

**Université Abderrahmane Mira de Bejaïa
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et
Des Sciences de Gestion
Département des Sciences de Gestion**

Mémoire

**En vue de l'obtention du diplôme de Master
En Sciences de Gestion
Option : Management académique**

Thème

*Développement de la pme
algérienne ; état des lieux ;
contraintes et perspectives.*

Présenté par :

➤ DEROUICHE AZEDDINE

Encadrée par : Mme Slimani radia

Année universitaire : 2019/2020

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail:

À mes chers parents mes deux sœurs, mon frère et mon oncle qui m'ont toujours soutenu du mieux qu'ils ont pu et aux sacrifices qu'ils n'ont jamais cessé de consentir.

Un grand merci à ma famille et surtout à mes amis.

REMERCIEMENTS

Je remercie le bon Dieu le tout puissant qui m'a donné la force et le courage de mener à bien ce travail.

Je tiens tout particulièrement à remercier Mme. Slimani Radia, encadreur de ce mémoire, pour l'aide et le temps qu'elle a bien voulu me consacrer et que je ne remercierai jamais assez pour son soutien et sa patience, qu'elle trouve en ces lignes l'expression de ma gratitude.

J'adresse mes sincères remerciements à Messieurs les membres du jury, pour m'avoir fait l'honneur d'accepter d'évaluer ce travail.

Je tiens aussi à exprimer mes remerciements à tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

À tous ceux qui m'ont aidé, je leurs dis:

Merci

Sommaire

Introduction générale.....	1
<u>CHAPITRE 1</u> : pme ; conceptualisation et Contextualisation.....	5
Introduction.....	5
<u>SECTION 1</u> : Généralités sur la pme.....	5
1-1 Définition de la petite et moyenne entreprise.....	5
1-2 Classification des PME.....	11
1-3 Les facteurs de localisation.....	15
<u>SECTION 2</u> : Aperçu historique des PME.....	18
2-1 : Eclairage historique des PME dans les pays développés.....	18
2-2 Eclairage historique des PME dans les pays en développement.....	22
<u>SECTION 3</u> : Les caractéristiques des pme.	22
3-1 : Les caractéristiques des PME dans le monde.....	22
3-2 : Les forces et faiblesses de la PME.....	23
Conclusion.....	24
<u>CHAPITRE 2</u> : Développement de la pme	26
Introduction.....	26
<u>SECTION 1</u> : Développement de la pme ; généralités.	26
1.1 : Définition du développement de la pme.....	26
1.2 : Les modalités de la croissance.....	27
1.3 : Stratégies de croissance des PME.....	28
1.4 : Les raison poussant la pme à se développer	31
1.5 : Condition essentiel à remplir par la pme pour une meilleure croissance.....	31
1.6: Les critères de mesure de croissance des PME	32
<u>SECTION 2</u>: Principaux facteur favorisant la croissance de la pme.....	35

2.1 : Les caractéristiques de la direction des PME et la croissance.	36
2.2 : Les dimensions de l'entreprise liées à la croissance.	38
2.3 : Stratégies d'adaptation et de flexibilité liées à la croissance.	38
2.4 : Mode d'organisation de la pme en croissance.....	40
<u>SECTION 3: Les stades de l'évolution d'une pme ; son financement et ses freins.....</u>	44
3-1 Les stades de l'évolution d'une pme.	44
3.2 : Processus de développement et facteurs clés du succès de la PME.....	47
3.3 : Financement de la croissance d'une pme.	48
3.4 : Les freins liés à la croissance.	51
Conclusion.	55
<u>CHAPITRE 3 : le développement de la pme dans le concept algérien. .</u>	56
Introduction.	56
<u>SECTION1 : PME Algériennes, définitions, historique, rôle et caractéristique.....</u>	57
1-1 définition de la pme en Algérie.	57
1-2 historique du développement de la PME en Algérie.	58
1-3: La place et le rôle des PME en Algérie.	62
1-4 Les caractéristiques des PME en Algérie.	65
<u>SECTION 2 : Analyse sur la distribution et développement des pme algériennes.....</u>	66
2-1- Distribution des pme algériennes.	66
2-2-Développement des pme en Algérie.	71
<u>SECTION 3 : Perspectives et contraintes au développement des PME algériennes.....</u>	73
3-1 Perspectives de développement des PME algériennes.	73
3-2-Les contraintes de développement des PME en Algérie.	85
Conclusion.....	91
Conclusion générale.....	93

Bibliographie.....	95
Liste des tableaux.....	100
Liste des figures.....	101
Liste des abréviations.....	102
Table des matières.....	104
Résumé.....
.	

Introduction générale

Introduction général:

L'évolution et le développement de l'entreprise considère comme l'une des préoccupations éternelle pour les créateurs d'entreprises et aux pouvoirs publics, notamment dans les dernières d'années caractérisées par l'accélération des échanges internationaux et l'ouverture de nouveaux marchés locaux, nationaux et internationaux. A cet égard, Le développement des PME a fait l'objet de nombreux travaux en management stratégique portant tant sur leurs caractéristiques factuelles (qui décryptent la PME) que sur leurs caractéristiques stratégiques (comment la PME assure son développement). Ces recherches ont conduit à la formulation d'une vue classique suivant laquelle le développement des PME est conditionné par un déterminisme relatif à l'entreprise elle-même au niveau interne et externe, ainsi que il est relié aux pouvoirs publics qui mettent en œuvre tous les politiques et les mesures d'aides de ce type d'entreprises

Le développement de la pme est un sujet de recherche qui a entraîné un grand nombre de travaux depuis plusieurs années étant donné surtout, l'importance de ce phénomène sur la création de l'emploi et le dynamisme économique de ce fait les pme ont pris une place important dans les grandes économies.

Depuis le début des années 70 ; l'une des plus importantes mutations qui a marqué la sphère de l'économie d'échelle mondiale est l'émergence des PME. Depuis cette émergence, l'entreprise de petit dimension a connu une évolution très élevé, qui a éclipsé les apports de la grande entreprise considéré jusque-là comme pilier d'une économie moderne, le monde découvre la petite entreprise en tant qu'agent économique et créateur de richesse, outil de lutte contre le chômage et facteur de compétitivité sur le marché mondial, ces entreprises sont une source essentiel, d'emplois et de valeur ajouté.

Comme dans les pays développés, les PME sont au centre des politique industrielle des pays en voie de développement qui traversent une forte période de transformation de leurs environnement économique d'où les entreprises de petit taille sont désormais au cœur des politique de restructuration et de transition vers l'économie du marché ; durant cette période d'ouverture, le Small business entreprise constitue une nouvelle alternative de la relance

économique, rendu nécessaire ou indispensable par la mondialisation des échanges et des exigences de la compétitivité des entreprises¹.

«En Algérie faudra remonter jusqu'à la fin des années 80 pour déceler les prémices d'une option favorable au développement des PME »² en effet un regain d'intérêt s'est donné aux PME présenté comme axe et pilier au développement à travers la mise en œuvre des processus de réforme économique et de relance d'investissement de plus le développement de la PME a connu un essor remarquable favorisé notamment par les politiques publiques initiatives en terme d'encadrement institutionnel d'aide publique d'un ensemble de réglementation et de plan de mise à niveau.

Plusieurs entreprise disparaissant alors que d'autre survivent émergent et se développent, à Cet effet le développement des PME doit être marqué par un double sens, la création des nouvelle PME, d'une part et d'assurer la pérennité de celles déjà existantes d'autre part.

Certes qu'on œuvre toujours pour crée la PME mais le plus important pour que tous les efforts seront récompensé, c'est l'émergence et développements de celle-ci ; cela veut dire. Que non Seulement les nouvelle PME crée favorisent les créations de l'emploi et de la richesse ; mais la croissance de celle déjà existante permet aussi cette favorisation et de maintenir la stabilité de la masse salariale et donc du pouvoir d'achat.

L'évolution et le développement de l'entreprise considère comme l'une des préoccupations éternelle pour les créateurs d'entreprises et aux pouvoirs publics, notamment dans les dernières d'années caractérisées par l'accélération des échanges internationaux et l'ouverture de nouveaux marchés locaux, nationaux et internationaux. A cet égard, Le développement des PME a fait l'objet de nombreux travaux en management stratégique portant tant sur leurs caractéristiques factuelles(qui décryptent la PME) que sur leurs caractéristiques stratégiques (comment la PME assure son développement).Ces recherches ont conduit à la formulation d'une vue classique suivant laquelle le développement des PME est conditionné par un déterminisme relatif à l'entreprise elle-même au niveau interne et externe,

1 Boukrou A., (2011), « Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, cas : PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire de magister en sciences économiques, sous la direction de Bouzar Chabha, université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou, p11.

2 Boukrous D ; les circuits de financement des pme en Algérie ; étude d'un crédit bancaire, mémoire de magister en science économique, option économie international, sous-direction de Benbayer H ,Trari MH 2009 P9.

ainsi que il est relié aux pouvoirs publics qui mettent en œuvre tous les politiques et les mesures d'aides de ce type d'entreprises

Le développement de la pme est un sujet de recherche qui a entraîné un grand nombre de travaux depuis plusieurs années étant donné surtout, l'importance de ce phénomène sur la création de l'emploi et le dynamisme économique de ce fait les pme ont pris une place important dans les grandes économies³.

On peut identifier un certain nombre de facteurs dont l'importance change a mesuré qua la société s'accroît et se développe, jouent un rôle déterminant dans la croissance et la réussite de l'entreprise ou même dans le cas contraire dans son échec.

Ce constat nous conduit à poser cette question principale suivante :

- Comment se développes en Général la pme ?

Pour pouvoir traiter cette question principal plusieurs sous questions s'imposent

- Quelles sont les meilleures conditions de la croissance d'une pme ?
- Quelles sont en général les caractéristiques d'un développement d'une pme ?
- Quelles sont les contraintes au développement des pme ?
- Quelles sont les perspectives qu'il faut prendre en compte pour une meilleure croissance ?

Notre étude se base sur ces hypothèses suivantes :

H1 : le développement de la pme est lié aux capacités et connaissances des ressources humains et matériels de l'entreprise.

H2 : la pme doit suivre un plan de travail bien étudié suivant sa situation qui sera essentielles à sa croissance et son développement.

H 3 : En Algérie la pme se heurtent à des contraintes financières assez importantes qui freinent en continu son développement.

L'objet et l'importance de notre travail est d'essayer de définir le développement des pme en Algérie ainsi que les caractéristiques de ce développement en général. D'essayer

3 Julien D.A., Marchesnay M., (1988), « la petite entreprise -principes d'économie et de gestion-», édition Vuibert, Paris.P101.

ensuite d'identifier les différentes contraintes qui viennent freiner ce développement et trouver quelques perspectives à suivre pour une meilleure croissance.

Pour répondre à notre problématique mentionnée précédemment on va essayer de mieux définir et Présenter la pme en général et dans le contexte algérien en particulier ; ensuite étudier le développement de la petit et moyen entreprise; enfin on va essayer de concrétiser nos recherches pour mieux comprendre le contexte et mieux expliquer la situation actuel des pme en Algérie.

La démarche propre à notre travail s'articule autour de trois (03) chapitres. Les deux premiers traitent la conceptualisation et la définition des concepts de base et le volet théorique de la petite et moyenne entreprise où le premier chapitre vise à définir le concept de base. Le second chapitre vise à définir le concept de développement de la petite et moyenne entreprise et à déterminer les facteurs liés à la croissance des PME et le financement de celles-ci, ainsi qu'à la description de l'évolution de la PME. Nous procéderons par la suite au troisième chapitre ou ce chapitre a pour objet la présentation et l'évolution de la pme algérienne en général, ses caractéristiques, historiques et illustre densité des PME et le climat des affaires par des statistiques trouvé ; et bien sur des contraintes et des perspectives qui sont sujet essentiel de la recherche.

Pour développer notre étude on va essayer toucher un maximum de donnée dans des livres des revues des publications et même des recherches antérieures... ou notre travail s'est malheureusement basée sur le volet théorique seulement par revue de littérature. Sans toucher au volet pratique comme prévu cause de la situation sanitaire actuel liée au covid 19 qui nous rend dans une situation délicate ou non seulement les stages pratiques sont suspendus et même les ouvrages et autres informations se font rares hors internet.

Chapitre 1 :

Pme ; Conceptualisation et Contextualisation.

Introduction:

La petite et moyenne entreprise (PME) fait depuis une trentaine d'années l'objet d'une attention croissante de la part tant des pouvoirs publics que des chercheurs. Elle est devenue un acteur important dans la dynamique économique de quasiment tous les pays du monde et un domaine d'étude à part entière. Ce sont, notamment, les chercheurs en sciences de gestion qui se sont penchés sur l'étude de ce type d'organisation dont l'importance a été révélée à travers les districts industriels à la suite de retournement de la conjoncture dans les pays développés au début des années 70. Ces auteurs se sont ainsi intéressés à analyser les spécificités de cette catégorie d'entreprises afin de comprendre les facteurs de son succès.

Les vertus de ces entreprises sont apparues pendant les crises économiques connues à travers le monde, car ces entités de production se reconvertissent plus facilement, et résistent mieux aux pressions exogènes par leur capacité à mobiliser leurs ressources et leurs compétences locales disponibles et/ou accessibles. La majorité des études effectuées sur les PME font ressortir que la compétitivité de ces entreprises est en grande partie liée aux avantages de la créativité et de la flexibilité. Toutefois, créatives et/ou flexibles qu'elles soient, certaines PME ont du mal à s'adapter et disparaissent rapidement au cours du temps.

Afin de mieux connaître les PME, nous proposons d'aborder le cadre théorique des PME en abordant trois éléments essentiels qui seront développés dans trois sections complémentaires,

Section 1 : Généralités sur la pme.

1-1. Définition de la petite et moyenne entreprise

Selon R. WITTERWULGHE : « Devant les diversités économiques et juridiques, il n'est pas étonnant que la problématique de la définition de la petite et moyenne entreprise, ait fait couler beaucoup d'encre...Cependant, tant au point de vue juridique qu'économique, il n'existe pas à l'heure actuelle une définition exhaustive de la PME⁴ ».

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

4 WITTERWULGHE. R, « La PME : une entreprise humaine », De Boeck, Paris, 1998, p14

1-1-1.Définition quantitative

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

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

1-1-1-1.Selon le nombre de salariés

L'effectif employé est un indicateur pertinent, mais en pratique, son évaluation est difficile du fait de la variation des définitions d'un organisme à un autre. L'effectif est un critère initial essentiel pour déterminer dans quelle catégorie s'inscrit une PME. Il couvre le personnel employé à temps plein, à temps partiel ou de manière saisonnière. Selon R.Wtterwulghé⁵, le nombre d'effectif employé peut répertorier les PME en trois catégories :

- Des très petites entreprises, qui sont toutes les unités employant moins de dix (10) salariés.
- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varient entre dix (10) et quarante-neuf(49) employés et qui sont identifiées par petites entreprises.
- Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de moyennes entreprises .Ce critère est le plus couramment utilisé par la quasi-totalité des pays développés pour la détermination de la catégorie d'appartenance d'une entreprise.

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

Le chiffre d'affaire est un indicateur qui permet l'évaluation du patrimoine de l'entreprise. Il est considéré comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise⁶. Ou il souligne L'insuffisance de ce critère car ce dernier a le désavantage d'être soumis aux fluctuations monétaires (inflation). Il peut être manipulé pour des raisons fiscales.

5 Idem p5.

6 Idem p3.

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

Le capital social est constitué par l'ensemble des apports des propriétaires de l'entreprise au moment de sa constitution ou au cours de son existence.

Exemple : selon les américaines.

La Small Business Administration (S.B.A) américaine à établie des critères quantitatifs en terme de nombre d'employés ou le volume des ventes.

Tableau n° 01 : Les critères de la Small Business Administration S.B.A

Groupe d'industries	Critères (selon l'industrie)	Intervalles des limites
Commerce de gros	Travailleurs occupés	Moins de 100
Commerce de détail	Recettes maximales annuelles	De 50 à 20 millions de \$, selon les sous-secteurs
Construction	Recettes maximales annuelles	De 07 à 17 millions de \$, selon les sous-secteurs
Manufacture	Travailleurs occupés	De 500 à 1500 selon les sous-secteurs
Transport	Recettes maximales annuelles	De 1 à 25 millions de \$, selon les sous-secteurs
Extraction	Travailleurs occupés ou Recettes maximales Annuelles	Moins de 500 ou moins de 5 millions de \$, selon les sous-secteurs
Agriculture	Recettes maximales annuelles	De 5 à 9 millions de \$, selon les sous-secteurs
Services	Travailleurs occupés ou Recettes maximal s annuelles	De 500à 1500 ou de 3,5 à 21, 5 millions \$ selon le sous-secteur

Source: WTTTERWULGHE Robert ; « LA PME une entreprise humaine » ; édition : De Boeck ; Paris-Bruxelles, 1998, P 26.

Exemple : la PME selon la commission européenne.

La commission européenne définit la PME comme suite:

Chapitre 1 : Conceptualisation et Contextualisation

-une micro-entreprise: une entreprise qui emploie moins de 10 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel ou de totale de bilan annuel ne dépassent pas 2 millions d'Euros.

-une petite entreprise: une entreprise qui emploie de moins de 50 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ou le totale du bilan annuel ne dépasse pas 10 millions d'Euros.

