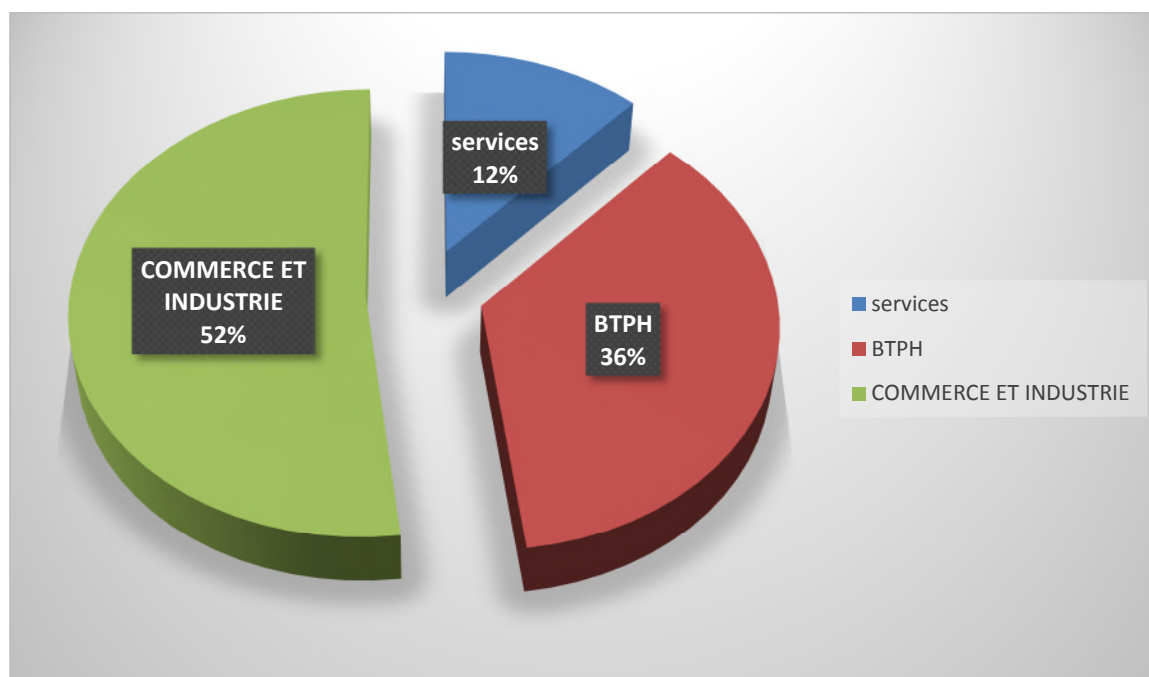
Tableau n° 08 : répartition des PME de l'enquête par secteurs d'activité

Secteurs d'activité	Nombre de PME	Pourcentage (%)
Services	03	12%
Commerce et industrie	09	36%
Bâtiments et travauxpublic (BTPH)	13	52%
TOTAL	25	100

Source : établie à partir les résultats de notre enquête.

nous remarquons, è partir des données du tableau n° 04, que le secteur (BTPH) bâtiments ,hydraulique et travaux public est le plus dominant dans notre échantillon avec 13 PME, soit 52%, suivi de secteur de commerce et industrie avec 36% , et de 12% de secteur des services avec 03 PME sur les 25 PME de notre enquête.

Graphique 02 : Répartition des PME de l'enquête selon le secteur d'activité



Source : perception personnelle à partir notre enquête.

2 4-2 Répartitions des PME de l'enquête selon la taille

Selon la définition officielle de la PME en Algérie, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, les PME peuvent être classées en trois catégories : très petite entreprises (TPE),

petite entreprise (PE), et enfin moyenne entreprise (ME). Cette répartition se fait à base du nombre de salariés de l'entreprise, De son chiffre d'affaires ou de son bilan.

2-4-2-1 Répartitions des PME de l'échantillon selon la taille

La plupart des PME de notre échantillon, sont de types TPE ayant moins de neuf (09) salariés.

Le tableau ci-après présente la répartition de ces PME selon le nombre de leurs salariés.

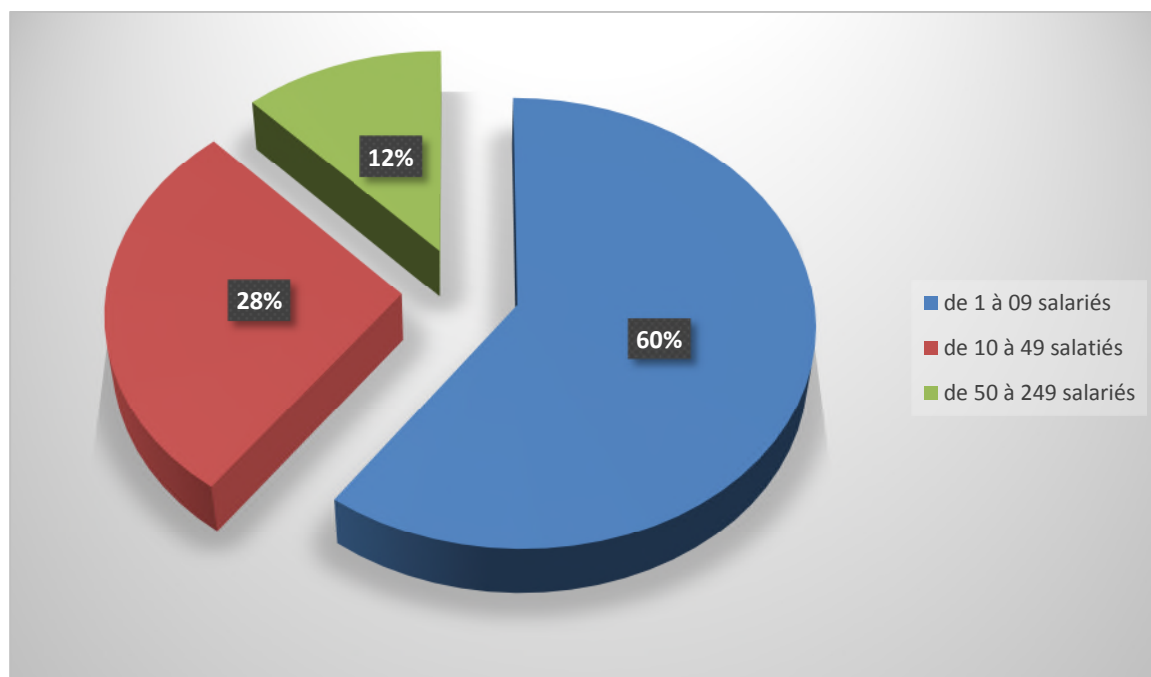
Tableau N° 09 : Répartition des PME de l'enquête selon le nombre d'employés