-une moyenne entreprise: une entreprise qui emploie 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel ne dépasse pas 43 millions d'Euros.

-une grande entreprise: une entreprise qui emploie plus de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ou le totale du bilan annuel qui dépassent 43 millions d'Euros

Tableau n°2: Définition de l'UE des PME.

Entreprise	Effectif	Chiffre d'affaire	Total bilan	Autonomie financière
Micro entreprise	De 01 à 09 employés	< 2 millions €	<2 millions €	25% ou plus du
Petite entreprise	De 10 à 49 employés	<10 millions €	<10 millions €	capital ou des droits de vote
Moyenne entreprise	De 50 à 249 employés	< 50 millions €	<43 millions €	d'une autre
Grande entreprise	Plus de 250 employés	> 50 millions €	>43 millions €	Entreprise.

Source : revue problèmes économiques, octobre 2005, n° 2885, page 9

Exemple : la pme Au canada

Au canada, les PME compte moins de 500 employés et un chiffre d'affaire annuel qui ne dépasse pas 50 millions de dollars.

Tableau n°3 : Définition canadienne de PME.

Entreprise	Effectif (nb d'employés)	Chiffre d'affaire
Micro entreprise	De 1 à 4 employés	Inférieur à 50 millions dollars
Petite entreprise	De 05 à 99 employés	
Moyenne entreprise	De 100 à 500 Employés	

Source : revue problèmes économiques, octobre 2005, n° 2885, page 12

Exemple : La pme Au japon

Le japon est doté d'un secteur de PME très actif dont les complémentarités avec celui des grandes entreprises ont réussi.

La puissance des PME dans le japon réside dans sa flexibilité, la souplesse de sa structure et sa capacité à cumuler une technologie. La définition retenue se base uniquement sur des critères quantitatifs, et le secteur d'activité. Ainsi selon un article « une entreprise industrielle est classée petite et moyenne si elle emploie moins de 300 personnes et dont le capital n'atteint pas 100 millions de yens »⁷

Exemple : Dans les pays en voie de développement

L'environnement social, économique et financier, étant différent d'un pays à un autre, il s'ensuit qu'une définition de la PME change aussi. Les conditions de marché en ayant jamais été satisfaites il a fallu attendre les années 70 pour que les pays du tiers monde soient conscients de l'importance des PME.

⁷ Soumeiya, H., La PME au Japon, PME Magazine, n° 31, Alger, Juillet-Août 2005, cité par Bouri N, 2012

Exemple : En Egypt.

Les PME sont identifiées essentiellement par le nombre des employés (entre 10 et 50) se sont pratiquement des entreprises industrialisées.

Exemple : Au Maroc

Les PME sont définies comme suit : "toute espace de production localisé, inscrit à une patente ou non (informel, souvent à domicile), structuré ou non, qui développe une activité productive et qui a un chiffre d'affaire à 5 millions de DHS"⁸

1-1-2. Définition qualitatif de la PME

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

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

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

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

- La pérennité : c'est le souci de durée, notamment dans l'espoir de la transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille.
- L'indépendance et l'autonomie: est la volonté d'être indépendant en termes de propriété de capital, ou autonome en termes de prise de décision.
- La croissance : c'est la volonté de puissance et le désir de pouvoir .Ces buts ne sont pas envisagés séparément des entrepreneurs, ils les combinent, cela permet d'observer
- deux principaux types d'entrepreneurs selon MARCHESNAY ET JULIEN⁹ :

8 Abdellaoui M. et Haoudi A., outils de financement et contraintes de développement des PME au Maroc, in revue économie & management n° 9, octobre 2009, p 18.

9 Julien (P.A) et Marchesnay(M) : l'entrepreneur, Economica Paris 1987 P65.

A- Le PIC (pérennité, indépendance, croissance) :

Ce chef d'entreprise cherche à accumuler du patrimoine des actifs, accorde la priorité à la pérennité de son affaire, utilise des capitaux d'origine familiale, car il craint de l'endettement, favorise une logique d'accumulation au détriment d'une rentabilité apparente.

B- Le CAP (croissance, autonomie, pérennité) :

C'est un entrepreneur qui favorise les activités à croissance forte, et sans doute risquée, cherche l'autonomie de décision et ne s'inquiète pas des problèmes d'indépendance du capital. En revanche, il ne sera pas préoccupé par la pérennité de son affaire.

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

Ce critère prend en considération les aspects de gestion de l'entreprise et s'intéresse surtout aux éléments liés à la personnalité du dirigeant de la PME. «La PME est une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise ».¹⁰

1-1-2-3. Niveau de technologie

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

1-2. Classification des PME

Les PME peuvent être répertoriées selon plusieurs critères, on a distingué entre une :

- Classification économique
- Classification juridique

1-2-1. Classification économique

Les formes revêtues par les entreprises classées suivant le caractère économique sont diverses et variées. Les PME sont classées en fonction de:

¹⁰ Idem p5.

- L'activité
- Secteur économique déterminé par l'activité principale
- La branche et du secteur d'activité

1-2-1-1. En fonction de l'activité

En tenant compte de ce critère, on distingue quatre grandes activités :

- Activité Commerciale: consiste à acheter pour revendre sans transformation.
- Activité Industrielle: elle s'agit de transformer la matière première et vendre des produits finis ou des produits semi-finis.
- Activité Agricole : consiste à cultiver la terre et vendre la récolte.
- Entreprises de services: fournir un travail sans fabriquer d'objets et les vendre.

1-2-1-2. En fonction du secteur économique déterminé par l'activité principale

Traditionnellement, on distingue trois (03) secteurs :

- Le secteur primaire : ce secteur regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.
- Le secteur secondaire : concerne toutes les entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques, autrement dit, l'ensemble des entreprises dont l'activité de production provient d'une activité de transformation comme industrie agroalimentaire.
- Secteur tertiaire : il inclut les activités productrices de service et comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir de service aux entreprises ou bien à des particuliers comme les banques, assurances, transport... etc. En plus de ces trois secteurs, on trouve le secteur quaternaire qui regroupe toutes les activités de communication (informatique, téléphonique) et de nouvelles technologies.

1-2-1-3. En fonction de la branche et du secteur d'activité

Il s'agit de la classification INSEE (Institut National des Statistiques et des Etudes Economiques)

- Le secteur : Ensemble des entreprises ayant la même activité principale.

➤ La branche : Ensemble d'unités de production fournissant un même produit ou service.
Exemple : Renault appartient au secteur automobile. Il fabrique également des tracteurs, des bus, des voitures de compétition, soit 3 branches.

1-2-2. Classification juridique

On distingue deux catégories d'entreprises selon la nature des capitaux apportés et des objectifs recherchés :

- Les entreprises privées (individuelles et sociétaires).
- Les entreprises publiques, gérées par l'Etat.

1-2-2-1. Les entreprise privée

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 typologie permet la distinction suivante :

- L 'Entreprise individuelle: sa constitution est facile, elle présente toutefois des risques importants dans la mesure où il n'y a pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux du propriétaire.
- La Société au Nom Collectif (S.N.C): elle est composée d'un groupe d'associés, tous responsables indéfiniment du passif social, c'est-à-dire, qu'ils sont tenus de régler les dettes de la société à ses créanciers sur leur propre patrimoine, indépendamment du montant de leurs apports.
- La société en commandité simple (SCS): la société en commandité simple est une société commerciale de nature hybride qui comprend deux catégories d'associés : les commandités et les commanditaires. Les commandités qui engagent leur patrimoine et leur responsabilité personnelle en qualité de commerçant dans la gestion de l'entreprise. Les commanditaires qui ne s'engagent que proportionnellement à leur apport et ne peuvent s'impliquer dans la gestion de la société, ni engager cette dernière vis-à-vis des tiers.
- La Société à Responsabilité Limitée (SARL): comme pour les associés de la société anonyme, les associés d'une SARL sont responsables à concurrence de leurs apports. L'incapacité, la faillite d'un associé n'entraîne pas la disparition de ce type d'entreprise. Les parts sociales ne sont pas négociables et ne sont cessibles que sous certaines conditions très strictes ; ce qui les rapproche des sociétés par intérêts. La société à responsabilité limitée comporte au minimum deux associés et au maximum vingt, son capital social ne peut être inférieur à 100000 DA.

- L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL): une variante particulière de la société à responsabilité limitée. Elle est constituée d'une seule personne (physique ou morale), et permet à l'entrepreneur individuel de ne pas engager la totalité de son patrimoine personnel.
- La société par action (SPA) :c'est une société dont le capital est reparti entre les actionnaires ainsi leurs responsabilité est limitée aux apports, et leurs titres sont librement négociables. Le nombre des associés d'une SPA ne peut être inférieur à sept et son capital social doit être de cinq millions de dinars au moins si la société fait publiquement appel à l'épargne, et d'un million de dinars au moins dans le cas contraire .En égard aux avantages que présentent les SARL et les EURL en termes de souplesse de fonctionnement et de simplicité dans la constitution et le transfert des parts sociales, elles semblent être le choix de prédilection pour la création des PME/PMI ¹¹.

1-2-2-2. Les entreprises publiques

Les entreprises publiques sont celles où tout ou une partie du capital et du pouvoir de décision appartient à une collectivité publique (Etat, collectivité locale)¹². Ces entreprises opérant dans des activités productives marchandes et dont le nombre tend aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programmes de privatisation, ont des objectifs variés en fonction de leur situation. On distingue:

- Les régies : n'ayant pas de personnalité morale, elles sont gérées par des fonctionnaires.
- Les établissements publics: ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigés par un conseil d'administration et un directeur général, ces dits établissements publics peuvent être des hôpitaux, universités, écoles et peuvent avoir un caractère d'établissement public industriel ou commercial.
- Les sociétés nationales: apparues à la suite des nationalisations d'entreprises privées, s'apparentent à des sociétés anonymes avec un seul actionnaire, l'Etat dirigées par un conseil d'administration regroupant les représentants de l'Etat, des usagers et des

11 Berchiche.A:« Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients».in mutation revue trimestrielle. Ed. CNCA. 1999. p.p.39-44.

12 Rousselot p-verdie j-f la gestion de trésorerie 2^{ème} édition dunod 1999 p11et22

consommateurs et un PDG nommé par l'Etat parmi les membres du conseil d'administration.

- Les sociétés d'économie mixte: sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux publics et privés.

1-2-2-3. 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 travail et capital pour satisfaire leurs besoins sans dépendre du marché. Leur premier objectif n'est pas la maximisation du profit et leurs activités se déploient dans de nombreux secteurs tels que la production, l'artisanat, le commerce de détail, les assurances et les BTP. Etant donné les avantages offerts, à savoir la simplicité de distinction par les conditions de constitution et d'objectifs stratégiques particuliers, la classification des PME à base du critère juridique semble être utile. Néanmoins, se limiter au seul critère juridique rend délicate cette distinction et ce, à cause de l'abstraction faite des spécificités de chaque unité productive.

1-3- Les facteurs de localisation

Pour classer les facteurs de localisation, on distingue deux catégories de facteurs de localisation¹³ : les facteurs dits « économiques » et l'autre catégorie de facteurs dits « extra économiques ».

1-3-1-Les facteurs économiques de localisation des PME

Ces facteurs économiques sont tous les éléments résultant d'un calcul scientifique qui peuvent influencer la localisation des PME.

A- Le facteur de transport

Classé parmi les premiers à faire débat dans les modèles de localisation des entreprises. Ces derniers estiment que pour qu'une entreprise arrive à minimiser ses coûts de transports, celle-ci doit s'implanter le plus près possible des sources de matières premières et d'énergie.

B- La main d'œuvre

La force de travail est l'un des facteurs clé dans tous les choix de localisation, toute implantation de l'entreprise doit prendre en compte l'aspect qualitatif et quantitatif de la main d'œuvre, ainsi que son coût. Pour certaines entreprises, la maximisation du profit est conditionnée par le recrutement d'une main d'œuvre qualifiée, notamment les entreprises qui

13 H. AMARA et Z. AIT KHIRF dans leurs mémoire de master intitulé « Essai D'analyse des PME en Algérie : cas de la commune d'EL- Kseur » UAMB, 2017.p58.

utilisent des technologies de pointe, telles que les industries d'électrotechnique et d'autres activités de précision. D'autres entreprises s'intéressent beaucoup plus à l'aspect quantitatif, notamment les entreprises qui nécessitent une grande quantité de main d'œuvre dans leurs activités (sidérurgie, pétrochimie, métallurgie...).

Toute entreprise cherche à maximiser son profit avec un minimum de coût, c'est pourquoi elles manifestent un intérêt particulier à se localiser dans un lieu où le coût de la main d'œuvre est plus faible. En effet, le coût de la main d'œuvre dépend de sa quantité et de sa qualité, autrement dit là où il y a forte main d'œuvre, le coût de cette dernière sera plus faible que les autres régions où la quantité de la main d'œuvre est plus faible, ainsi le coût d'une main d'œuvre qualifiée est plus chère que celle qui ne détient aucune qualification.

C- La nature du relief du terrain

Le coût et la qualité du terrain sont importants dans le choix de localisation des entreprises. Ces dernières cherchent toujours à le minimiser qu'il s'agisse de la rente dans le cas d'une location, ou du prix du terrain dans le cas de l'achat. Par la qualité du terrain, on entend : le relief et la vocation. En ce qui concerne le relief, les entreprises ont généralement tendance à éviter les zones de montagne, et préfèrent s'implanter dans les zones de plaine qui se caractérisent par une bonne accessibilité. La qualité de terrain est exprimée aussi en termes de vocation. Chaque entreprise cherche à se localiser sur les terres adaptées à ses besoins. Par exemple, les localisations des industries sont beaucoup plus attirées par les sols à faible potentialité agricole et à proximité des terres riches en matières premières souterraines.

D- Les infrastructures :

Elles jouent un rôle important dans la détermination du choix de localisation des entreprises. L'ensemble des infrastructures de base auxquelles une entreprise souhaite avoir accès constitue des autoroutes, l'électricité, les ports, les aéroports, Etc. L'impératif de vitesse impose aux entreprises d'être reliées à des axes de liaison rapide avec les grands centres économiques et aussi d'avoir une desserte de ses établissements qui leurs assure un maximum de sécurité, de fiabilité, et de fluidité aussi bien pour les déplacements quotidiens de leurs salariés que pour les mouvements de marchandises. Cela confère à ce facteur une très forte pondération.

1-3-2-Les facteurs extra économiques

Les facteurs extra économiques interviennent d'une façon indirecte dans la décision de créer une entreprise. Ils jouent un rôle important dans le choix de localisation de la petite et moyenne entreprise. On peut citer les facteurs suivants :

A- Le cadre de vie

C'est un facteur de plus en plus évoqué dans les travaux récents. Le cadre de vie est cependant rarement défini, il regroupe les éléments suivants :

- Des coordonnées du cadre physique (beauté des paysages, durée de l'ensoleillement) ;
- Les conditions de logement (disponibilités, prix et surtout qualité) ;
- L'attrait touristique, la présence d'équipements dans les domaines de l'enseignement (Surtout universités et écoles internationales), du commerce, du soin médical, de la culture et des loisirs, etc. ;
- Les facilités d'accès à ces équipements ou taux endroits touristiques voisins (en particulier, les facilités de communication avec la métropole ou la grande ville voisine) ;
- Des facteurs d'ambiance (nombre suffisant de personnes de catégories socioprofessionnelles analogues, habitudes régionales, degré d'ouverture du milieu aux nouveaux arrivants, etc.).

B- L'intervention des pouvoirs publics

Nées de la prise de conscience du fait que la croissance ne se réalisait pas partout au sein d'un même Etat, les mesures gouvernementales ont surtout touché les activités industrielles. Ces politiques de développement économique régional se combinent presque toujours avec des politiques d'aménagement du territoire dont la finalité est d'arriver à une utilisation plus rationnelle du territoire. La plupart des politiques régionales sont des politiques d'incitation : il s'agit par une série de mesures financières et fiscales d'orienter les investissements vers telle ou telle région, de les décentraliser des pôles en croissance vers les périphéries en retard. Néanmoins, dans certains cas (essentiellement dans des grandes agglomérations comme celles de Paris et de Londres) et à certaines époques (surtout avant 1974), de véritables politiques de contrôle ont même interdit les localisations ou tout au moins les ont soumis à des autorisations. L'impact de telles mesures est actuellement beaucoup controversé. Si chacun admet qu'elles ont eu des effets bénéfiques, nombreux sont ceux qui soulignent leur réussite partielle. Ce semi-échec est particulièrement sensible dans les régions rurales situées à l'écart des grands axes de développement ou dans certaines régions d'ancienne industrialisation. Il s'explique d'abord par le fait que les aides ont peu modifié l'image des régions et la conception que se font les chefs d'entreprises des conditions minimum de fonctionnement; en outre, l'avantage obtenu l'est une fois pour toutes et ne peut donc être comparé avec des avantages permanents (ou considérés comme tels) comme l'infrastructure ou la qualification élevée de la main-d'œuvre. Par ailleurs, les interventions des dirigeants régionaux et locaux sont fréquemment plus déterminantes que le cadre législatif général en raison de l'importance

accordée par les dirigeants aux "structures d'accueil" à une collaboration franche, loyale et constante avec les autorités locales.

Section 2 : Aperçu historique des PME

L'importance en nombre et en emplois de la petite entreprise est prouvée dans plusieurs pays du monde. Cette cellule économique est au cœur de la transformation de nos économies, dans le cadre de la troisième révolution industrielle ou de la mutation de nos économies. La relance des PME est enregistrée dans tous les pays qu'ils soient développés ou en développement. Elles sont une composante essentielle de l'économie dans tous ces pays du fait qu'elles sont considérées comme outils de renouvellement permanent du tissu économique, comme éléments composants les réseaux productifs constitués autour de grandes entreprises et comme instruments efficaces de lutte contre le chômage et de développement local. Vu des différences considérables qui existent entre les pays industriels et les pays en développement, ainsi qu'à l'intérieur de ces deux groupes, cela n'empêche pas ces pays de donner un intérêt pour soutenir et promouvoir ce type d'entreprise.

2-1 : Eclairage historique des PME dans les pays développés

Jusqu'au XVIIIe siècle, la petite entreprise était le mode de production quasi exclusif dans tous les pays du monde. A la fin du XVIIIe et début XIXe siècle, la Grande-Bretagne a connu la période de la révolution industrielle dont cette dernière était caractérisée par des transformations profondes dans les techniques de production et des rapports sociaux. Cette révolution s'étalait après aux autres pays européens puis aux Etats Unis au milieu de XIXe siècle et au Japon après 1870 ce qui a permis aux pays développés de rentrer dans une phase d'une entreprise familiale à une entreprise industrielle. "Par ailleurs, dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, la reconnaissance de la place des petites et moyennes entreprises dans l'économie intervient au cours des années soixante-dix, marquée par la récession des pays industrialisés et par une crise aiguë dans les pays en développement"¹⁴. "Cette renaissance des PME dans tous les pays industrialisés n'est plus à démontrer, que ce soit du côté de la création d'emplois, de la valeur ajoutée ou même des exportations. Plusieurs raisons ont été avancées pour expliquer ce changement structurel. Toutefois, elles ne permettent pas d'affirmer que les PME vont reprendre toute la place qu'elles ont perdue graduellement avec l'extension de la révolution industrielle. En fait, on

14 Savoye B., analyse comparative des micro-entreprises dans les pays en développement et dans les pays industrialisés, une approche critique des analyses du secteur informel, Revue Tiers Monde, t. XXXVII, n° 148, octobre-décembre, 1996, p 954.

peut penser plutôt à la formation d'un nouvel équilibre entre grandes et petites entreprises, dans lequel les PME joueraient un plus grand rôle dans le développement économique, en particulier des petites régions, tout en demeurant associées dans plusieurs cas au développement des grandes entreprises (Julien, 1997)"¹⁵. Où on distingue deux images radicalement opposées coexistent dans les pays industrialisés. La première image de la PME est celle d'une entreprise archaïque, cantonnée dans des activités en déclin comme la petite exploitation familiale agricole, l'artisanat ou le petit commerce, et dont le niveau technologique relativement faible. La PME apparaît ici comme une forme d'organisation héritée du passé et l'esprit qui anime les patrons de celle-ci est conservatrice et traditionaliste. Cette conception de la PME se retrouve surtout dans les pays d'Europe de sud, en Espagne, au Portugal, en Italie et tout particulièrement en France. Au-delà de cette conception traditionaliste, où la PME est perçue comme une survivance du passé, une autre conception plus positive et plus moderne qui s'oppose, dans les pays anglo-saxons par exemple, la PME est souvent associée à l'innovation, au dynamisme, à l'initiative privée et au goût du risque, c'est l'image de la PME High-tech, stéréotype de l'entreprise moderne par excellence, créatrice d'emplois et capable des plus grandes prouesses technologiques. Donner des exemples nous semble important pour bien clarifier et présenter l'image des PME dans de différents pays industrialisés.

2-1-1 Les PME en France

« Les historiens de l'entreprise considèrent que la petite entreprise, forme quasi exclusive du tissu productif français jusqu'au XIXe siècle, va faire l'objet d'une profonde désaffection et d'un net recul au cours de la seconde industrialisation qui s'accompagne d'une affirmation du modèle des concentrations usinières, du développement de la classe ouvrière et de l'expansion du salariat dont le noyau dur est constitué par le groupe ouvrier (76,5 % en 1911). Corrélativement, le début du XXe siècle est marqué par le déclin de la petite unité de production (moins de 10 salariés) qui, alors qu'elle rassemblait 58% de la population active industrielle en 1906, ne représente plus que 41% en 1926, 39% en 1936 et 21% en 1962 »¹⁶. Les années soixante-dix ont permis la redécouverte des PME notamment en termes de

15 Aissani N., la politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie : ces de la branche des industries agroalimentaires, mémoire de magister en sciences économiques, sous la direction de Fekih A., université d'Oran, p 35.

16 Levratto N., la PME objet frontière : analyse en termes de cohérence entre l'organisation interne et le marché, communication au colloque Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours, université de Paris 1 Panthéon /Sorbonne, 20 et 21 Janvier 2006, p 6.

contribution à la croissance et l'emploi. En effet, "le Xe plan en 1983, était plus affirmatif : « seules les petites unités, capables de s'adapter rapidement à la mouvance du marché aux hautes technologies, à l'aspect ponctuel de besoins nouveaux, peuvent être le fer de lance de l'économie, contrairement aux grands groupes qui en constituent l'assise » Selon l'OCDE¹⁷, 1996, les petites entreprises françaises représentaient 99,9% des entreprises enregistrées sur le territoire en participant, de manière significative au développement économique avec, à leur actif, 54% de la production nationale, 45% des investissements productifs et près de 50% des exportations. De ce fait, la France à partir de 2002 encourage la relance et le développement des PME. "Dans son étude « OECD Studies on SMEs and entrepreneurship, SMEs, entrepreneurship and innovation,», la France 2.56 millions de PME qui représentent 99.8% des entreprises. Elles emploient 9.1 millions de salariés, soit 60,5% du total des actifs. Elles réalisent 46% du chiffre d'affaires et 56% de la valeur ajoutée à l'ensemble des entreprises de l'industrie et des services"¹⁸.

2-1-2 Les PME aux Etats-Unis

Dans les Etats-Unis et comme en France, la PME joue un rôle primordial dans l'économie. Des chercheurs américains ont montrés que les PME étaient à l'origine de la plus part des nouveaux emplois et la croissance économique. De sa part, l'économiste américain David Birch ¹⁹(1979), réalisait un rapport portant sur une enquête au niveau près de 6 millions de firmes, expliquant que 82% des créations nettes d'emplois réalisées entre 1969 et 1976 étaient le fait d'entreprises employant moins de 100 salariés. Une autre étude confirmait nettement cette tendance, c'est durant la période 1974-1981 que les PME de moins de 500 salariés avaient créées les trois cinquièmes des 20 millions d'emplois générés en dix ans dans l'économie américaine, alors que les 500 plus grandes sociétés en supprimaient, durant la même période, 1 600 000 salariés. En termes de politiques d'aide, de soutien et de développement de ces entreprises, l'entrepreneur est une figure centrale de la société américaine, symbole d'une de leurs aspirations les plus profondes. L'esprit entrepreneurial a,

17 Etude OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique). (2010, p 228)

18F.P., de Villechenon et H. L., Rizzo, L'internationalisation des PME françaises en Amérique latine : regards sur le Mexique, in Les PME à l'international, Centre d'Etudes et de Recherche Amérique Latine-Europe (CERALE), juin 2012, p 3.

19 Birch, David G.W., the Job Generation Process (1979). University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.P56.

pour les Américains, non seulement une dimension économique et intellectuelle forte, mais également une dimension émotionnelle très importante. Contrairement aux idées reçues, il existe dans ce pays depuis plus d'un demi-siècle une politique publique d'aide aux PME; En effet, le soutien aux petites entreprises est démontré clairement par le parlement américain (dans la loi publique sur les PME 58/536) comme suit : « L'essence du système économique américain d'entreprises privées est la libre concurrence, qui est un élément de base du bien-être économique et de la sécurité du pays...Une telle sécurité et un tel bien être ne seront pas atteints à moins que la capacité effective et potentielle des petites entreprises ne soit soutenue... »²⁰. Ce soutien et cet aide a pour intérêt de deux raisons importantes. En premier lieu, aider les PME à démarrer, se développer et survivre permet le prolongement du système compétitif et libre de marché Etats-Unis. En seconde lieu, aider les petites et moyennes entreprises à réussir, conduit à des retombées économiques positives pour toute la société. Avec près de 25 millions d'entreprises aux Etats-Unis, ce secteur a été décrit comme le moteur de la croissance et un contributeur significatif à la santé économique de la nation.

2-1-3 Les PME au Japon

Malgré la concentration de son économie sur les grandes firmes géantes dominant le marché intérieur et extérieur, elles ne résument pas à elles seules l'économie Japonaise, composée également de petites et moyennes entreprises où ces dernières jouent un rôle important et participent notamment à la compétitivité des grandes firmes. Ayant conscience de l'importance du secteur des PME et du rôle qu'il joue dans l'économie. L'Etat japonais a adopté, dès les années quarante et les années quatre-vingt-dix une série de mesures en vers celles-ci dans le but de favoriser le développement des petites entreprises en vue de maintenir et de créer de nouveaux emplois. Aux cours des années quatre-vingt-dix (90), une priorité à l'aide à l'amélioration de la gestion des ressources humaines dans les PME s'ait donné par l'Etat japonais. La loi de 1991²¹, permettait la promotion de l'amélioration de la gestion de l'emploi dans les petites entreprises et les coopératives commerciales (des regroupements de PME) pour la protection de la main-d'œuvre et la création d'emploi ; elle ait pour objectif l'amélioration des conditions de travail (la réduction des heures de travail par exemple), l'amélioration de l'environnement professionnel et les efforts allant dans le sens de la protection sociale.

20 Small Business Administration (SBA), la politique américaine d'appui aux PME : le rôle de la small business administration, Revue AcComEx, septembre, 2000.

21 Idem p9

2-2 Eclairage historique des PME dans les pays en développement

Dans les pays industrialisés, la petite entreprise a longtemps été ignorée. Les théories évolutionnistes d'inspiration libérales comme la théorie marxiste annonçaient son déclin inéluctable, au nom de la recherche incessante de rendements d'échelle ou de la concentration financière croissante. Il en allait de même dans les pays colonisés ou en développement, dans lesquels étaient appliqués les mêmes schémas d'analyse et prônées des politiques axées sur le développement de grandes entreprises ou de grandes conglomerats. Depuis 1983, la majorité des pays africains ont vu une mutation fondamentale et se sont soumis aux programmes d'ajustement structurels (PAS) imposant plusieurs objectifs visant tous à assurer les grands équilibres macro-économiques et à préparer les conditions d'une relance de la croissance économique.

Section 3 : les caractéristiques des pme

3-1 : Les caractéristiques des PME dans le monde :

Inversement à la définition apportée à la PME diffère d'un pays à un autre, la PME présente les caractéristiques spécifiques communes à travers le monde. Ce sont des caractéristiques propres que leurs confère leurs tailles, leur organisation et leur hétérogénéité, qui peuvent être résumées comme suit :²²

- La petite taille : caractérisée par une structure simple, des contacts directs, une distance hiérarchique, des relations de travail plutôt informelles. Les PME impliquent qu'elles gèrent un plus faible volume de ressources financières induisant un faible volume de ressources techniques et immatérielles et une faible spécialisation.
- La centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant : c'est-à-dire la centralisation de la prise de décision chez un seul individu qui est le plus souvent le propriétaire-dirigeant.
- Une faible spécialisation du travail : les employés doivent généralement être capables de changer de poste de travail ou de fonction. Les équipements doivent permettre la flexibilité de la production en étant capable de produire à un coup compétitif des petites séries variées.

22 Moez AHMED, « les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif Tunisien », Mémoire online, Maitrise en sciences comptables, IHEC Carthage, 2007.

- Une stratégie intuitive ou peu formalisée, forte proximité des acteurs : le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie (le cycle de décision stratégique se situe dans le court terme).
- Un système d'information externe simple basé sur les contacts directs, et un système interne peu formalisé : le système d'information des PME est caractérisé par le dialogue et le contact direct, l'information transmise étant tacite et peu codifiée. La plupart des PME ont le statut juridique d'une société à responsabilité limitée (SARL) ou bien d'une société anonyme (SA). Ces SA sont en réalité des entreprises familiales camouflées en fausses sociétés des capitaux. Le caractère familial de la majorité des PME a pour conséquence une forte répercussion des établissements familiaux sur la vie des entreprises et réciproquement.

3-2 : Les forces et faiblesses de la PME

3-2-1 : Les forces de la PME

La PME présente généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement. Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure, ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise (GE)²³ ;

- Les niveaux hiérarchiques étant souvent très réduits, les processus de décisions sont plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité. L'information circule également, de manière plus efficace, même si elle revêt un caractère informel ;
- Dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une GE. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME, car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une GE. En cas de licenciement, de plus la taille de la PME, permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions ;
- La modestie de la taille des PME leur permet une gestion du personnel plus efficace et plus économe.

23 Idem p22

- Recevoir des aides de l'état ; La meilleure illustration, est les aides attribuées par l'Algérie à travers les différents programmes de soutien: programme d'aide à la création des PME dans le cadre : ANSEJ, ANDI. CNAC et l'aide à l'exportation.
- Une meilleur efficacité Etant donné que les charges de structures sont plus faibles dans ce type d'entreprise. Les PME vont obtenir par conséquent un coût de revient plus faible que celui des grandes firmes. De ce fait, elles peuvent aisément maîtriser l'ensemble des données de leur environnement.

3-2-2 : Les faiblesses de la PME

- La taille de la PME est aussi un handicap; en effet, la PME est fragile de par son domaine d'activités; si la PME est mono-produit, une chute de la demande entrainera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit ;
- Les PME qui dépendent d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important ;
- La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement. En effet, les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes ;
- Les micro-entreprises et les petites entreprises, pour la plus part d'entre elles, tiennent une comptabilité incomplète et inadéquate ;
- Quasi absence de niveaux hiérarchiques.²⁴

Conclusion

La PME, dont sa définition est fondée sur un ensemble de critères très variés, dépendant chacun du domaine d'appréhension du concept et qui est d'avantage considérée comme un des piliers de la promotion de la croissance économique, apparaît l'un des objets d'études qui occupe de plus en plus la scène des débats d'ordre économique .

Sur le plan historique, nous avons mis l'accent sur l'évolution du secteur de la PME dans les pays développés et en voie de développement, concernant les caractéristiques des pme il diffère comparant aux définitions qui sont différent d'un pays ou d'une région a une autre ou on trouve que les caractéristiques sont généralement similaires dans le monde entier.

24 Idem p22.

Chapitre 1 : Conceptualisation et Contextualisation

Notre deuxième chapitre sera consacré à l'étude du développement ou la croissance des PME, les facteurs de croissance d'une PME ainsi que les stades de son évolution son financement et les contraintes ou freins affectant ce développement.

Chapitre 2 :

Développement de la pme.

Introduction :

Dans le vaste domaine d'étude que constituent l'entrepreneuriat et le management, une large part des recherches réalisées ont tenté de comprendre le phénomène de la croissance des entreprises. En effet, de nombreux chercheurs ont voulu identifier les particularités des PME en croissance, notamment dans le but de mieux cerner le processus et ses conséquences, de mettre en évidence certaines caractéristiques révélant le potentiel de croissance des PME ou de déterminer les variables tant endogènes qu'exogènes qui permettraient de choisir ex-ante les grandes entreprises de demain.

Section 1 : Développement de l'entreprise pme : Généralités

1.1 : Définition du développement de la pme

Selon Annie Bartoli et Philippe Hermel²⁵, « le fait de "développer", consiste à faire croître ou progresser, le développement commence par la suppression de certaines contraintes, de carcans ou d'enveloppes pour favoriser ensuite l'éclosion et la croissance ». Dans leur même ouvrage intitulé le développement de l'entreprise, les deux auteurs assimilent le terme développement à la notion de la "croissance", laquelle appartient à la catégorie des mouvements de longue période. Penrose (1959)²⁶ définissait la croissance d'une firme comme « essentiellement un processus évolutionniste basé sur un accroissement cumulatif de connaissances collectives ». aussi il affirme que la croissance n'est pas un phénomène spontané ni aléatoire, mais bien la conséquence d'une décision, tel que créer de l'emploi pour le décideur ou sa famille ou embaucher dans la région et accroître la production en réponse à une demande plus forte ou dans le but de stimuler la demande ; comme il souligne que la croissance est un objectif en soi, "comme étalon de la réussite du dirigeant et de l'entreprise, ainsi que des progrès réalisés par cette dernière" Il nous ressort que la croissance est en relation avec la décision que prend le dirigeant propriétaire de l'entreprise, en revanche, la croissance est le résultat d'une véritable décision de gestion qu'en porte responsabilité le dirigeant. La croissance est aussi considérée comme une étape de transformation en regard de la taille et/ou des activités de l'entreprise.

²⁵Bartoli A., Hermel Ph., (1989), « Le développement de l'entreprise, nouvelles conceptions et pratiques », préface de Mérigot J-G., édition Economica, Paris. , p.17

²⁶ D'après Sauvé, P., Mahjoub A., Pelletier, L., 5 me Congrès International de l'Académie de l'entrepreneuriat, 2006, p2.

1.2 : Les modalités de la croissance

Pour se développer, l'entreprise a le choix de s'accroître par une croissance interne ou par une croissance externe.