Nombre de salariés	Nombre de PME	Pourcentages (%)
De 1 à 9	15	60
De 10 à 49	07	28
De 50 à 249	03	12
Total	25	100

Source : conception personnelle à partir de notre enquête

Letableau montre la prédominance des entreprises de très petite taille, notre échantillon est constitué à 60% des PME de moins de 09 salariés, et en deuxième position les entreprises ayant de 10 à 49 salariés et son de nombre 07 PME, soit 28% de l'échantillon. Les entreprises de taille moyenne ne sont représentéesque par seulement trios (03) entreprises, soit 12% de l'échantillon.

Graphique 03 : Répartition des PME de l'enquête selon la taille



Source : conception personnelle à partir de notre enquête

2-4 Identifications des propriétaires-dirigeants des PME enquêtées

Nous avons réservé la deuxième rubrique de notre questionnaire à l'identification des propriétaires-dirigeants des PME enquêtées,

2-4-1 Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon le niveau d'instruction

Le niveau d'instruction de l'entrepreneures influence considérablement le choix et les décisions pour résoudre les entraves et les barrières de l'investissement.

Tableau n°10 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon le niveau d'instruction

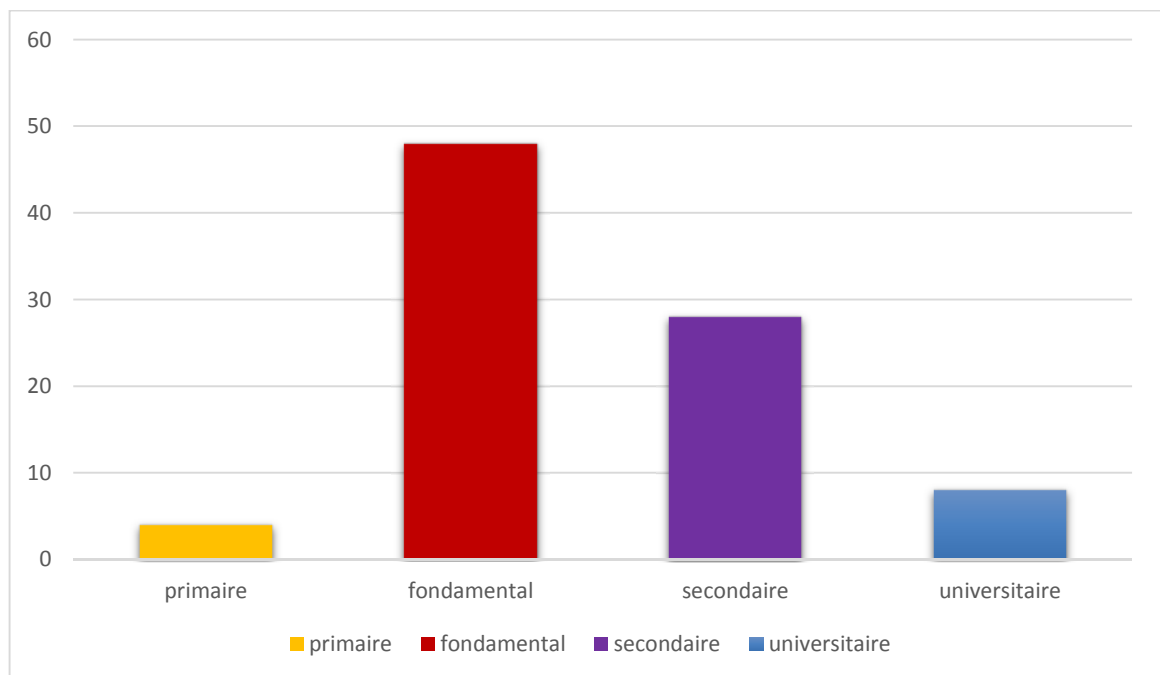
Niveau d'instruction	Nombre de propriétaires-dirigeants	Pourcentage (%)
Niveau primaire	01	04
Niveau fondamental (moyen)	12	48
Niveau secondaire	07	28
Niveau universitaire	05	20
Total	25	100

Source : Etabli à partir des données de notre enquête.

Nous constatons à travers les données du tableau n° 06, que les entrepreneurs ayant le niveau fondamental sont prédominants dans notre échantillon avec 48%, soit 12 entrepreneurs sur 25 et 28% ont le niveau secondaire, alors que ceux possédant le niveau universitaire ne représente que 20%, soit 05 entrepreneurs. Les propriétaires-dirigeants ayant un niveau primaire ne représentent qu'une entreprise 01, soit 04% de l'échantillon.

Le graphique ci-après nous permet de mieux visualiser la proportion de chaque niveau d'instruction.