1.2.1 : La croissance externe

Plusieurs auteurs ont définis ce mode de croissance, les économistes « macro ou méso » semble s'être beaucoup intéressés à la croissance externe de l'entreprise. Dans son sens classique, la croissance externe « concerne toutes opérations de développement par rachat d'actifs physiques "d'occasion" provoquant un gonflement de la capacité de production de l'entreprise »²⁷.

Ainsi, pour Y. Marvan²⁸, la croissance externe correspond à l'accroissement des investissements d'une firme provenant de l'acquisition d'investissements déjà réalisés par d'autres entreprises. D'autres auteurs, tels que A. P. Weber et A. Bienaymé²⁹ élargissent cette forme de développement en y ajoutant les opérations de rachat ou partiel d'entreprises concurrentes c'est ce que nous appel absorptions ainsi que les fusions entre plusieurs firmes.

Enfin, comme une troisième catégorie d'économistes ou de gestionnaires considère que toute prise de contrôle d'actifs provenant d'autres sociétés relève d'une logique de croissance externe. Ce sont des opérations purement financières, telles que les prises de majorité absolue, la minorité de contrôle ou certaines formes de participation.

1.2.2 : La croissance interne

Contrairement à la première modalité, la croissance interne correspondrait au développement de l'entreprise qui crée elle-même de nouveaux moyens de production ou qui acquiert des actifs neufs. Ainsi, L. Stoleru³⁰, dans son ouvrage intitulé l'impératif industriel, l'a défini comme le développement de l'entreprise obtenu "par ses seuls efforts sur le marché et ses seuls investissements en capacité de production"

De ce que précède, les définitions de la croissance de l'entreprise dans presque tous les cas semblent être fondées sur son aspect patrimonial, bien que, la distinction entre croissance interne et croissance externe repose sur le critère "actif neuf" ou "actif d'occasion". Ainsi la

²⁷Idem p26.

²⁸ Idem, p 26.

²⁹ Idem, p 26.

³⁰Idem p 26.

croissance interne concerne la création de nouvelles "capacités économiques", tandis que la croissance externe renvoie à l'acquisition de capacités déjà existantes et en fonctionnement.

La croissance interne d'une entreprise peut s'effectuer de différentes manières:

- Par pénétration, c'est à dire augmenter ses ventes aux dépens de la concurrence ;
- Par l'introduction du même produit sur de nouveaux marchés ;
- Par diversification concentrique, l'introduction de nouveaux produits sur les marchés actuels;
- Par diversification, l'introduction de nouveaux produits sur de nouveaux marchés.

1.3 : Stratégies de croissance des PME

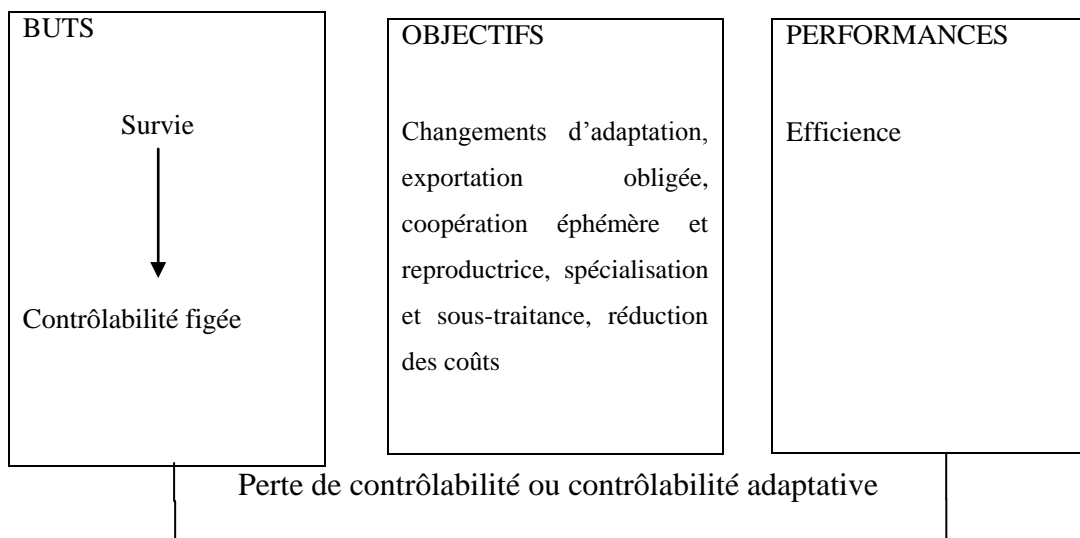
Dans le but de rester pérennes, les PME se trouvent dans une situation de choix de stratégie qui leur permettent de réaliser leurs buts. Les buts et les objectifs que fixe le dirigeant se traduisent par les performances de la PME en termes de situation sur le marché qui est une situation qui renvoie à la fois aux produits offerts, aux parts de marché, au chiffre d'affaires et à la capacité d'interprétation des signaux de l'environnement. Si le dirigeant aspire à la croissance et à l'autonomie, il fixe des objectifs de croissance et développe ses ressources (investissement, exportation, satisfaction, technologies, etc.) de manière à atteindre ces objectifs. En revanche, si les pressions externes sont perçues comme étant trop fortes, le dirigeant de PME aspire à la survie de son organisation. Il fixe alors les objectifs lui permettant de maintenir le système en vie (dégager du chiffre d'affaires, réduire les coûts, etc.) sans entreprendre des restructurations importantes dont la réalisation est longue, compromettant de la sorte la situation de survie. L'auteur met en évidence quatre formes de contrôlabilité qui signifient les différents modes de développement de la PME. La première, celle dite « contrôlabilité organique », qui correspond à une stratégie d'évolution anticipative avec recherche d'amélioration des performances dans un objectif de croissance. Elle traduit la capacité du dirigeant de prévoir, d'assimiler, et de conduire les transformations internes en matière de structures et de compétences. La deuxième forme de contrôlabilité dite « contrôlabilité adaptative » qui se réfère à une stratégie réactive du dirigeant qui cherche à maintenir ses performances dans un but de survie. Cette contrôlabilité révèle qu'il peut exister un écart entre les performances (résultats financiers) et le contrôle qu'exerce le dirigeant sur les activités engagées pour assurer sa survie. En d'autres termes, c'est en réduisant sa zone de contrôlabilité au profit d'un tiers (interne ou externe) que le dirigeant adapte son organisation. « La contrôlabilité élargie (ou partagée) » constitue la troisième forme, dans ce cas-là, une

PME peut se mettre en relation avec d'autres entreprises pour assurer son développement (situation des secteurs en déclin demandant des regroupements ou des changements d'activités pour assurer la survie des entreprises) sans que le dirigeant perde la contrôlabilité de ses opérations. Enfin, il se peut que des dirigeants de PME refusent le développement car il conduit à une perte de contrôlabilité et demande des investissements trop lourds d'où la contrôlabilité est figée « contrôlabilité figée ». En termes de cohérence entre les buts et les performances, l'auteur avance deux stratégies classiques en PME

1.3.1 : La stratégie survie - efficience

Dans ce cas de stratégie, les dirigeants recherchent la survie dès que l'organisation manque de moyens matériels, immatériels et financiers ainsi que le temps pour transformer le style de gestion ou la situation de marché. Cette situation résulte souvent d'un manque de modernisation de l'entreprise qui s'explique par une contrôlabilité figée de la part du dirigeant. La survie renforce l'importance des objectifs de réduction des coûts de fonctionnement. Pour cela, la performance recherchée est l'efficience. Pour atteindre la survie, de multiples façons existent, la recherche de la survie dans l'exportation, l'adoption contrainte de techniques et de compétences avec endettement, la recherche d'une situation de sous-traitance ou d'une insertion dans un réseau. Le type de contrôlabilité dans la stratégie survie – efficience est adaptatif. Lorsque le dirigeant ne maîtrise plus les changements nécessaires, cette stratégie peut déboucher sur une perte de contrôlabilité, c'est ce qu'exprime la figure suivante.

Figure n°1 : La stratégie survie – efficience et types de contrôlabilité

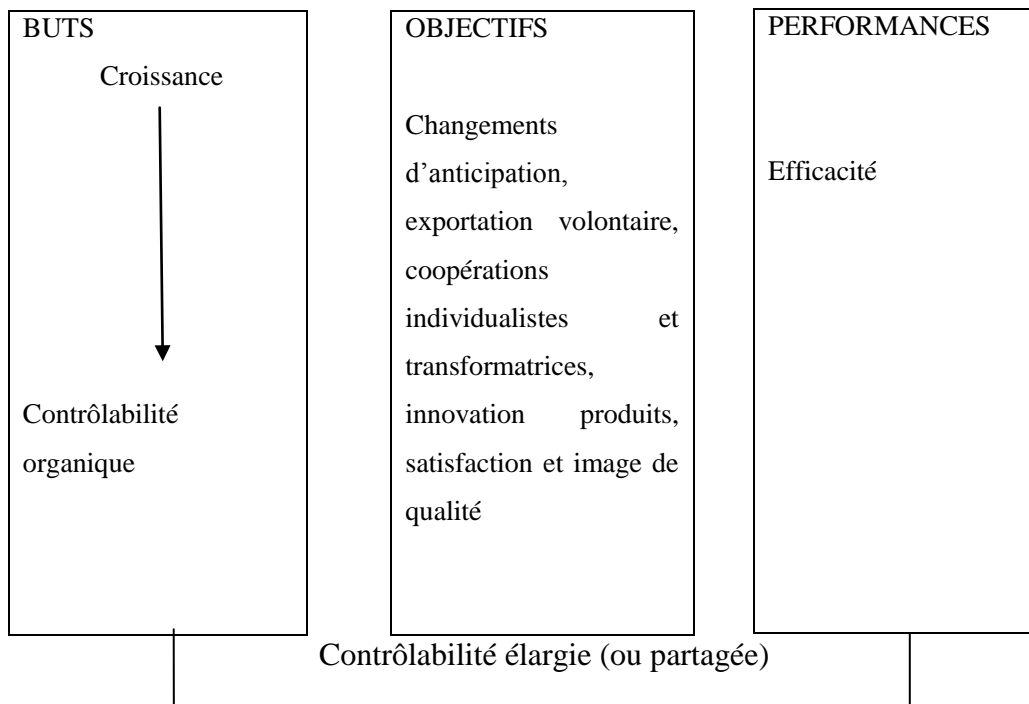


Source :Torrès O., 1998 « PME », Collection Recherche en gestion, Edition Economica, Paris.

1.3.2 : La stratégie croissance - efficacité

Les buts de croissance sont généralement atteints grâce à des objectifs de transformation des ressources, l'élargissement du marché à l'exportation, des innovations produits ou procédés, la certification qualité et les coopérations complémentaires (Guilhon, 1996)³¹. Cela nécessite des bouleversements au niveau de l'organisation en générant des changements radicaux sur les plans des structures, des compétences, de la gestion et des produits offerts. Selon l'auteur, le type de contrôlabilité est Les performances sont donc déterminées par le développement de l'efficacité puisqu'elles sont évaluées par le degré de réalisation des objectifs fixés. L'auteur affirme que l'évolution de l'environnement est perçue comme une opportunité de croissance par des dirigeants ayant une contrôlabilité organique. Les restructurations internes favorisent l'élargissement de la contrôlabilité des dirigeants (par l'apprentissage, la formation, la multiplication des coopérations).

Figure n°2 : La stratégie croissance – efficacité et types de contrôlabilité



Source :Torrès O., 1998 « PME », Collection Recherche en gestion, Edition Economica, Paris.

³¹ Guilhon A., (1998), « vers une nouvelle définition de la PME à partir du concept de contrôlabilité » dans « PME : de nouvelles approches » sous la direction d'Olivier Torrès, édition Economica.

1.4 : Les raisons poussant la pme à se développer :

Les raisons et les motivations qui poussent les entreprises de petite taille à s'étendre sont nombreuses. Dans son enquête auprès de 80 dirigeants de PME en croissance, Rick Donckels³² relève les motifs de croissance qui peuvent être des motivations internes ou externe à la croissance. Les motivations internes à la croissance regroupent les motifs liés aux personnes et les raisons touchant au rendement et à la rentabilité :

- La croissance motive le chef d'entreprise. Elle est une stimulation pour ce dernier et ses collaborateurs dans la mesure où elle permet à l'entreprise d'être prise au sérieux et de concrétiser les motivations personnelles ;
- La croissance permet d'accroître la rentabilité;
- Elle est considérée également comme une obligation de survie. Les motivations externes dépendent des évolutions de l'environnement qui offrent à l'entreprise des opportunités de croissance :
- La demande pour le produit offre des possibilités de croissance ;
- L'évolution de la technologie ;
- La modification du réseau de distribution ;
- L'accroissement de la concurrence et l'apparition de produits de substitution.

1.5 : Condition essentiel à remplir par la pme pour une meilleure croissance :

De plus de ces motifs poussant l'entreprise à croître, et pour aboutir à cette croissance, un certain nombre de conditions est à remplir par l'entreprise, à savoir:

- **Un climat de l'entreprise favorable à la croissance:**
Le chef d'entreprise doit motiver son personnel, en lui montrant la nécessité de la croissance. Il doit obtenir un consensus de tous autour de la croissance ;
- **La qualité de la production:**
Le développement de l'entreprise nécessite un produit original, de qualité supérieure aux produits concurrentiels ;
- **Un potentiel humain de qualité:**
Ce personnel doit également être motivé et qualifié pour participer au processus de développement ;

³² Denis, L., analyse empirique des pme wallonnes en croissance, mémoire de licence, Commission de lecture, les professeurs : B. Surlémont , P.A. Michel , D. Van Caillie, université de Liège, Faculté d'économie, de Gestion et de Sciences Sociales, Ecole d'administration des Affaires, 2002, p 15.

➤ **Une organisation adéquate:**

Tant au niveau de la production que du personnel qu'au niveau financier, l'organisation doit être basée sur une stratégie de planification et de délégation ;

➤ **Une collaboration avec d'autres entreprises et un recours judicieux aux aides extérieures.**

1.6: Les critères de mesure de croissance des PME :

"L'entreprise, est considérée, tout comme l'individu, naîtrait, croîtrait, puis disparaîtrait. Nous pouvons qualifier de naissance son démarrage. En croissant, elle se transforme et modifie sa structure, organisant ainsi sa mue; mais cela est vrai aussi pour celles qui ne croissent pas ou croissent peu, comme c'est le cas des entreprises, qui doivent aussi s'ajuster à l'évolution de l'environnement (Davidsson, 1991; McMahon, 2001)"³³. La mesure de croissance fait l'objet d'un vaste débat et relève d'une estimation différente de l'évolution des variables, tel que le profit, les actifs, les immobilisations, la valeur ajoutée, l'emploi, les ventes ou encore les mesures subjectives relevant des objectifs du dirigeant. Selon Boukar (2009)³⁴, Chandler et Hanks (1993) récapitulant cinq difficultés pour l'étude des jeunes et petites firmes :

- Les mesures financières sont inopérantes si l'entreprise ne diffuse pas ses résultats ;
- Les spécificités d'investissement des jeunes entreprises peuvent fausser les résultats comptables ;
- Il n'existe pas une mesure comptable unique permettant de rendre compte du concept multidimensionnel de la performance ;
- La performance constatée, en fonction des résultats comptables, est fortement liée au type d'industrie ;
- Les mesures financières nécessitent souvent une analyse sur le long terme.

Mais, plusieurs études ont intéressé à identifier les différents critères de mesures de croissance qui seraient plus ou moins interchangeable. Certaines ont montré une corrélation entre la croissance de l'emploi et celle des ventes. Une étude³⁵ belge mesurant la croissance portant sur les déterminants financiers tels que l'actif, les fonds propres, la valeur ajoutée, les ventes et l'emploi, des entreprises observe aussi une importante corrélation de ces variables entre elles, dans une étude portant sur la performance de 146 entreprises du secteur

³³Boukar, H., Julien, P-A., Impact des facteurs socioculturels sur la croissance des petites entreprises : une recension de la littérature, colloque international sur la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 1^{es} journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, P 4.