Graphique 04 : Répartition des propriétaires-dirigeants des PME de l'enquête selon le niveau d'instruction



Source : réalisé à partir des données de notre enquête

1-4-2 Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon leurs formations

La formation suivie par le propriétaire-dirigeants est très déterminante dans le développement

Tableau 11 : Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon leurs formations

Formations	Nombre propriétaires-dirigeants	Pourcentage (%)
Formation dans le domaine de l'entreprise	03	12
Formation dans le domaine d'activité de l'entreprise	10	40
Formation autre	05	20
Aucune	07	28
Total	25	100

Source : réalisé à partir les données de notre enquête

Nous constatons à travers les données de tableau 07, que les entrepreneurs ayant de formation dans le domaine d'activité de l'entreprise sont prédominants dans notre échantillon, avec 40%, soit dix (10) entrepreneurs sur les 25 propriétaires-dirigeants enquêtés. Ces entrepreneurs ont suivi des formations universitaires ou professionnelles et sont présentes, pour la majorité, dans le secteur bâtiments et travaux publics. et seulement trois (03) propriétaires-dirigeants ont suivi une formation dans le domaine de la gestion.

Certaines de ces entrepreneurs ont suivi une formation dans un autre domaine différent de celui dans lequel exerce leur entreprise, et certains d'autres entrepreneurs interrogés 28% n'ont aucune formation.

Section 03 : Analyse et traitement des résultats de l'enquête

Après avoir présenté dans la deuxième section. La méthodologie et les outils utilisés pour mener notre enquête ainsi que les PME composant de notre échantillon, nous essayerons dans cette section de présenter et d'analyser les différents résultats issus du dépouillement et d'analyse des données fournies par les questionnaires.

1. Les contraintes au développement organique des entreprises

Nous allons articuler notre analyse sur l'ordre des difficultés que les dirigeants des PME enquêtées ont rencontrées dans le développement de leur entreprise.

1.1 La problématique de financement

La problématique de financement des entreprises, et en particulier les petites moyennes entreprises (PME), estiment que l'accès au financement, notamment à moyens et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui bloquent de développer et d'investir. Le financement est un obstacle très sévère à l'entrepreneuriat. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposant pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. Le tableau ci-dessous présente le financement des entreprises est une contrainte très sévère.

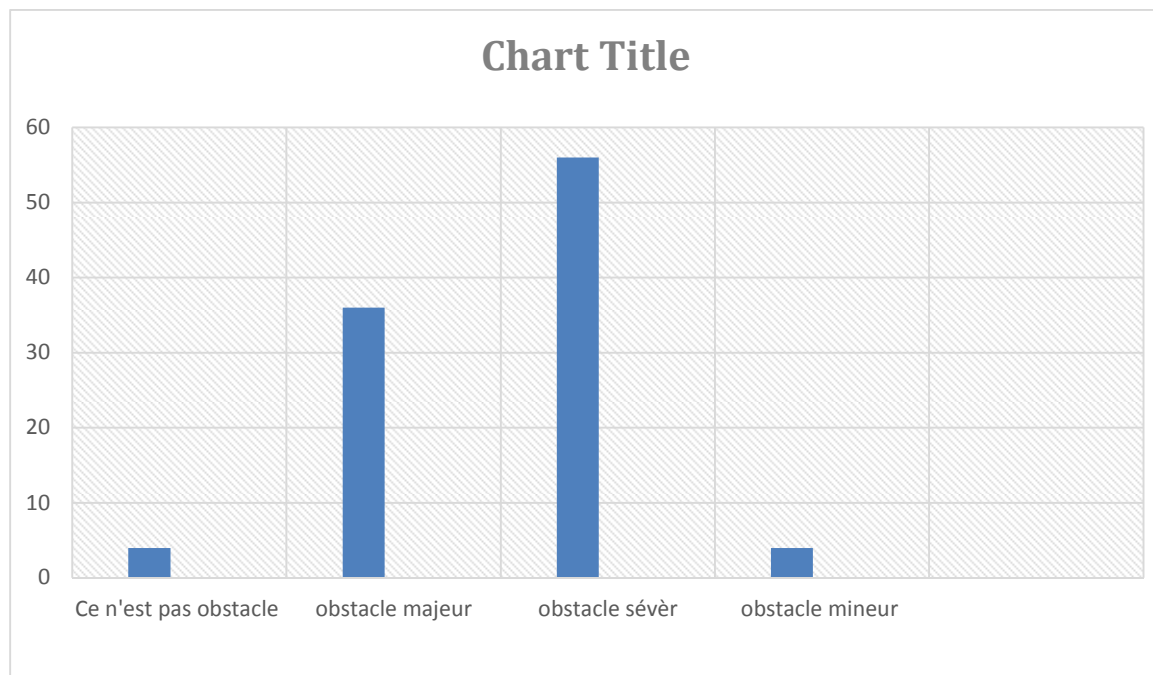
Tableau n° 12 : degré de sévérité des contraintes liées au financement

Degré de contrainte	Nombre de PME	Pourcentage
Ce n'est pas obstacle	01	04
Obstacle majeur	09	36
Obstacle sévère	14	56
Obstacle mineur	01	04
Total	25	100

Source : réalisé à partir les résultats de notre enquête

La majorité des PME enquêtées confirment que l'accès au financement est un obstacle très sévère, soit 56 % de l'échantillon, suivi par 09 entreprises aussi confirment l'accès au financement est un obstacle majeurs, soit 36 %, et non seulement 2 entreprises considérant que ce n'est pas un obstacle au bien est un obstacle mineur.

Graphique 01 : Degré de sévérité des contrainte liés au financement

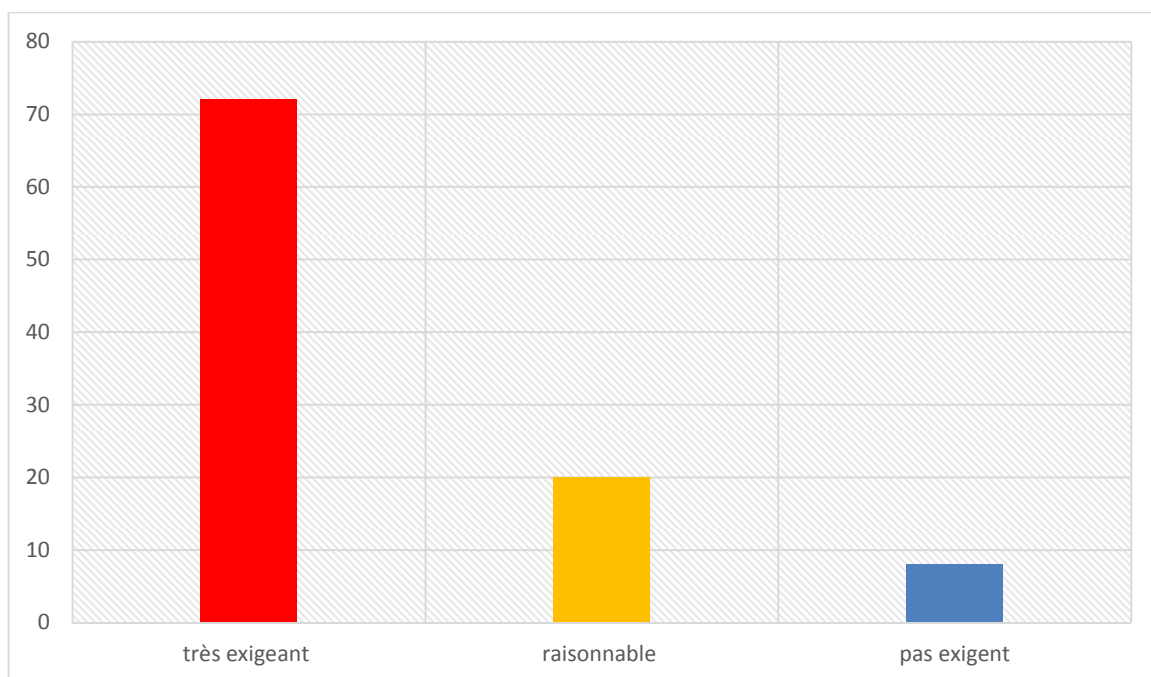


Source : établi par nous-mêmes à partir de notre enquête

La plupart de ces dirigeants confirment que l'obtention du crédit est difficile face aux conditions d'accès et la méfiance des banquiers. Les garanties exigées sous plusieurs consultations au niveau de la banque. Ainsi les procédures pour la constitution des dossiers (documents administratifs, juridiques, comptable, fiscaux et techniques)

Le graphe suivant reprise les exigences de garantie par la banque

Graphique 02 : les exigences de garantie par la banque



Source : établi par nous-mêmes à partir de notre enquête

Les données de tableau N°2 confirment que l'accès aux crédits est très difficile pour les PME à cause des exigences des banques en matière de garanties (matérielles, et coutions solidaires), 72% entrepreneurs de l'échantillon affirment que la banque est très exigeante.

2. Les contraintes liées aux climats des affaires et la relation avec l'administration

2-1 Le foncier :el est l'un des plus importants problèmes socioéconomiques rencontrés dans lacréation et le développement des PME en Algérie et il demeure incontestablement une contrainte majeure pour les investisseurs. Voir le tableau suivant.

Tableau n°13 : Degré des contraintes liées au foncier

Degré de contrainte	Nombre de PME	Pourcentage (%)
Ce n'est pas obstacle	01	04
Obstacle mineur	02	08
Obstacle majeur	10	40
Obstacle sévère	12	48
Total	25	100

Source : établi par nous-mêmes à partir de notre enquête

Selon les résultats de notre enquête 48% de personnes ont déclaré que le foncier est un obstacle sévère dans le développement et l'extension de leur entreprise, soit 40% annonçons comme un obstacle majeur. Tandis que seulement 03 entreprises ont déclaré que ce n'est pas un obstacle au bien c'est un obstacle mineur.

2-1 La pression fiscale

L'importance des prélèvements obligatoires –exagérés- que supportent les entreprises déclarées, des impôts, taxes et cotisations, qui peuvent dépasser les 50% du chiffre d'affaires, dans le cas de déclaration de bénéfiques. Des charges auxquelles échappent les non déclarés, encouragé par une certaine forme de laxisme des autorités. Or les politiques économiques des Etats doivent mettre en place des mécanismes de protection de l'économie formelle et engager des mesures incitatives et judicieuses dont l'objectif est d'intégrer cette activité occulte dans le domaine du réel et de l'officiel.

Le tableau ci-dessous reprise le degré de sévérité des contraintes liées au foncier

Tableau N°14 : le degré de sévérité des contraintes liées a la pression fiscale

Degré de contrainte	Nombre de PME	Pourcentage (%)
Obstacle sévère	16	64
Obstacle majeur	06	24
Obstacle mineur	03	12
Ce n'est pas obstacle	00	00
TOTAL	25	100

Source : établi par nous-mêmes à partir de notre enquête

Selon les résultats de notre enquête, 64% des enquêteurs affirment que cette contrainte est très sévère dans le processus de développement de l'activité entrepreneuriale. Et aucun entrepreneur voir que cette contrainte n'est pas un obstacle, ce qui confirme le plus.

Par ailleurs, malgré les avantages de la politique fiscale mise en place par l'Etat dans le cadre des dispositifs d'aide à la création et le développement des entreprises en Algérie, l'enquête a révélé que la fiscalité reste présentée par les dirigeants comme une contrainte sérieuse et une entrave au bon fonctionnement et développements de leur entreprise.

3. Les contraintes liées aux compétences managériales

Parvenu lors de nos rencontres avec les entrepreneurs diplômés, estiment que malgré l'influence de leurs études dans la réussite de la création de leurs projets, ils ont encore des lacunes dans la gestion et le développement de leurs entreprises, et cela à cause de manque de formation dans le domaine de mangement.

4. Les contraintes liées à la main-d'œuvre qualifiant

En ce qui concerne les qualifications de la main-d'œuvre, les problèmes sont à la fois d'ordre macroéconomique et microéconomique puisque à l'inadaptation du système de formation professionnelle aux exigences de l'économie de marché et aux besoins de l'entreprise de production s'ajoutent les pratiques de recrutement en fonction du lien de parenté, la proximité familiale etc.