³⁴ Idem

³⁵ Idem

manufacturier américain, mesurée en termes d'exploitations, de profit, de valeur ajoutée, de l'emploi, de développement de produits et de procédés, aboutit aussi à la conclusion que ces différentes mesures sont significativement corrélées entre elles, à l'exception toutefois du taux annuel de croissance de l'emploi. Ils ont déjà observé de telles corrélations entre la taille et les actifs, l'emploi ou le chiffre d'affaires. Dans ce sens, la croissance peut relever de valeurs absolues ou de valeurs relatives. C'est pourquoi certains auteurs se limitent à la croissance de l'emploi comme indicateur de croissance tandis que pour d'autres c'est les ventes ou le chiffre d'affaires. Certains auteurs, plus isolés, estiment cependant que ces variables, affectant la croissance de l'emploi, ne sont pas identiques à celles qui influencent la croissance des ventes. Par exemple, dans une entreprise qui emploie une forte main d'œuvre familiale, nous pouvons assister à une augmentation de l'emploi, sans qu'il n'y ait nécessairement accroissement du chiffre d'affaires, vu que la main d'œuvre est peu ou pas du tout rémunérée. Le tableau suivant récapitule les principaux critères utilisés pour mesurer la croissance des PME:

Tableau n°4 : principaux critères utilisés dans le calcul de la croissance des PME

Référence	Pays	Thème	Conceptualisation de la croissance	Types de variables
Hymer&Pshigian 1962	USA	Impact de la taille	Actifs	Firme
Singh &Whittington 1975	RU	Impact de la taille	immobilisations Actifs net	Firme
Dunkelberg& Cooper 1982	USA	Impacts des caractéristiques et des objectifs du dirigeant, ainsi que les caractéristiques de la firme	Emploi	Dirigeants Firme environnement
Kummar 1985	RU	Impact de la taille	Actif net Immobilisations Capitaux propres Emploi ventes	Firme
Miller & Toulouse 1986	Canada	Impacts des	Performance	Dirigeants

Chapitre 2 : Développement de la Pme

		caractéristiques psychologiques du dirigeant	relative par rapport à la moyenne de l'industrie. Ventes Revenus nets	Cohérence avec l'environnement
Evans 1987	USA	Impact de la taille et de l'âge	emplois	Firme
isenhardt&Schoonhoven 1990	USA	Impact des caractéristiques de l'équipe fondateur	Ventes	Dirigeants Stratégie Environnement cohérences
Kalleberg&Leicht 1991	USA	Impact des caractéristiques du dirigeant, des structures organisationnelles et de l'industrie	Revenus bruts	Environnement
Mccarthy 1993 Impact de	USA	l'escalade dans l'engagement	actifs	Dirigeants
Weinzimmer 1993	USA	Impacts des caractéristiques de l'équipe dirigeante, stratégie et de l'environnement	Ventes Actifs Emploi	Dirigeants Stratégies Environnement Cohérence
Westhead&Birley 1995	RU	Impact des caractéristiques du dirigeant et de l'environnement	Emploi	Dirigeant
Manigart 1996 Impact	Belgique	des caractéristiques financières des nouvelles entreprises	Actifs Fonds propres Ventes Valeur ajoutée Emploi	Firme
Bruch &Chaganti 1998	USA	Influence des	Emploi Cash-	Dirigeant

		ressources de l'entreprise	flow	Stratégie Environnement
Delmar 1999	Suède	Relation avec les motivations de croissance réelle	Emploi	Dirigeant Firme Stratégie
Wijwardena&Tibbits 1999	Australie	Impact des caractéristiques de la firme, de la stratégie et de l'environnement	Ventes	Firme Stratégie Environnement
Wiklund 1999	Suède	Impact de l'orientation entrepreneuriale de la firme	Emploi Ventes Croissance de l'emploi Croissance des ventes	Firme Stratégie Environnement
Julien 2000	Canada	Facteurs explicatifs de la forte croissance	Emploi Chiffres d'affaires	Dirigeants Firme Stratégie environnement

Source : Mokhtari F. et Tchikou F., croissance économique et croissance des PME : quel impact pour l'Algérie, 2006, p 4

Section 2 : Les principaux facteurs favorisant la croissance de la pme

Les études³⁶ qui ont tenté de comprendre le processus de croissance sont classées selon quatre (04) approches principales : les approches liées au propriétaire-dirigeant. Par exemple, selon des études antérieures la croissance est liée aux caractéristiques du dirigeant et à son expérience et ses compétences. Nous retrouvons en deuxième lieu, les approches de développement organisationnel, dites aussi approches théoriques cherchant à expliquer la croissance à partir de divers modèles de stades de développement. Ces dernières regroupent les études portant sur les objectifs personnels du propriétaire-dirigeant, les divers modèles illustrant les stades de croissance des entreprises et les recherches traitant de l'influence des réseaux. La troisième approche regroupe les études centrées sur la gestion de l'entreprise, notamment les travaux portant sur l'impact de la disponibilité des ressources et l'influence de la planification opérationnelle et stratégique et l'impact des orientations stratégiques du

³⁶ https://oraprdnt.uqtr.quebec.ca/.../F1460644509_StPierre_etal_AUF...

dirigeant et du niveau de flexibilité de l'entreprise sur la croissance. Enfin, nous retrouvons les approches dites sectorielles et orientées vers le marché, elles regroupent les études qui portent sur les contraintes et les problèmes liés à la croissance pour un secteur en particulier ou qui étudient l'impact de la structure de l'industrie sur la croissance des PME. D'autres études ont identifiés la relation du potentiel de croissance associé à différents types d'entreprises. La prise en considération de ces quatre approches permet une bonne compréhension du phénomène de la croissance, or l'étude d'une seule approche unique peut être conséquence de la limitation de cette compréhension.

2.1 : Les caractéristiques de la direction des PME et la croissance

Il est reconnu dans la littérature en entrepreneuriat que le développement de l'entreprise ne peut se faire sans son dirigeant, l'entreprise étant souvent considérée comme le prolongement de sa personnalité liée aux risques et changements organisationnels. En effet, il est essentiel de comprendre l'influence du capital humain du dirigeant et de ses objectifs personnels sur la stratégie de croissance de son entreprise. « Il est important de raisonner en termes de panier d'utilités, le dirigeant de PME se fixe un ensemble hiérarchique de buts. Deux grands paniers ressortis selon Julien et Marchesnay (1988)³⁷, donc deux grands types d'entrepreneurs »³⁸ :

- **L'entrepreneur "P.I.C." (Pérennité – Indépendance - Croissance)**, analogue à l'entrepreneur artisan, il utilise les capitaux familiaux. Le développement de l'affaire est soumis aux conditions de pérennisation et d'indépendance, en d'autres termes, au réinvestissement systématique des revenus familiaux dans l'affaire ;
- **L'entrepreneur "C.A.P." (Croissance – Autonomie – Pérennité)**, ces entrepreneurs mettent la croissance comme objectif principal, il s'agit des opportunistes qui cherchent à jouer des turbulences de l'environnement pour y trouver des occasions de lancer des affaires rentables, nous trouvons en deuxième rang et comme deuxième objectif l'autonomie suivi par la pérennité en dernier rang.

2.1.1 : Capital humain du propriétaire-dirigeant

Le propriétaire dirigeant joue un rôle clef dans la création, le développement et la croissance de son entreprise. Plusieurs variables ont été mises en exergue pour tenir compte de son influence, soit l'âge, la formation et l'expérience. Le capital humain peut se résumer à l'âge du dirigeant. Le jeune propriétaire-dirigeant est plus susceptible de poursuivre une stratégie de croissance que celui qui est plus âgé. Un dirigeant plus âgé est celui qui est

³⁷ Idem p3

³⁸ Idem p2

considéré le moins à adopter un comportement novateur ou à adhérer à une idée nouvelle. En revanche, plusieurs études observent effectivement un impact négatif de l'âge du dirigeant ou de l'âge moyen de l'équipe de dirigeants sur la croissance de l'entreprise. "L'influence du niveau d'études a été amplement étudiée. Plusieurs recherches constatent que le niveau d'études du dirigeant a un impact positif sur la croissance. Le fait que le dirigeant soit détenteur d'un diplôme d'études supérieures, voire de diplômes complémentaires, semble stimuler la croissance de la firme vont aussi dans le même sens en affirmant que les études supérieures permettent au dirigeant de mieux faire face aux problèmes et de saisir les occasions dont dépend la croissance de la firme"³⁹. D'après une étude d'un échantillon de nouvelles entreprises de haute technologie, confirment que les connaissances des dirigeants du domaine leurs permettent de mieux connaître les besoins et défis de l'entreprise ainsi que les difficultés du secteur, et de pouvoir ensuite gérer les risques liés au développement de leur organisation ajoutent au domaine de formation du propriétaire-dirigeant, son expérience sectorielle grâce à une bonne connaissance du marché, des technologies requises et les facteurs de risque pouvant nuire au développement de l'entreprise. Ainsi, indiquent que près de 84 % des personnes qui gèrent les affaires quotidiennes d'une jeune entreprise montante travaillent pour la même entreprise depuis 10 ans ou plus. En mentionnent que l'âge de l'entrepreneur peut également servir de substitut à l'expérience comme facteur explicatif de la performance dans les environnements dynamiques.

2.1.2 : Objectifs personnels du propriétaire-dirigeant

Si la décision de créer une entreprise relève du choix du fondateur, la décision de croître peut être aussi considérée comme son choix dont ses aspirations et ses objectifs personnels auront également une influence sur le développement de son entreprise. Sauf peut-être en contexte de dépendance commerciale où les projets de développement peuvent être imposés par un donneur d'ordres. En outre, la croissance implique une certaine délégation de pouvoirs et une modification du processus décisionnel où l'entreprise ne cherche et ne planifie une certaine croissance que dans la mesure où celle-ci n'entre pas en conflit avec leurs autres objectifs, tels que l'indépendance, la pérennité de l'entreprise, l'autofinancement ou le maintien d'un niveau faible d'endettement ou c'est dernier font l'objet d'une expression financière de la volonté d'autonomie.

³⁹ Idem p32

2.2 : Les dimensions de l'entreprise liées à la croissance

La croissance de l'entreprise est associée ou liée à une certaine instabilité due au changement, elle ne peut être assurée que dans des conditions d'engagement de l'organisation et de flexibilité. De même, les ressources humaines qualifiées et motivées dont dispose l'entreprise devraient faciliter la croissance.

2.2.1 : Caractéristiques de l'entreprise

La taille de l'entreprise a retenue l'attention des chercheurs en raison de son importance pour la détermination de politiques économiques adaptées. Plusieurs études ont montré une relation négative entre la taille et la croissance de l'entreprise, or, d'autres études qui ont été réalisées, ont observé un lien positif entre la taille et la croissance. D'autre part, des études qui ont été menées sur le lien entre l'âge des entreprises et leur croissance, font apparaître un lien négatif dont les jeunes entreprises sont les plus susceptibles de croître de manière significative que les entreprises plus âgées, ou à tout le moins, d'adopter des trajectoires de croissance différentes. Ainsi ils ont démontré que l'âge n'influe pas sur la croissance de l'entreprise.

2.2.2 : Les ressources humaines

Comme nous l'avons mentionné déjà au chapitre I, les PME peuvent être des entreprises "Organiques" qui peuvent s'adapter aux différentes situations dans le cas où leurs ressources et leur mode d'organisation le permettent. La croissance rapide oblige l'entreprise à se réorganiser ; en effet, pour aboutir à cette croissance, elle doit compter sur des ressources humaines qualifiées, compétentes, motivées, intéressées et prêtes à participer à son développement. La croissance de la petite et moyenne entreprise est un phénomène collectif qui ne saurait se réaliser sans un environnement adéquat. À cet effet, le personnel de l'entreprise joue un rôle majeur reconnu de plus en plus, faire bénéficier d'activités de "formation continue" auront pour effet d'améliorer ses qualifications ou d'accéder à la propriété par une rémunération axée sur les profits pourra assurer la compétence du personnel.

2.3 : Stratégies d'adaptation et de flexibilité liées à la croissance

Parmi les conditions favorisant la croissance de la PME, nous pouvons noter l'importance de l'innovation et des partenariats, notamment avec des sources d'information riche.

2.3.1 : R-D et innovation

La croissance d'une entreprise est étroitement liée à sa capacité à innover. Plusieurs études montrent que l'innovation stimule la croissance grâce à la possession d'un produit ou d'un avantage distinctif. On trouve que la croissance des ventes des petites entreprises ayant introduit sur le marché un produit nouveau ou modifié est beaucoup plus rapide que celles des

entreprises non-innovantes. D'autres études observent que l'intensité de la R-D est positivement associée à la croissance.

2.3.2 : Partenariats

Dans les entreprises à forte croissance, les alliances et les partenariats jouent un rôle essentiel. Ces collaborations peuvent servir à compléter les ressources de l'entreprise ou à obtenir des informations stratégiques et ainsi réduire l'incertitude dans leur développement. Compte tenu du manque de ressources, les petites entreprises peuvent s'allier à des partenaires externes. En effet, le développement de partenariats avec des institutions d'enseignement et des centres de recherche stimule la croissance. Des conseillers externes peuvent également aider les entreprises à résoudre de différents problèmes, compenser certaines déficiences managériales du dirigeant ou suppléer à une déficience informationnelle. Plusieurs études constatent que les PME ayant recours à des conseillers externes publics croissent plus rapidement que les entreprises ne faisant pas appel à ces organismes.

2.3.3 : Recherche d'information

La collecte de l'information pertinente stimule la croissance de l'entreprise afin d'appréhender des situations nouvelles. Cette information peut provenir de sources diverses, mais doit être analysée et transmise aux membres de l'organisation afin d'être transformée en opportunités ou de réduire l'incertitude. La recherche d'information commerciale consiste à une forte orientation de marché en communiquant régulièrement avec les clients. le partenariat le plus important est celui constitué par les entreprises à forte croissance avec leurs clients, et dans une moindre mesure celui avec les fournisseurs. Des collaborations avec les clients et les fournisseurs pourront assurer une meilleure connaissance du marché d'une part, accroître la capacité de l'entreprise à les satisfaire correctement d'autre part et finalement réduire l'incertitude commerciale observe que, parmi les entreprises françaises en forte croissance, 80% affirment avoir développé des partenariats avec leurs clients"⁴⁰. De plus, la recherche d'information concurrentielle et stratégique consiste à être continuellement au fait des réactions des concurrents potentiels. En revanche, l'établissement d'un réseau de relations avec d'autres entreprises est également susceptible de stimuler la croissance

⁴⁰ Pierre, J.ST., Janssen, F.,Julien, P.A. et Therrien, C., Les facteurs de croissance des PME manufacturières sur les marchés locaux ou internationaux, P 7.

2.3.4 : Le type de marché comme source de croissance

L'orientation de marché choisie par une entreprise influence son parcours et ses opportunités de croissance. Une entreprise peut se développer et croître de façon satisfaisante, selon les objectifs de son dirigeant, sur un marché local et dans un environnement où l'incertitude est relativement faible. Un autre dirigeant pourrait être vite insatisfait de cette situation et souhaiterait prendre de l'expansion sur des marchés internationaux où les opportunités, de même que les défis, sont plus conformes à ses objectifs.

2.3.4.1 : Le marché local

C'est la PME entrepreneuriale qui œuvre strictement sur un marché local. Elle se développe selon une stratégie de proximité et opère essentiellement dans un marché où l'incertitude est faible et où les besoins sont peu sophistiqués.

2.3.4.2 : Le marché international

Se développer par l'exportation constitue, pour des petites entreprises, un saut qualitatif important qui remet en cause le nombre de procédures, d'habitudes et de structures. A cet effet, pour réussir à l'exportation, les entreprises doivent avoir une structure organisationnelle bien développée afin de pouvoir satisfaire les exigences des importateurs.

2.4 : Mode d'organisation de la pme en croissance :

Dans son ouvrage intitulé « Gestion des ressources humaines dans les PME, (1988) », H. Mahe de Boislandelle⁴¹, expose pour la PME cinq formes organisationnelles différentes à savoir:

- La structure simple ;
- La structure mécaniste ;
- La structure d'expertise professionnelle ;
- La structure par chantier ;
- La structure par projet.

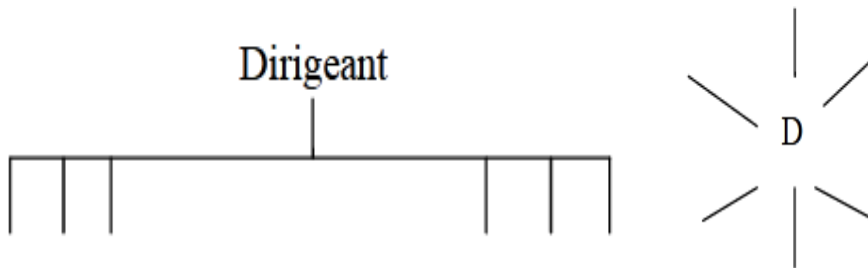
2.4.1 : La structure simple

Cette structure se caractérise par un sommet hiérarchique réduit et limité, le plus souvent, à une seule personne : le dirigeant, une ligne hiérarchique très courte, une technostucture confondue avec la ligne hiérarchique et un soutien logistique inexistant ou extérieur. Dans ce

⁴¹ Mahe, H. de Boislandelle, Gestion des ressources humaines dans les PME, édition Economica, 1988, p 89.

type d'entreprise, le mécanisme de coordination principal est la supervision directe, avec une centralisation en sommet stratégique : le dirigeant.

Figure n°3 : La structuration simple



Source : Bartoli A. et Hermel PH ; 1989

Le risque principal lié à cette structure est la dépendance très forte à un seul individu. Du moment où la hiérarchisation des décisions n'est pas toujours opérée, le dirigeant peut traiter successivement de l'opérationnel et du stratégique dans la même journée, c'est-à-dire cela entraîne des confusions entre les décisions opérationnelles et les décisions stratégiques. Les avantages de cette structure, à priori, plus fréquente dans les petites et très petites entreprises sont : une structure adoptée en période de création ou de démarrage d'entreprise, en situation de crise, ou par le dirigeant désireux de garder un réseau de dépendances ou désireux de rester petit pour s'assurer un contrôle absolu en privilégiant l'informel.