Tableau N°15: les contraintes liées aux manques de main-d'œuvre qualifié

Manque de main-d'œuvre qualifié	Nombre de propriétaires-dirigeants	Pourcentage (%)
Oui	20	80
Non	05	20
Total	25	100

Source : résultat de notre enquête

Selon les résultats de notre enquête 80 % de propriétaires- dirigeants confirment que le manque de main-d'œuvre qualifiant est un obstacle majeur pour les entreprises PME de l'échantillon, et 20 % trouvent que ce n'est pas un obstacle majeur, ils ont le considérer comme un obstacle mineur, modéré.

5. Les contraintes d'informations

Le manque d'information est l'un des principaux obstacles affronté les propriétaires dirigeants des PME enquêtées, pour ces entrepreneurs la disponibilité de l'information est très faible. Le tableau suivant montre le manque d'information et l'indisponibilité de données pour les PME enquêté.

Tableau N°16 : les contraintes liées au manque d'information

Contraintes	Nombre de PME	Pourcentage (%)
Disponibilité d'information	06	24
Manque d'information	19	76
Total	25	100

Source : établi par nous-mêmes à partir de notre enquête

Selon les résultats de notre enquête le manque d'information parmi les principaux obstacles rencontrés par les dirigeants des PME enquêtées, nous constatons que 76% d'échantillon confirment la complexité d'avoir des informations

6.Les contraintes constitutionnelles

L'un des problèmes majeurs les plus rencontrés par les PME enquêtées. Au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, expansion...) est bien celui de la complexité des démarches administratives.

Tableau N°17 : Les contraintes liées aux constitutionnelles

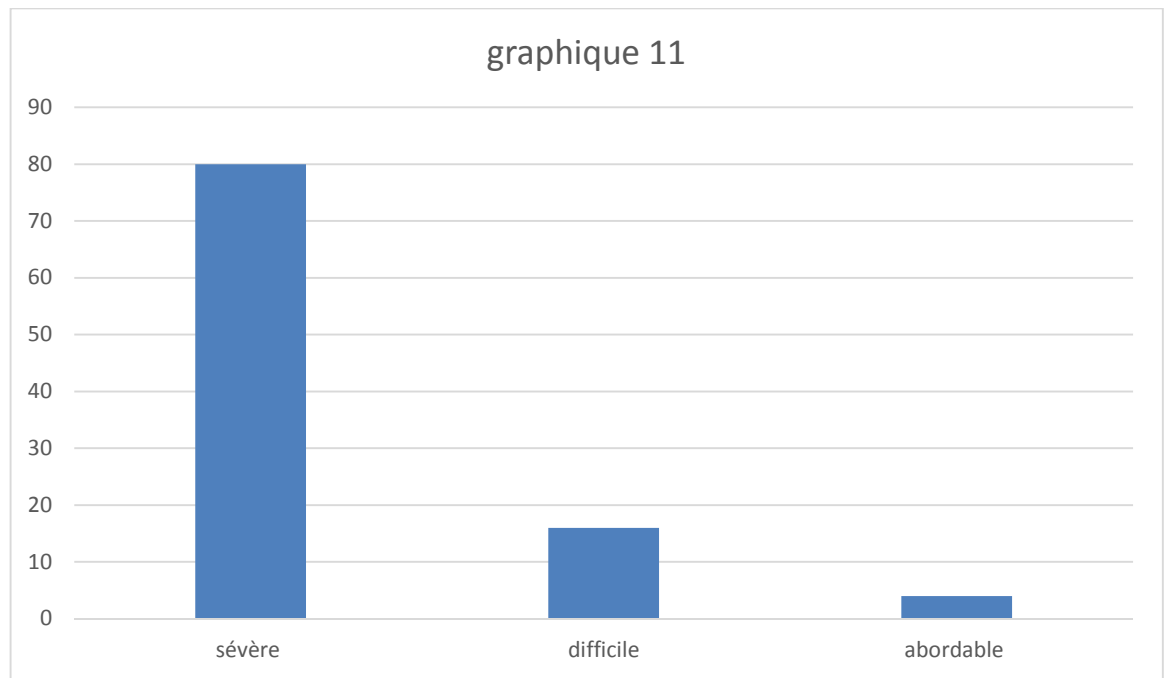
Contraintes	Nombre de propriétaire dirigeants	Pourcentage (%)
Sévère	20	80
Abordable	01	04
Difficile	04	16
Total	25	100

Source : établi par nous-mêmes à partir de notre enquête

Selon les résultats de notre enquête, nous constatons que la majorité des propriétaires dirigeants, soit 80 % affirment que l'administration publique algérienne est devenue un obstacle sévère à l'émergence d'une économie de marché.

Dans telles circonstances, la tâche effective de l'administration publique algérienne semble consister beaucoup plus à freiner la vitalité des promoteurs qu'à les encourager, ne serait-ce qu'en les assistant dans l'accomplissement des formalités préalables.

Graphique représentatif de la sévérité des contraintes constitutionnelles



Source : établi par nous-mêmes à partir de notre enquête

7. Contrainte découlant des activités informelles dites souterraines

Parvenu lors de nos rencontres avec les entrepreneurs, la majorité de ces entrepreneurs dénonçons la tyrannie de secteur informel, D’après eux, l’informel a un impact négatif sur le développement de leurs entreprises qui sont formelles. À partir :

Les gaps de compétitivité prix observés entre les produits formels et informels engendrent une pression négative sur les prix de marché. L’économie informelle fixe les prix de référence.

Ces entreprises informelles échapper à l’impôt et accroître leurs bénéfices,

Conclusion

Toutes les études récentes font ressortir que les PME algériennes de la wilaya de Bejaïa rencontrent des contraintes multiformes d’intensité variable

Ces entreprises rencontrent plusieurs obstacles qui entravent leur performance, et leurs développements

La répartition des PME de la wilaya de Bejaïa n’est pas équitable, soit selon la nature du secteur d’activités ou la région.

Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de ce travail de recherche, dans lequel nous avons tenté de regrouper un éventaire de connaissances sur la problématique, les obstacles et les handicaps qui entravent le développement des petites moyennes entreprises. Pour ce faire, nous avons élaboré un éclairage théorique et une méthodologie de recherche.

Dans le premier lieu, nous avons fait recours à une vaste littérature sur le concept entrepreneuriat. Dans laquelle nous avons exposé les approches théoriques et identifié l'entrepreneur. Après nous avons élaboré des éclaircissements sur les différents concepts sur la notion d'entreprise.

Et en second lieu, nous avons parlé des généralités sur les PME, dans laquelle nous avons défini les PME et identifier leurs caractéristiques, et faire présenter leur place dans l'économie algérienne.

Tout au long de cette étude, nous avons constaté que les PME, occupent une place importante dans l'économie algérienne, elles constituent un élément essentiel qui contribue à la croissance, création d'emploi et la richesse. Mais, elles rencontrent des obstacles qui entravent leurs croissances et leurs développements. Ce sont des contraintes très sévères à plusieurs niveaux et dans différents secteurs.

Ce qui confirme notre hypothèse numéro **1** liée à l'existence des obstacles aux PME et au rôle de celle-ci dans le développement économique de pays.

Lors de l'analyse les résultats de notre enquête, nous pourrions conclure que le développement et la croissance des entreprises en Algérie s'exerce sous plusieurs contraintes ; des lacunes qui peuvent nuire significativement à leurs croissances. En plus du problème de financement, nous avons le foncier, lourdeur administratives, corruption, manque de compétences d'expérience et d'encadrement des jeunes créateurs.

Cependant l'accès aux sources de financement et l'environnement d'affaire dans lequel opèrent les PME présentent une contrainte majeure pour les entrepreneurs de la wilaya de Bejaïa.

Ce qui confirme l'hypothèse numéro **2**.

Les dirigeants des PME, font preuve d'une grande volonté de se distinguer et s'intégrer à une économie plus dynamique et plus concurrentielle, mais leur volonté devient insuffisante face aux limites de l'environnement actuel dans lequel ils opèrent leur activité.

Conclusion générale

Suit à ces contraintes, nous pouvons dire que l'entrepreneuriat connaît des difficultés à plusieurs niveaux et dans différents secteurs qui bloquent l'investissement et la création des PME.

En outre de toutes ces contraintes qui freinent et qui menacent le succès des entreprises envers leur développement, il est nécessaire que l'Etat revise sa politique sur l'activité entrepreneuriale, avec une meilleure prise en charge de son rôle dans le domaine. Il s'agit aussi de redynamiser les organismes de soutien et de procéder au classement des buts et d'évaluer de manière continue les performances des entreprises.

Bibliographie

Bibliographie

I. Ouvrage

- Alberto. T, Combe male. P, « comprendre l'entreprise » 1993 P72
- Balland S, Bouvier A-M, « Management des entreprises », édition DUNOD
- BRESSY Gilles, KONKAYT CHRISTIAN Economie d'entreprise » éditions DALLOZ, PARIS, 2000.P 15
- Bruyat C, « créer ou ne pas créer : une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise »
- COHEN. E (1994) Dictionnaire de gestion, La Découverte « Repères »
- DANJOU isabelle, « L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité » revue français
- De gestion, N°138, Revue Française
- DARBELET M. et LAUGINIE JM, (1981), Economie de l'entreprise appliquée, fascicule 1, Foucher, Paris,
- DESCHAMPS.B, « Le processus de reprise d'entreprise par les entrepreneurs personnes physique »
- Drucker P.F (1985): « Innovation and Entrepreneurship: practice and principles », éd. Heineman, London, cité par BEN CHEIKH, Op. Cit
- DRUCKER. P : « Les entrepreneurs » ; Edition Hachette, Paris, 1985,
- Drucker. P, « Les entrepreneurs », édition Lattés, 1985
- DJERROUD Nadia et GADOUM Rania. « Les obstacles de la création des PME », mémoire master. Option : entrepreneuriat. 2020, p 29.
- E. R. Freeman, Strategic Management: A Stakeholder Approach, Pitman, Boston, 1984, de hal.archives-ouvertes.fr
- Gasse cité par HENAULT G., Op. Cit.
- GATNER. W., Op. Ci
- GATNER w. (1990) « What are we talking about when we talk about entrepreneurship? » Journal of Business venturing

Bibliographie

- HERNANDEZ E-M, « l'entrepreneuriat, approche théorique », l'Harmattan, France, 2001, p14
- Hernandez (2001), « l'entrepreneuriat, approche théorique »
- JULIEN. P, A et MARCHESNAY. Un article de la revue Revue internationale P.M.E
- JULIEN, P-A. : « Les PME Bilan et perspectives », Edition. Economica, Paris, 1996.
- Julien P, Marchesnay M, « L'entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996
- MARCHESNAY, M. et FOURCADE, C : « Gestion de la PME/PMI », Edition. Nathan, Paris, 1997.
- Peter Druetker, cité par P. CHARPENTIER. Op. Cit
- Shane S; Venkataraman S. (2000): « *The promise of entrepreneurship as a field of research* »
- Tounès A, « l'entrepreneur : l'odyssée d'un concept », n° 03-73
- Tounès A, « L'intention entrepreneuriale, théorie et modèles », éd Sanabil Med SA, Paris, 2007
- Verstraete T. « Entrepreneuriat et management stratégique : des domaines singuliers se recouvrant par le truchement des stratégies entrepreneuriales », 2003.
- Verstraete T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS.
- VERSTRAETE T.: « Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat »(2003)

II. Liste des Mémoires

- Mémoire de Magister l'entrepreneuriat en Algérie
- Mémoire : Entrepreneuriat : Approche Théorique.
- Mémoire Les caractéristiques et causes de vulnérabilité des PME.
- Mémoire : L'Entrepreneuriat au Maroc
- Mémoire L'entrepreneuriat féminin en Algérie
- Mémoire Les obstacles de l'entrepreneuriat après le financement
- Mémoire online Entrepreneuriat et développement
- Mémoire online Jeunesse, entrepreneuriat et financement au Maroc.