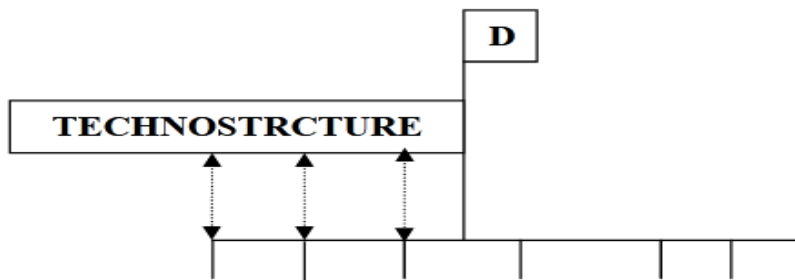
2.4.2 : La structure mécaniste

Ce sont les petites et moyennes entreprises disposant d'un processus de production en continu très « mécanisé » et réalisant une production stable, dans un environnement qui le soit aussi (produit ou service peu évolutif). Elle est dérivée de la structure simple, et elle ne note pas un changement dans la structure globale à l'exception de la technostructure (ajoutant juste une technostructure, ex : équipe de maintenance amenant un fonctionnement légèrement plus procédurier). Ce type de structure se caractérise par un sommet hiérarchique réduit, une ligne hiérarchique courte, un soutien logistique faible avec un centre opérationnel plus formalisé. La technostructure ou le nouveau pôle technique n'est pas toujours totalement différenciée de la ligne hiérarchique (confondu avec la ligne hiérarchique). Cette structure a l'avantage d'amener une différenciation plus précise entre les unités, une formalisation plus claire de certaines activités relevant du centre opérationnel, une décentralisation partielle des décisions opérationnelles, une communication plus formelle, ce que résulte l'apparition de procédures de contrôle. La productivité est plus grande et la conformité des produits aux standards est

souvent assurée (la recherche de la performance économique en termes de productivité et de qualité). Toutefois, la communication est moins grande que dans la structure simple.

La figure suivante schématise cette structure comme suit

Figure n°4 : La structuration mécaniste

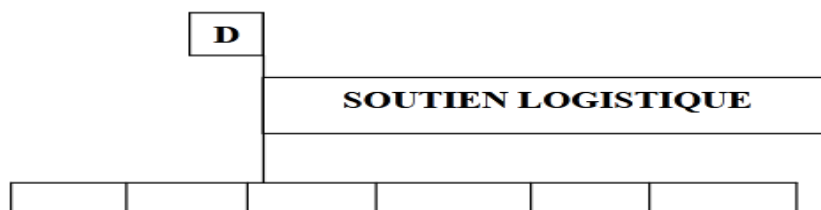


Source : Bartoli A. et Hermel PH ; 1989

2.4.3 : La structure d'expertise professionnelle

Cette structure est caractérisée par le haut niveau de qualification de ses opérateurs. Nous la rencontrons dans des sociétés de conseils aux entreprises, dans des cabinets d'experts, dans des agences de publicité, etc. Contrairement à la structure simple et à la structure mécaniste, il s'agit d'un type de structure résolument différent, avec un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte, une technostructure faible, un centre opérationnel prédominant associé au soutien logistique. Ce sont les opérateurs eux-mêmes qui détiennent une grande partie du pouvoir. Les activités sont peu formalisées et les fonctions sont différenciées, une décentralisation qui induit une communication allant du bas vers le haut. Le travail dans ces entreprises est basé sur l'initiative, la souplesse, la qualification et l'autonomie individuelle. Les aspects négatifs résident dans le fait que le pouvoir important et l'autonomie des opérateurs entraînent des difficultés pour leur évaluation et leur contrôle.

Figure n°5 : la structuration d'expertise professionnelle

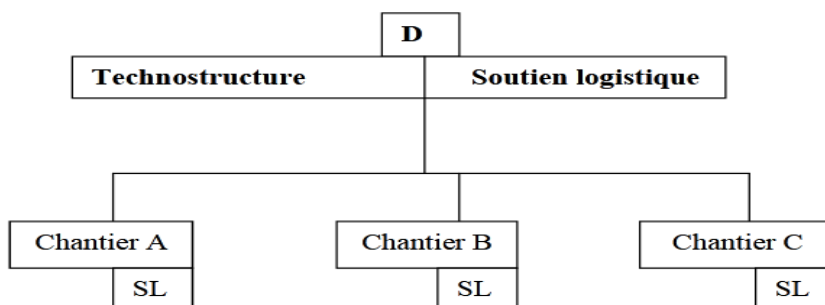


Source : Bartoli A. et Hermel PH ; 1989

2.4.4 : La structure par chantier

Nous rencontrons souvent cette structure dans le bâtiment et dans certains secteurs d'étude d'ingénierie. Elle se distingue des trois structures précédentes par un renforcement de la ligne hiérarchique (un échelon supplémentaire), une technostructure importante, un centre opérationnel se confondant avec les chantiers, un soutien logistique centralisé et un sommet hiérarchique techno-commercial. Le mécanisme de coordination principal est la supervision directe par chantier (une décentralisation par chantier) accompagnée d'une standardisation des qualifications du chef de chantier. Une communication formelle s'établit entre les chantiers et la direction, par contre celle établit entre les divers chantiers est peu formelle, assez intense. La formation et la transmission du système de valeurs sont limitées. Le contrôle et la rigueur dans un contexte de décentralisation et l'irrégularité dans les rythmes de travail sont des difficultés à rencontrer dans ce modèle.

Figure n°6 : La structuration par chantier



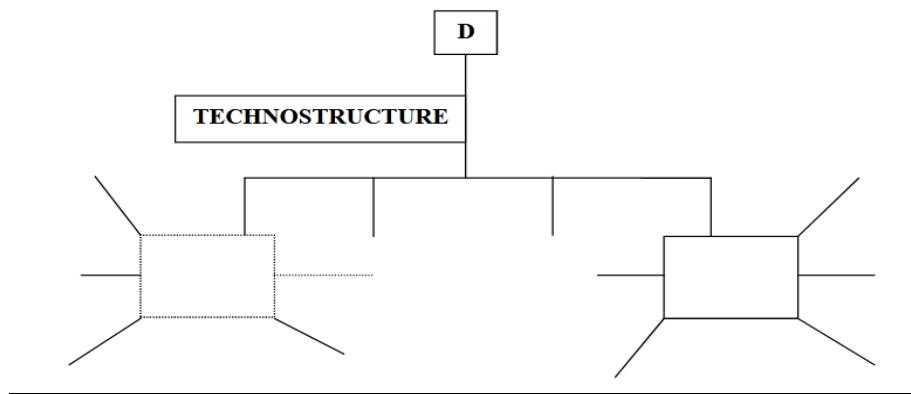
Source : Bartoli A. et Hermel PH ; 1989

2.4.5 : La structure par projet

Ce type de structure apparaît dans les entreprises innovatrices ou en quête d'innovation, elle se rencontre dans les sociétés de conseil ou dans les sociétés à activité classique. Le degré de fonctionnement par projet peut varier, soit l'entreprise ne fonctionne que par projet, soit elle ne fonctionne par projet que ponctuellement et associera alors au schéma de fonctionnement par projet un fonctionnement plus classique. La structure par projet se caractérise par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte, un déplacement des opérationnels vers les chefs de projets et un soutien logistique faible. Son mode de fonctionnement se caractérise par la différenciation des fonctions de coexistence d'une activité antérieure, une formalisation faible des activités, une décentralisation des activités et des pouvoirs, une communication entre toutes les parties prenantes, à savoir les opérateurs, les

techniciens, les chefs de projet et le dirigeant, ce qui résulte une forte mobilisation en termes de transmission de la culture d'entreprise. Dans ce modèle, le travail isolé est difficile, l'appréciation des individus se fait à travers de la performance collective. De plus, la pérennisation de cette organisation ne se conçoit que s'il y a renouvellement des missions ou des projets, sinon le schéma sera, plutôt, celui de l'expertise professionnelle. Ce modèle permet un travail entre personnes de formation équivalente qui autorise une grande adaptabilité.

Figure n°7: La structuration par projet



Source : Bartoli A. et Hermel PH ; 1989

Section 3 : Les stades de l'évolution d'une pme ; son financement et ses freins

Tenter d'établir une classification systématique des problèmes et des schémas d'évolution d'une petite société semble impensable.

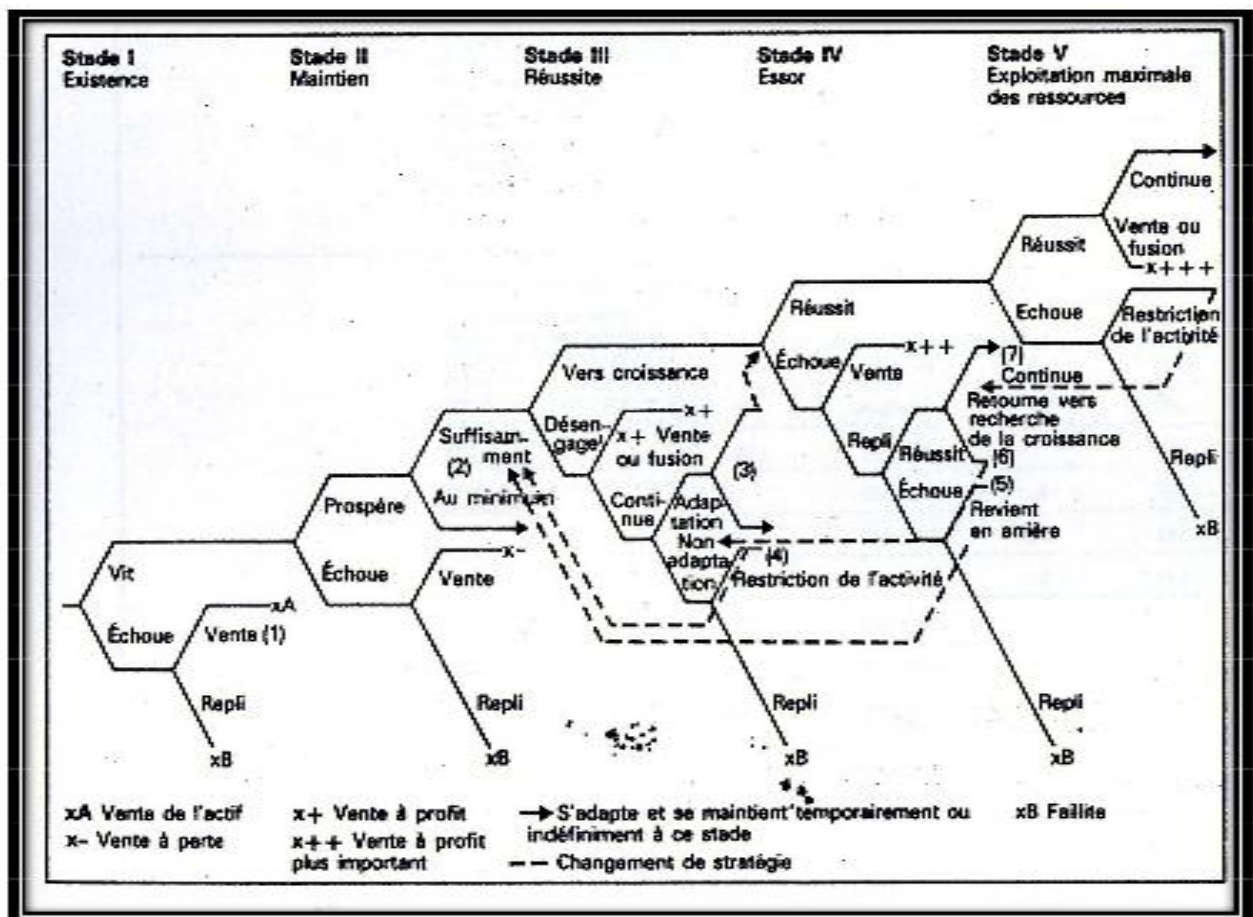
En effet, les petites entreprises diffèrent considérablement dans leur taille et leurs possibilités d'évolution. Elles se caractérisent par leur indépendance d'action, leurs structures organisationnelles différentes et leurs modes de gestion distincts comme nous avons déjà mentionné. Cependant, une étude plus approfondie permet de révéler que ces entreprises ont à résoudre des problèmes communs, apparaissant à des stades analogues de leur développement. A partir de ces points communs que l'on peut regrouper en un schéma permettant de mieux comprendre la nature, les caractéristiques et les problèmes d'une société, de la petite teinturerie à une entreprise employant un nombre plus important où le capital social apparaît très important

3-1 Les stades de l'évolution d'une pme

Par l'expérience et par l'étude des recherches déjà effectuées et suite à une analyse empirique, un modèle valable pour les petites entreprises en évolution a été établi (N.C.Churchill et V.L. Lewis, 1995)⁴². Ce modèle met en évidence cinq stades de développement, chacun est caractérisé par un indice de taille, de diversité et de complexité. Concernant la gestion, le modèle contient cinq facteurs en relation et la gestion à savoir :

- Mode de gestion ;
- Structure organisationnelle ;
- Importance des systèmes formels ;
- Objectifs stratégiques majeurs
- Participation de l'entrepreneur à la société

Figure n°8 : les stades d'évolution des petites entreprises



Source : Churchill N.C et Lewis V.L : « les cinq stades de l'évolution d'une pme »

⁴² Churchill N.C. et Lewis V.L., les cinq stades de l'évolution d'une PME, Ya-t-il une classification particulière aux étapes du développement des petites entreprises ?, Collectif, 1995, P87

3.1.1 : L'existence

Les problèmes principaux rencontrés⁴³ par l'entreprise durant ce stade sont "la recherche de la clientèle et la livraison du produit ou la prestation du service". L'organisation est simple et les systèmes de planification formels sont minimales ; l'entrepreneur fait tout et supervise directement ses employés dont la compétence doit au moins atteindre une certaine moyenne. La stratégie de l'entreprise se résume à rester en vie c'est-à-dire survivre. L'entrepreneur constitue l'ensemble de l'entreprise, effectue toutes les tâches importantes émanant du dynamisme, la direction avec des parents ou amis, le capital. Dans certains cas, l'entrepreneur est incapable de supporter les contraintes exercées par l'affaire sur son temps, ses finances, son énergie, et il abandonne. Les sociétés restant en activité entrent alors dans le stade 2.

3.1.2 : Le maintien

Parvenue à ce stade, la société a démontré son entité d'affaire exploitable. Elle compte une clientèle suffisante avec une production ou des services satisfaisants. Le problème principal n'est plus celui de la simple existence, mais celui du rapport entre les revenus et les dépenses. L'organisation est toujours simple. La planification formelle consiste, à l'extrême, en une prévision financière. L'objectif majeur est toujours sa survie, et le chef d'entreprise est toujours le seul représentant de la société. À ce stade, l'entreprise peut croître en taille et en rentabilité et parvenir au stade 3 qui suit. Comme elle peut, également préférer de demeurer ou rester à ce stade pendant un certain temps. Les entreprises familiales figurent dans cette catégorie.

3.1.3 : La réussite

La décision qui s'impose à ce stade est, soit d'exploiter les atouts de la société et s'élargir, soit de maintenir une certaine stabilité et un certain rendement, afin d'assurer une base pour d'autres activités décidées par le chef d'entreprise. La question fondamentale est donc d'utiliser la société, soit comme moyen d'expansion, soit comme base d'appui pour le chef d'entreprise lorsque celui-ci se désengage partiellement ou totalement de la société.

3.1.4 : L'essor

À ce stade, les principaux problèmes sont d'obtenir une croissance rapide et de la financer, d'où les questions les plus importantes : la délégation du pouvoir et le financement nécessaire à cette croissance. L'organisation dans ce cas est décentralisée, et, du moins dans certains domaines, fragmentée pour les services ventes ou production ; les principaux patrons doivent faire preuve d'une grande efficacité pour pouvoir s'accommoder d'un environnement

⁴³ Idem p45.

commercial croissant et complexe. La planification est à la fois opérationnelle et stratégique qui demande des responsables spécifiques. Ce stade représente un tournant dans la vie de la société, et c'est là que celle-ci peut devenir une grosse entreprise, si l'entrepreneur souhaite soutenir cette croissance à la fois du point de vue finances et direction.

3.1.5 : Exploitation maximale des ressources

Arrivant à ce stade, il s'agit avant tout, pour l'entreprise, de consolider et de contrôler les atouts financiers obtenus par la croissance rapide, et également de conserver les avantages d'une petite entreprise, y compris la flexibilité d'action et l'esprit de dynamisme. La société doit parvenir à renforcer la direction et la gestion dans des délais assez courts pour éliminer les problèmes apportés à ce niveau par la croissance, et à se professionnaliser par le biais de budgets, de planifications stratégiques, de direction par objectifs et de systèmes de dépenses, et ce sans altérer son dynamisme. L'entreprise détient à présent les ressources de main-d'œuvre et financières pour pouvoir procéder à des planifications opérationnelles et stratégiques précises. La direction est décentralisée, et bénéficie d'un personnel compétent et expérimenté. En revanche, les systèmes d'organisation sont étendus et développés avec la séparation entre chef d'entreprise et la société elle-même. L'entreprise est arrivée à maturité, ses atouts sont sa taille, ses ressources financières et la compétence de sa direction. Si elle se révèle capable de maintenir son dynamisme, elle représentera une force importante sur le marché.

3.2 : Processus de développement et facteurs clés du succès de la PME

Dans une analyse du processus de développement d'une PME, N. Churchill et V.L. Lewis⁴⁴ identifiant un certain nombre de facteurs, dont l'importance change à mesure que la société s'accroît et se développe, jouent un rôle déterminant dans la réussite ou l'échec de l'entreprise. Les facteurs sont au nombre de huit, dont quatre relèvent de l'entreprise et quatre autres relevant du chef d'entreprise.

3.2.1 : Les facteurs relevant de la société

- Ressources financières, y compris l'encaisse et la capacité d'emprunt ;
- Ressources en hommes, c'est-à-dire le nombre d'employés et leurs compétences, en particulier pour ce qui concerne la direction et le personnel ;
- Systèmes utilisés, c'est-à-dire leur degré de perfection en matière d'information, et de planification et de contrôle ;

⁴⁴Idem. P45.

-Ressources commerciales, y compris les rapports avec la clientèle, la part de marché, les rapports avec les fournisseurs, les procédés de fabrication et de distribution, la technologie, l'image de marque, et tout ce qui donne à l'entreprise une certaine position par rapport à son activité et au marché ;

3.2.2 : Les facteurs relevant du chef d'entreprise

-Objectifs de l'entrepreneur, concernant lui-même ou la société ;

-Compétence de l'entrepreneur en matière de marketing, d'innovation, de production et de distribution ;

-Compétence du chef d'entreprise en matière de délégation de pouvoirs et également en ce qui concerne la supervision des activités exercées par d'autres ;

-Compétence du chef d'entreprise en matière d'anticipation, et également sa capacité à adapter les points forts ou les lacunes de l'entreprise à ses objectifs.

3.3 : Financement de la croissance d'une pme :

3.3.1: Les sources internes de financement

Il s'agit essentiellement :

➤ **Du capital social:**

Qui est la principale ressource financière de l'entreprise. Le capital social est formé par l'ensemble des apports de biens en nature (physique) et en numéraire du promoteur ou des associés et n'est exigible par aucun créancier ; autrement dit l'augmentation du capital.

➤ **L'autofinancement:**

Qui est une ressource propre de financement générée par l'exploitation de l'entreprise qui reste effectivement à sa disposition et qui lui permet de financer sa croissance. Deux sources essentielles de financement internes sont donc à distinguer : Le capital social et l'autofinancement dégagé. Ces sources s'avèrent généralement insuffisantes, obligeant à cet effet les promoteurs à recourir aux sources de financement externes pour compléter leurs capitaux.

➤ **Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé**

Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé peuvent résulter:

- Du renouvellement normal des immobilisations qui s'accompagne, chaque fois que cela est possible, de la vente des biens renouvelés;
- De la nécessité d'utiliser ce procédé pour obtenir des capitaux. L'entreprise est alors amenée à céder, sous la contrainte, certaines immobilisations (terrains, immeubles...) qui ne sont pas nécessaires à son activité;
- De la mise en œuvre d'une stratégie de recentrage: l'entreprise cède des usines, des participations, voire des filiales dès lors qu'elles sont marginales par rapport aux métiers dominants qu'elle exerce. Dans ce cas, les sommes en jeu sont souvent considérables.

3.3.2: Les sources externes de financement:

Les sources externes sont constituées des différents crédits accordés aux PME par les autres agents économiques, notamment les établissements financiers. Les capitaux d'emprunts proviennent de sources différentes selon leurs destinations, leurs durées et permettent de financer l'investissement, le besoin en fonds de roulement et les autres besoins financiers de l'entreprise. On peut aussi distinguer un autre type de crédit qui est le crédit informel.

➤ **Capitaux d'emprunt pour le financement des investissements:**

-Le crédit ordinaire ou emprunt indivis : le crédit peut être défini comme l'opération qui consiste à mettre à la disposition d'un agent a besoin de liquidités, de la monnaie pendant une certaine période et contre remboursement à des périodes ultérieures, du capital majoré d'intérêts.

-Le crédit-bail ou leasing : c'est une opération indirecte de financement qui consiste en une location de matériel et qui permet aux PME de disposer d'un actif industriel contre le paiement de loyer. Le contrat de crédit-bail est caractérisé par la mise à la disposition d'un matériel au choix, la détermination d'une durée de location, le paiement de loyer et la possibilité de rachat du bien à l'issu du contrat. Le crédit-bail est aussi perçu comme un contrat de location-vente.

➤ **Capitaux pour le financement du besoin en fonds de roulement**

A ce titre, il s'agit essentiellement des crédits bancaires de court terme entraînant un décaissement de fonds et dénommé à cet effet « crédit par caisse ou de trésorerie ». Plusieurs catégories sont à distinguer :

-les facilités de caisse: Ce sont des crédits consentis pour remédier à un décalage de courte durée entre les recettes et les dépenses des entreprises ;

-le découvert bancaire: C'est un crédit de trésorerie mis à la disposition d'une entreprise dont les besoins en fonds de roulement(BFR) dépassent les possibilités du fonds de roulement ;

-le crédit de campagne ou crédit saisonnier: C'est le type de crédit accordé surtout aux entreprises ayant des activités saisonnières, c'est à dire un type de production qui se réalise à un moment donné de l'année (cas des PME exerçant dans l'agrobusiness) ;

➤ **le crédit relais**

Il s'agit d'un crédit mis en place dans l'attente d'une importante entrée financière qui peut résulter soit d'une cession d'immobilisation, d'une augmentation du capital, ou d'émission d'emprunts ;

➤ **L'escompte d'effets de commerce**

L'escompte commercial est une opération de crédit par laquelle la banque met à la disposition du client le montant d'un effet de commerce (document matérialisant une créance) sans attendre l'échéance. Il s'agit donc pour la banque d'acheter l'effet et d'anticiper l'encaissement de sa créance au profit de son client contre déduction d'agios (frais bancaires).

➤ **Les crédits ou engagements par signature**

Les crédits par signature encore appelés engagements par signature sont des concours accordés par la banque sous forme d'engagement en faveur de l'entreprise pour exécuter une obligation en cas de défaillance de celle-ci. Leur particularité est qu'ils n'entraînent pas de décaissements de fonds sauf en cas de défaillance de l'entreprise. La banque peut engager sa signature de trois(3) manières différentes, soit en se portant caution, soit en avalisant des effets de commerce ou soit dans le cadre d'un crédit documentaire.

A- Les cautions

Les cautions sont une gamme très variée de crédits que la banque accorde non sans prêter de l'argent, mais en prêtant sa propre signature pour le compte de l'entreprise et en faveur des tiers. En vertu de l'acte de cautionnement signé, la banque qui s'est portée garante devra honorer sa signature en cas de défaillance du principal (entreprise). Deux formes de cautions sont à distinguer: les cautions fiscales ou caution en douane et les cautions de marchés.

B- L'aval de traite ou d'effet de commerce

L'aval ou l'acceptation consiste pour une banque à se porter garantie pour le compte de son client contre présentation d'un effet de commerce (reconnaissance de créance).

C- Le crédit documentaire (Credoc)

Le Credoc est un arrangement en vertu duquel une banque, agissant à la demande d'une entreprise s'engage à effectuer un paiement ou à payer un effet de commerce tiré (au bénéfice) sur un tiers (fournisseur extérieur). Il intervient donc dans le cadre des opérations en vue d'en d'import-export faciliter le paiement. L'entreprise dispose donc de plusieurs sources de financement sur lesquelles sera fondé son choix, Un choix qui est effectué parmi plusieurs structures financières habilitées à cet effet.

➤ **Le financement informel**

Il est à signaler que le financement informel est important dans le financement des PME, notamment dans les pays en voie de développement. D'ailleurs, certains constats peuvent être tirés au sujet du financement informel des PME à partir des études de cas effectuées en Afrique, en Amérique latine et en Asie⁴⁵.

-La finance informelle est omniprésente dans les pays à faible revenu. Elle se concentre à l'endroit où ont lieu les transactions commerciales portant sur des montants importants, quel que soit l'état de développement des marchés financiers formels;

-Le secteur financier informel est souvent dynamique pour sa facilité d'acquisition par rapport au formel, adaptable à l'environnement économique et social; La finance informelle améliore l'allocation des ressources, et permet le redéploiement de prêt à des individus, des entreprises qui ont une meilleure opportunité économique.

3.4 : Les freins liés à la croissance

De la même manière que la croissance des PME peut-être favorisée par des facteurs internes ou externes à l'entreprise, elle peut être entravée par des barrières internes à l'entreprise telles que la réticence ou l'incompétence de la direction, l'absence de personnel qualifié ou la carence de moyens financiers. A côté de ces problèmes internes à l'entreprise, il existe également des obstacles externes indépendants de l'entreprise même et de son

⁴⁵ (Adams.D.W et Fitchett.A, Finance informelle dans les pays en développement, Ed, Presses Universitaire d Lyon, 1994, p: 19

organisation, Les freins à la croissance sont des barrières qui font surtout référence directement à la vie de l'entreprise. Ces freins sont au nombre de quatre :

- 1- Le manque de moyens financiers nécessaires ;
- 2- Le marché du travail non adapté aux besoins des PME ;
- 3- Le manque de motivation continue des travailleurs ;
- 4- La concurrence et l'évolution du marché.

En plus de c'est quatre on pourrait rajouter d'autre aussi importants telle que les précédent citer qui sont :

- 5- Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines ;
- 6 : Des contraintes d'accès au financement externe et une fiscalité lourde à supporter ;
- 7 : Les contraintes d'informations (Asy mitré d'information):

3.4.1 : Le manque de moyens financiers nécessaire

C'est la relation entre la croissance et la perte du contrôle de l'entreprise. La relation entre innovation et moyens financiers a longtemps été ignorée dans la littérature. Pour développer leurs produits et leur marché, les entreprises ont besoins des investissements. Les PME, comparativement aux grandes entreprises souffrent d'un désavantage certain dans leurs relations avec les marchés des capitaux. N'ayant besoin que de faibles montants, leurs taux d'intérêts sont plus élevés. Ils le sont d'autant plus que le taux de survie des petites firmes est faible et que les banques requièrent donc un niveau plus élevé de sécurité. L'ouverture du capital à des partenaires extérieurs permet d'accélérer la croissance et pourtant, elle n'est pas facilement acceptée par les dirigeants qui craignent une perte de contrôle. Les firmes en croissance préfèrent d'ailleurs, lorsqu'elles ont les capacités, financer leurs investissements par autofinancement. Ce qui leur permet de garder le contrôle. .

3.4.2 : Le marché du travail non adapté aux besoins des PME

Comme nous l'avons déjà mentionné dans la deuxième section de ce présent chapitre, la croissance rend l'organisation de plus en plus complexe, ce qui amène le dirigeant à déléguer progressivement certaines tâches. Dans ce cas-là, l'entrepreneur délègue ses responsabilités à des personnes compétentes. De plus, parallèlement à la croissance, il est prouvé que les coûts salariaux augmentent. Un personnel trop qualifié est par ailleurs parfois perçu par les managers comme une menace à leur propre contrôle malgré le fait que ce soient souvent ces derniers qui insufflent les stimulants à la croissance.

3.4.3 : Le manque de motivation du personnel

La croissance de l'entreprise n'est pas possible sans une attitude des propriétaires dirigeants et travailleurs portée vers l'expansion. En effet, tous les acteurs impliqués doivent fournir les efforts nécessaires à cette expansion. Pour se faire, le personnel a besoin de stimulants, tels qu'un degré élevé de formation, une confiance personnalisée, une délégation importante, la communication, un partage des bénéfices, etc. La croissance semble également liée à la formation et au développement, tant des collaborateurs que des chefs d'entreprises, il est nécessaire donc d'être capable d'évoluer en même temps que le marché et la technologie, en donnant importance à la délégation et au travail en équipe.

3.4.4 : La concurrence et l'évolution du marché

La croissance des Peut être entravée par l'existence de grandes entreprises qui dominent le marché. Face à elles, les PME ne jouissent pas d'économies d'échelles, cela permet aux grandes entreprises de limiter les prix et de restreindre les profits des nouvelles entreprises. C'est une des raisons pour laquelle de nombreuses entreprises, en croissance, se focalisent sur des marchés cibles, très précis, avec des produits différenciés. Cette stratégie est en effet, la seule chance pour les PME de lutter contre les grandes entreprises rivales. Cette différenciation est basée sur les avantages compétitifs propres aux PME, performance des produits, relation avec les clients, flexibilité,... plutôt que sur des prix qui sont plus facilement manipulables par les grandes entreprises. Cependant, si la concurrence sur ces marchés ciblés commence à se manifester, le marché deviendra vite trop étroit et la nécessité pour la PME d'élargir son offre de produits se fera alors sentir. Enfin on peut rajouter 3 autres freins qui sont :

3.4.5 : Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines

Le secteur informel est 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 (registre de commerce) et / ou de fonctionnement et d'exploitation (déclaration des impôts).

3.4.6 : Des contraintes d'accès au financement externe et une fiscalité lourde a supporté

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent pour investir et se

développer. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes se synthétisent comme suit:

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre);
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs;
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi. Les PME sont souvent évaluées par un manque de fonds propres, qui augmente leur dette, et elles possèdent des moyens financiers limités qui retardent leur développement.

Pour faire face à des problèmes majeurs que rencontrent les PME, les autorités publiques ont mis en place des dispositifs d'aide au financement bancaire tels que l'ANSEJ, la CNAC et le FGAR. Or, en Algérie, les banques publiques et les dispositifs d'aide à la création d'entreprise sont deux mondes différents et éloignés, qui n'entretiennent des relations que par voie formelle, ce qui leur ôte tout rôle de partenaires actifs⁹. Les banques retardent la croissance économique et l'investissement des PME par leur méfiance sans compter les scandales financiers qui révèlent des problèmes à l'intérieur même des banques comme la bureaucratie et la lenteur des démarches administratives.

3.4.7 : Les contraintes d'informations (Asy mitré d'information):

Le manque d'information constitue, aux vues des experts un des principaux obstacles que doivent braver les gouvernants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information. Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial, est à souligner:

- Manque d’informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques.
- Absence de banques de données statistiques et d’un système d’informations national
- Manque de données et des études de marché (national, régional et local);
- Difficultés d’accès aux sources d’informations spécialisées et à Internet qui est jusque-là peu utilisé dans le monde des affaires (80% des PME algériennes n’ont pas accès à Internet);
- Indisponibilité de données et d’orientations sur les opportunités d’investissements.

Conclusion

La croissance des PME a fait l’objet de plusieurs études. Plusieurs théories ont été développées pour tenter d’expliquer les causes et les conséquences de la croissance. Au niveau des petites entreprises, l’accent est mis sur les objectifs personnels de l’entrepreneur ou du propriétaire dirigeant. Ce dernier peut souvent choisir de maintenir son entreprise à une certaine taille pour plusieurs raisons. La théorie de la contingence a essayé d’expliquer la croissance à la fois par des facteurs tant internes qu’externes à l’entreprise.

Après avoir présenté le développement ou la croissance des PME nous verrons dans notre troisième chapitre le développement de la pme algérienne en général à travers différents données. Et par des informations fournies par le Ministère de l’Industrie et des Mines, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d’Information via les bulletins d’informations ; pour analyser la croissance des PME existantes en termes de taux de croissance d’emplois et le taux de croissance des chiffre d’affaires et.

Chapitre 3 :

**Le développement de la pme dans le concept
algérien.**

Introduction

Pendant longtemps, l'économie algérienne a été dominée par des grandes entreprises publiques comme un choix d'industrialisation adopté par l'état algérien. A cette époque, la PME a été considéré comme un complément au secteur public avec une législation de travail rude, une fiscalité très lourde et un commerce extérieur fermé. Ce n'est que durant les crises économiques vécues par le pays dans les années quatre-vingt que l'état algérien a été convaincu de changer sa politique économique et remettre en cause le soutien des grands groupes industriels vis-à-vis d'énorme dépenses qui était insupportable pour le pouvoir public. Dans ce contexte l'état a été obligé de restructurer, d'abandonner parfois certains domaines de diversification. A partir du début des années quatre-vingt-dix, l'Algérie a connu une mutation économique très importante en raison du passage de l'économie dirigée vers l'économie de marché, l'état algérien a mis en œuvre des actions de soutien à la PME qui sont aujourd'hui au centre des politiques industrielles et économiques du pays, ce changement s'est déroulé dans un contexte politico-économique très difficile, marqué par une instabilité institutionnelle et une crise sécuritaire grave que l'Algérie a payé chère. Aujourd'hui et suite aux circonstances économiques difficiles que connaît le pays (chute des prix de pétrole, l'explosion de l'importation,...), les PME sont considérées comme l'un des piliers de l'économie de marché et les principales composantes du tissu économique du pays, ainsi que des acteurs importants de l'économie en termes d'innovation et de création d'emplois. Elles pourraient l'être davantage encore si elles parvenaient à trouver des conditions favorables à leur développement.

Dans cette nouvelle phase de l'économie algérienne, contrairement au modèle socialiste, l'État se lance dans la libéralisation des marchés et les énergies entrepreneuriales, l'encouragement de l'initiative privée, l'impulsion de la concurrence et la privatisation. En s'appuyant sur une stratégie de développement basée sur la promotion de l'entrepreneuriat privée. L'État a créé à ce propos des institutions qui doivent accompagner les jeunes primo-demandeurs d'emplois dans l'accès aux moyens de financement mais aussi dans la finalisation de leur projet.

Donc dans ce présent chapitre on va analyser le développement des pme algériennes dans la première section et de dégager les contraintes et perspectives correspondante aux pme dans la deuxième section

Section 1 : PME Algériennes, définitions, historique, rôle, caractéristique

La petite et moyenne entreprise à commencer à apparaître en Algérie à partir des années 80, vu ses caractéristique, était la solution en termes de création de l'emploi et à la participation au processus de modernisation de l'économie algérienne. L'intérêt en vers cette entité économique s'est plus développée à partir des années 90 par l'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie du marché.