Bibliographie

III. Articles

- Article de revue-marche-et-organisations-2014-1., la crise de Développement, p 230.
- Article PDF Entrepreneur, entrepreneuriat (et entreprise) : de quoi s'agit-il
- Innovation et PME en Algérie quelle perspective : étude exploratoire
- Rapport du CNES : « pour une politique d'aide à la PME en Algérie »

IV. Site Internet

<https://www.asjp.cerist.dz/>

<https://www.cairn.info/revue-marche-et-organisations-2014>

<https://www.esam-ecoles.com/blogs/>

<https://fr.wikipedia.org/wiki/Entrepreneuriat><http://www.depechedekabylie.com/national/106287-bejaia-se-classe-3e-en-terme-de-nombre-de-pme.html>

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/>

<https://redd.nbs.net/articles/les-pme-peuvent-elles-surmonter-les-obstacles-au-developpement-durable>

<https://www.researchgate.net/>

<https://www.tifawt.com/entreprenariat/cours-entrepreneuriat-en-pdf/>

Tables des matières

Tables des matières

Remerciements	
Dédicace	
Dédicace	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Sommaire	
introduction énérale.....	1

Chapitre 1

Généralité sur l'entrepreneuriat, l'entrepreneur, et l'entreprise

Introduction	6
SECTION1 : L'ENTREPRENEURIAT	7
1.1 Définition	7
2. Les paradigmes et modèles de l'entrepreneuriat	9
a. Le paradigme de l'opportunité d'affaire	9
b. Le paradigme de la création d'une organisation.....	10
c. Le paradigme de la création de la valeur	11
d. Le paradigme de l'innovation.....	11
3. Les formes d'entrepreneuriat	12
a. La création ex-nihilo	12
b. Créer une entreprise en franchise	12
c. La création par essaimage.....	12
d. la reprise d'entreprise	12
e. L'intrapreneuriat	12
4. Les différentes phases de processus entrepreneurial.....	12
5. Les obstacles liés à l'entrepreneuriat	13
Section 2 : L'entrepreneur.....	14
1. La notion d'entrepreneur.....	14
2. Typologie et caractéristiques d'entrepreneur	17
Ils existent plusieurs types d'entrepreneur :	17
3. Qualités et compétences pour entrepreneur	19
4. Les motivations de l'entrepreneur	20

Tables des matières

4.1. Les motivations d'ordre personnel	20
4.2. Les motivations d'ordre familial	21
4.3. Les motivations d'ordre financier	21
5. Les buts économiques des entrepreneurs	22
Section 3 : Notion sur l'entreprise.....	23
1. Définitions.....	23
2. Classification des entreprises	24
3. Les types d'entreprises.....	26
4. Les finalités de l'entreprise	28
Les étapes de la création d'entreprise	29
Conclusion.....	32

Chapitre 2

Généralités sur les PME

Introduction	34
Section 1 : Définition et caractéristique des PME.....	34
1. Définition des PME.....	34
1.1 L'approche qualitative.....	34
1-2 L'approche quantitative	35
1_ caractéristique des PME	36
2- Les atouts et les faiblesses des PME.....	37
3. Classifications des PME.....	37
Section 2 : L'évolution des PME et leur rôle dans le développement de l'économie Algérien.	40
A/ Emergence et évolution du concept des PME en Algérie	40
B/ Le rôle de la PME dans le développement économique en Algérie.....	43
B/ 1 – PME et création d'emploi.....	43
B/2- PME et création de richesse	44
B/ 3- PME et distribution des revenus.....	45
Section 2: Les choix de financement des PME	45
1-Les sources de financement interne	45
1-1- l'autofinancement	45
Définition.....	45
1-1-1-Les caractéristiques de l'autofinancement.....	46
1-1-2- Les avantages de l'autofinancement.....	46

Tables des matières

1-1-3-Les inconvénients de l'autofinancement	46
1-2- Le capital social	47
2- Les sources de financement externe.....	47
2-1 Les emprunts	47
2-1-1- Les emprunts à court terme	47
2- 1-2 – Les emprunts à long terme	47
2- 1-2- le financement par crédits bancaires	48
2-1-2-A- Les crédits d'investissement.....	48
2-1-2-B- Le crédit-bail (le leasing)	48
2-1-2-c- Le crédit d'exploitation	48
2-1-2-D- Le crédit par signature	48
2-1-2-E- Les crédits par casse.....	49
2-1-3- Les marchés capitaux	49
2-1-3-A- le marché financier.....	49
2-1-3-B le marché monétaire	49
3-1-L'agence nationale de soutien d'emploi de jeunes (ANSEJ).....	49
3-2- L'agence nationale de gestion des Microcrédit (ANGM)	50
3-3 L'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI).....	50
Conclusion.....	51

Chapitre 3

Les obstacles des PME de la wilaya de Bejaia

Introduction	53
SECTION1 : Etat des lieux des PME de la wilaya de Bejaia	53
1. Présentation et localisation de la wilaya de Bejaia.....	53
2. Indicateurs de l'entrepreneuriat à Bejaia.....	54
2-1. La population des PME de la wilaya de Bejaia.....	54
2-2. Nature des PME de la wilaya de Bejaia	54
2-2-1. Les PME publiques	54
2-2-2. Les PME Privées	54
2-3. Répartitions des PME par leur effectif.....	55
2-4. L'évolution des PME et d'emplois.....	55
2-5. Classement des cinq premières communes par nombre de PME.....	56
Section 2 : méthodologie de recherche et présentation de l'enquête	57

Tables des matières

2.1 Présentation de l'enquête et des méthodes utilisées.....	57
2.1.1 Présentation de l'enquête.....	57
2.1.2 Présentation de recueil de données	57
2.1.3 Présentation de l'échantillon de l'enquête	58
2.1.4 Difficultés et problèmes rencontrés	58
2.2 Caractéristiques des PME de notre enquête	58
2.4.1. Répartition des PME de l'enquête par le statut juridique.....	58
2-4-2 Répartitions des PME de l'enquête selon la taille.....	60
2-4-2-1 Répartitions des PME de l'échantillon selon la taille.....	61
2-4 Identifications des propriétaires-dirigeants des PME enquêtées.....	62
2-4-1 Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon le niveau d'instruction	62
1-4-2 Répartition des propriétaires-dirigeants de l'enquête selon leurs formations.....	63
Section 03 : Analyse et traitement des résultats de l'enquête.....	65
1. Les contraintes au développement organique des entreprises.....	65
1.1 La problématique de financement	65
2. Les contraintes liées aux climats des affaires et la relation avec l'administration	67
2-1 Le foncier :	67
2-1 La pression fiscale.....	68
3. Les contraintes liées aux compétences managériales.....	69
4. Les contraintes liées à la main-d'œuvre qualifiant	69
5. Les contraintes d'informations	69
6. Les contraintes constitutionnelles	70
7. Contrainte découlant des activités informelles dites souterraines.....	71
Conclusion.....	71
Conclusion générale	71
Bibliographie	
Résumé	

Annexes

Questionnaire pour les PME

Dans le cadre de notre projet de fin d'étude option : Master en Entrepreneuriat, merci de consacrer quelques minutes de votre temps pour répondre à ce questionnaire.

Le présent questionnaire est destiné aux jeunes promoteurs porteurs de projet pour des petites entreprises de la wilaya de Béjaïa

Vos réponses comptent énormément pour accomplir notre travail de recherche et merci infiniment

1. Nom de votre entreprise

2. L'adresse de votre entreprise

3. Date de création de cette entreprise

4. Votre secteur d'activité

Plusieurs réponses possibles.

Commerce et Industrie

Bâtiments et travaux publics

Services

Autre : _____

5. Le statu juridique

Une seule réponse possible.

SARL

EURL

SNC

Autre : _____

6. Nombre de salaries

Plusieurs réponses possibles.

1 à 9

10 à 49

50 à 250

plus de 250

7. Est ce que vous êtes diplômés en entrepreneuriat?

Plusieurs réponses possibles.

Oui

Non

Autre : _____

8. Existe-t-il une relation entre votre formation et voter activité

Plusieurs réponses possibles.

Oui

Non

Un peu

Beaucoup

9. Quelle est la source principale de financement pour la création de votre entreprise?

Plusieurs réponses possibles.

Fonds propres

crédits bancaires

Autre : _____

10. Avez-vous déjà contracté un crédit bancaire ?

Plusieurs réponses possibles.

Oui

No

11. votre banque vous demande des garanties?

Plusieurs réponses possibles.

Oui

Non

12. Trouvez vous que la garantie que exige la banque est raisonnable ?

Plusieurs réponses possibles.

Oui

Non

13. quels sont les handicapes au financement de votre entreprise

Plusieurs réponses possibles.

L'insuffisance des garanties

Les problèmes de gouvernance

Manque de notoriété

Qualité des études

Autre : _____

14. Parmi les éléments suivants indiquez ceux qui représentent les principaux obstacles au développement de l'entreprise ?

Plusieurs réponses possibles.

- L'insécurité
- La corruption
- Accès au financement
- Procédures administratives
- La fiscalité et charges sociales
- Le niveau des impôts
- La réglementation
- Accès au marché
- Trouvé de la main d'oeuvre qualifié
- Ressources humaines

15. Quelle est le degré de sévérité des contraintes liées au financement ?

Une seule réponse possible.

- ce n'est pas un obstacle
- obstacle majeur
- obstacle sévère
- obstacle mineur

16. Quelle est le degré de sévérité des contraintes liées au foncier ?

Une seule réponse possible.

- Ce n'est pas un obstacle
- obstacle majeur
- obstacle sévère
- obstacle mineur

17. Existe-ils de main d'oeuvre qualifié a Béjaia ?

Une seule réponse possible.

oui

non

Autre : _____

18. Comment trouvé vous la disponibilité d'information ?

Une seule réponse possible.

facile

difficile

Autre : _____

Ce contenu n'est ni rédigé, ni cautionné par Google.

Google Forms

Résumé

L'entrepreneuriat est le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise à apprendre à devenir des entrepreneurs. L'importance et le rôle des petites et moyennes entreprises dans le progrès économique de la plupart des pays du monde ne peuvent être ignorés, car ces projets constituent l'essentiel du secteur privé de ces pays y compris l'Algérie cette dernière l'Algérie en général et la wilaya de Bejaia en particuliers n'arrive toujours pas à faire émerger un climat d'affaires favorable ceci veut dire qu'ils existent toujours des obstacles qui freinent le développement des PME.

La démarche méthodologique adoptée pour l'élaboration de ce travail consiste en une enquête sur le terrain auprès de quelques petites et moyennes entreprises de la wilaya de Bejaia, en utilisant un questionnaire élaboré par nous-même à partir des recherches.

Summary

Entrepreneurship is the process that leads people to consider owning a business as a viable career option or solution, to come up with business projects to learn how to become entrepreneurs. The importance and role of small and medium-sized enterprises in the economic progress of most of the countries of the world cannot be ignored, because these projects constitute the main part of the private sector of these countries including Algeria this last Algeria in general and the wilaya of Bejaia in Individuals still do not succeed in creating a favorable business climate, which means that there are still obstacles that hinder the development of SMEs. The methodological approach adopted for the development of this work consists of a field survey with some small and medium-sized enterprises in the wilaya of Bejaia using a questionnaire developed by us from the research.