1-1 : définition de la pme en Algérie :

L'Algérie a adopté la Charte de Bologne sur les PME en Juin 2000 et définit les différents types d'entreprise par la loi 01-18 du 12décembre 2001 portant la loi de la promotion de la petite et moyenne entreprise. Cette définition se base sur un ensemble de critères à savoir : l'effectif, le chiffre d'affaires, le bilan annuel et l'indépendance financière. Dans son article 4 : « La petite et moyenne entreprise est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou services employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance»⁴⁶ A côté de cette définition générale, les articles 5, 6 et 7 du chapitre II du journal officiel⁴⁷, a introduit des éléments de précision d'ordre pratique en subdivisant la PME en trois catégories, à savoir :

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

Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de chaque type selon la taille de l'entreprise

⁴⁶ Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4.

⁴⁷ Idem, Articles 5, 6 et 7.

Tableau n°5 : La typologie des PME en Algérie.

Entreprise	effectifs	Chiffre d'affaires (en DA)	Total bilan (en DA)
Très petite	1-9	< 20 millions	< 10 millions
Petite	10-49	< 200 millions	< 100 millions
Moyenne	50-250	200millions-2milliards	100-500 millions

Source : tableau établi par moi-même d'après la loi d'orientation et de promotion des PME/PMI, décembre 2001.

1-2 : historique du développement de la PME en Algérie :

La PME algérienne a vécu plusieurs périodes : la première période est celle de 1962-1982, la seconde période de 1982-1988 et en suite la période 1988 à nos jours

1-2-1 : La première période 1962-1982 :

Juste après l'indépendance, les entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers, et furent intégrées dans des sociétés nationales, à partir de 1967. Cette période, a été caractérisée par l'adoption d'une économie planifiée, et d'une industrie basée sur la fabrication des biens d'équipements, et des produits intermédiaires. En 1963, le premier code d'investissement a été promulgué, ce code, n'a pas accompli aux résultats attendus pour développer le secteur des PME. Suite à cet échec, un autre code d'investissement a été promulgué en date du 15/09/1966⁴⁸, ce code a essayé de donner un rôle plus important au secteur privé, également il a donné naissance à la commission national des investissements (CNI), un organisme qui délivre des agréments pour tout investisseur, et entrepreneur privé. La PME/PMI a réellement démarrée à partir de premier plan quadriennal (1970-1973). Cette période correspond à la phase de rodage de l'appareil de planification, et à une phase d'accumulation étatique, avec le lancement de tous les projets industriels⁴⁹, poursuivis d'un deuxième plan quadriennal (1974-1978); durant toute cette période, le développement de la PME a été exclusivement par le secteur public dont les objectifs

⁴⁸ Samir gharbi, « les PME/PMI en Algérie : état des lieux », cahier du lab .RII (Laboratoire de recherche sur l'Industrie et l'Innovation. Mars 2011 op-cite, P 05.

⁴⁹ Dj. liabes, Capital prive et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982, l'Algérie, avril 1984, P268.

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

constituent à assurer un équilibre régional. C'est ainsi un total de 594 PME a été réalisé durant cette période.

1-2-2- La deuxième période 1982-1988 :

Après 20ans de prédominance du secteur public, l'Etat accord au secteur privée un rôle complémentaire en 1982, dans certain activités, avec un niveau d'investissement très limité. La PME donc, a été utilisée comme moyen pour faire face à la crise d'endettement. Cette période a été marquée par les grandes réformes, mais toujours avec le système de l'économie administrée. Cette seconde période a connu une évolution marquée par beaucoup de réticences, malgré qu'elle a donné naissance au deux plans quinquennaux en faveur de secteur privé (1980-1984 et 1985-1989), ces deux plans ont dicté un ensemble de mesures telles que :- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements, et dans certain cas des métiers premiers.- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI).- Un système d'importation sans paiement.- Ces mesures d'aide ont aboutis à la réalisation de plus de 7751projets de PME.

1-2-3 La troisième période 1988 à 2001 :

L'assouplissement de la législation a été graduellement entamé à partir de 1988 par la loi88-25 du 19/07/1988, qui a libéré le plafond de l'investissement privé. La date de 1988, pour l'économie algérienne est la période de transition vers une économie de marché, ce changement a conduit à établir des relations avec des institutions internationales telles que, le fond monétaire internationale (FMI), et la banque mondiale. Ainsi une série de mesures ont été prises en faveur de la PME privée, en termes de prise en charge et de développement, parallèlement aux grandes opérations de restructuration de secteur public :

- ✓ Création d'un ministère de PME en juillet 1993.
- ✓ Promulgation de code de l'investissement en octobre 1993. Où les principales reforme sont :

-Le droit d'investir librement.

-L'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers.

-L'intervention des pouvoirs publics se limite à l'octroi d'incitations aux investisseurs, principalement au moyen d'allègements fiscaux prévus par la loi.

-Le souci de ne pas imposer des formalités trop lourdes ou complexes pour la réalisation d'un acte d'investissement en Algérie

-Le délai maximal d'étude des dossiers étant fixé à 60 jours. ...

- ✓ Création de l'agence de promotion de soutien, et de suivi de l'investissement (APSI), en octobre 1994.
- ✓ Elaboration d'une stratégie de développement de la PME en août 1995.

1-2-4 : La quatrième période de 2001 à nos jours

(L'ordonnance relative au développement des investissements de 2001)⁵⁰ La politique de la promotion de l'investissement privé, notamment de la PME durant la période de 1993 à 2001 (code des investissements de 1993)⁵¹ n'a réalisé que des résultats au-deçà des besoins et des potentialités existantes. Le souci de retrouver une nouvelle trajectoire pour relancer l'économie nationale fondée sur la PME, dont la perspective de la réalisation de l'objectif de la diversification de l'économie et de la déconnection du secteur pétrolier (mono rente jusque-là 2014 pour l'Algérie). Pour cela, l'ordonnance N° 01-03 du 28.08.2001 relative au développement de l'investissement et la loi d'orientation sur la promotion de la PME ont été promulguées par l'Etat en vue d'apporter des réajustements et des améliorations par rapport au code des investissements de 1993. Cette ordonnance prévoit notamment⁵²:

- ✓ La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements Privés ;
- ✓ L'élargissement de la notion d'investissement à ceux réalisés en concession et/ou licence, aux reprises d'activités dans le cadre d'une privatisation ;
- ✓ La suppression de l'octroi automatique des avantages ; La création du Conseil National de l'investissement (C.N.I), placé sous l'autorité du chef du gouvernement, et qui a pour mission de proposer, la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement, l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives et la création d'institutions et d'instruments financiers adaptés au financement de l'investissement d'une part. Et se prononcer et approuver les conventions, Sur les zones éligibles au régime dérogatoire, d'autre part :

⁵⁰ Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement

⁵¹ Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

- ✓ La création d'un fonds d'appui à l'investissement pour la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis ;
- ✓ La mise en place d'un guichet unique, placé sous l'autorité du chef du gouvernement, en la forme d'une « Agence Nationale du Développement de l'investissement (A.N.D.I) (qui remplace l'A.P.S.I), et qui a pour mission : d'accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs, de fournir les prestations administratives et de gérer le fonds d'appui à l'investissement.

La création d'un fond de garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME(F.G.A.R). A vu le jour le 11 Novembre 2002⁵³. L'objectif est de garantir les investissements dans le secteur de la PME en matière de création d'entreprises, de rénovation des équipements et d'extension des entreprises. Par conséquent, le bilan de F.G.A.R du 31.12.2005, fait ressortir un nombre modeste de 85 dossiers (les 85 dossiers enregistrés en 2005, englobent aussi des projets réalisés dans le programme M.E.D.A), dont le coût global des investissements approuvés est estimé à 5 873 Millions de dinars. Les PME ont sollicité une moyenne de 62% en financement bancaire. Le taux moyen des garanties accordé couvre 45% des crédits accordés⁵⁴.

Par ailleurs, la structure du parc des entreprises est caractérisée par la prédominance de très petite entreprise (T.P.E). Elle représente en 2013, plus de 90% du total des entreprises.

En termes d'emploi, la répartition est équitable entre chacune des catégories qui emploient environ le tiers des salariés, selon BOUYACOUB (2003). En fait, les travaux menés jusqu'à présent pour l'identification de la PME algérienne restent insuffisants, assez peu fiables ou non actualisés. Néanmoins, les statistiques démontrent que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créés après 1993, date de l'adoption du nouveau code des Investissements de 1993⁵⁵, et que plus de 35% ont été créés durant la période allant de l'année 2000 à 2005.

En résumé. La PME algérienne a connue deux grands régimes : un régime d'autorisation dans le cadre d'une économie administrée et un régime de déclaration dans le cadre des réformes économiques et de la politique de promotion de l'investissement privé. En Algérie, jusqu'à l'adoption de la loi d'orientation sur la PME en Décembre 2001, il n'existait aucune définition

⁵³ Décret exécutif N° 02-373 du 11 novembre 2002. Portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise.

⁵⁴ Bulletin d'information économique du ministère de la PME et de l'artisanat. 2005.P29-30. Disponible sur le site : <http://www.pmeart-dz.org>.

⁵⁵ Décret législatif du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement

officielle de ce type d'entreprises. Avant cette date, l'Office National des Statistiques (O.N.S) a adopté le critère de l'effectif pour le classement des entreprises (base de données C.N.A.S).

1-3 : La place et le rôle des PME en Algérie :

Les PME jouent un rôle important dans le monde entier, qui réside particulièrement dans des avantages politiques, économiques et sociaux qui offrent son importance au regard de sa contribution au développement. Ou La place et le rôle des PME suscitent toujours un large débat. En Algérie, les PME longtemps marginalisées et reléguées au second rang derrière les grandes entreprises publiques, -qui engluaient la quasi-totalité des budgets des plans et des programmes de développement-, elles occupent depuis deux décennies une place prépondérante dans le système économique. Si les grandes sociétés occupent une place capitale dans les systèmes industrialisés, les PME jouent un rôle essentiel et leur succès aura une incidence directe sur la santé de l'économie et de la société algérienne, puisqu'elles sont le vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique.

1-3-1-Sur le plan politique :

L'existence des PME dans les pays favorise la naissance d'une génération des entrepreneurs nationaux. Elle permet aussi de lancer et de consolider le tissu économique adapté aux besoins du pays.

1-3-2-Sur le plan économique :

Les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique ainsi que dans le développement régional et local, elles constituent la force motrice du développement dans la plupart des pays du monde et un axe majeur de la lutte contre la pauvreté⁵⁶. La création des PME favorise particulièrement la diversification de la structure industrielle, en même temps qu'elle aide à exploiter des ressources inutilisées recelant ainsi la formation de capital. En effet, lorsque la demande d'un produit déterminé est restreinte à la production des petites quantités, est souvent la seule solution de rechange à l'importation. La petite et moyenne entreprise facilite par conséquent la substitution de fabrication locale aux importations. Dans la zone de l'organisation de coopération et de développement Economique(OCDE), les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique et ce sont qui créent la plupart des emplois nouveaux .plus de 95 % des entreprises de cette zone sont des PME, qui représentent 60 à 70 % de l'emploi dans la plupart des pays. A mesure que les grandes entreprises

⁵⁶ L'OCDE, « les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale », juin 2000.

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

réduisent leurs effectifs et externalisent de plus en plus de fonctions, le poids des PME dans l'économie s'accroît. En outre, la croissance de la productivité et par conséquent de l'économie tient en grande partie à la concurrence liée à la naissance et la mort, l'entrée et la sortie des petites entreprises.⁵⁷ Comme elles participent aussi d'une grande part dans la formation du produit intérieur brut (PIB) de ces économies. Selon l'OCDE les PME représentent 30 à 70 % du PIB des économies occidentales.

Contribution de la PME à la création de la richesse

Les PME jouent le rôle de catalyseur de croissance dans la majorité des pays industrialisés, elles participent ainsi pour une grande part dans la formation de produit intérieur brut (PIB) de ces économies. Selon l'organisation de coopération pour le développement économique (OCDE)⁵⁸, les PME représentent 30% à 70% du PIB des économies occidentales. Les petites structures ont une part assez importante dans la création de la richesse, selon les observations récentes, les PME génèrent plus de 55% dans les pays à revenu élevé. Les entreprises du secteur informel génèrent plus de 45% du PIB dans les pays à faible revenus, et environ 30% du PIB dans les pays à revenu intermédiaire. En près de deux décennies de réformes, l'économie algérienne a subi une profonde reconfiguration où le secteur privé est devenu l'acteur économique principal. Actuellement, les PME jouent un rôle très important dans les créations des richesses, et cela peut être apprécié par leur contribution au PIB.

Les PME, source d'innovation

Les PME représentent d'importantes sources d'innovation ; elles sont particulièrement habiles à harmoniser les développements technologiques aux besoins du marché. De plus ; selon une étude menée par la nationale science fondation aux Etats-Unis⁵⁹, un dollar investi dans la recherche de développement dans une PME rapporte jusqu'à 24 fois plus que le dollar investi dans la grande entreprise. En d'autre terme, les petites entreprises seraient plus efficaces que les grandes entreprises en matière de dépense d'innovation. Les PME sont efficaces dans l'innovation de produits de secteurs d'activité nouveaux, elles innovent plus dans l'innovation de produit que celles de procédé. Par contre, les grandes entreprises sont plus présentes au plan d'innovation du matériel de production.

⁵⁷ Synthèse « Les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale », l'Observateur OCDE, juin 2000.P02.

⁵⁸ Rapport d'information n°347, « aider les PME » p06.

⁵⁹ Yvon. GASSE; « l'influence du milieu dans la création de l'entreprise » ; Edition : Economica, Paris, 1998, P 49.

1-3-3-Sur le plan social :

Les PME jouent un rôle important dans la création d'emplois, l'augmentation de la compétitivité, la restructuration et la redynamisation des économies ainsi pour la lutte contre la pauvreté. En plus de sa contribution à la création de richesse, la PME joue un rôle important dans l'absorption du chômage à travers sa capacité à créer de l'emploi, elle favorise aussi la répartition des richesses entre différentes couches de la population. Les PME sont les centres de développement dès la main d'œuvre et de l'esprit d'entreprises.

Contribution de la PME à la création de l'emploi

Globalement, les observations provenant de nombreuses économies mettent en évidence le rôle des PME dans la création d'emploi, mais la situation varie selon la taille et le type des PME ainsi que selon les économies. Mais quel que soit les études et les pays, les différents auteurs s'accordent à constater que depuis le début des années 70, la performance des PME en matière d'emploi est meilleure que celle des grandes entreprises. Dans la majorité des pays occidentaux, leur part dans l'emploi a augmenté au cours des 20 dernières années⁶⁰. Ce mouvement renverse la tendance qui prévalait auparavant, Ceci confirme donc que la crise des années 70 et ses conséquences ont modifié le sens de la corrélation entre l'emploi et la taille des entreprises.

Tableau n°6 : évolution des emplois déclarés par type de pme.

<i>Types de PME</i>	<i>1^{er} semestre 2018</i>		<i>1^{er} semestre 2019</i>		<i>Evolution (%)</i>
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
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 Publiques	22 073	0,82	20 955	0,74	-5,07
Total	2690246	100	2818736	100,00	4,78

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 Edition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

⁶⁰ Observation européennes des PME, 5eme rapport annuel, ENSR, Zoet Ermeer, 1997

1-4-Les caractéristiques des PME en Algérie

Les PME sont considérées aujourd'hui comme un acteur majeur des performances économiques du pays. 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. On peut dire alors que plusieurs caractéristiques relatives aux PME Algériennes peuvent être dégagées comme suit ;

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical.
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services ;
- Prépondérance des micros-entreprises (97,72% des PME en Algérie (2013) appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés) ;
- Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale) ;
- Manque d'encadrement technique (la majorité des PME Algériennes souffrent d'un retard technologique ce qui conduit à des conditions de production peu performantes) ;
- Faiblesse de l'accumulation technologique ;
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité ;
- Manque d'information fiables, pertinentes et actualisées ;
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation ;
- Une disparité en termes de répartition spatiale de l'activité économique dans les trois régions considérées ou on enregistre une concentration plus importante dans la région du nord suivie par les hauts plateaux et enfin la région du grand sud ;
- Plus de la moitié (55%) de l'activité économique des PME est concentré dans le secteur Bâtiments et Travaux Publics Hydrauliques (BTPH) et le secteur du commerce;
- La prépondérance d'une culture orale dans le travail (les chefs des PME, ne définissent (par écrit) que rarement leurs plans de stratégie et d'exécution, encore moins lors qu'il s'agit du future et du prévisionnel) ;
- Les recrutements chez ces PME se font d'abord au sein de la famille, puis dans le quartier ou dans le village. Toutes ces caractéristiques visibles dans les PME Algériennes sont le produit de l'histoire, d'un environnement socioculturel et

juridique. Ajoutant à cela, un environnement économique qui n'est pas favorable au progrès de ces entreprises sur le plan organisationnel et fonctionnel.

Section 2:Analyse sur la distribution et développement des pme algériennes

L'analyse de la répartition géographique des PME indique une concentration autour des centres urbains. "Le choix de la localisation des projets d'investissement demeure dépendant de la disponibilité des infrastructures et la proximité des centres d'intérêts.

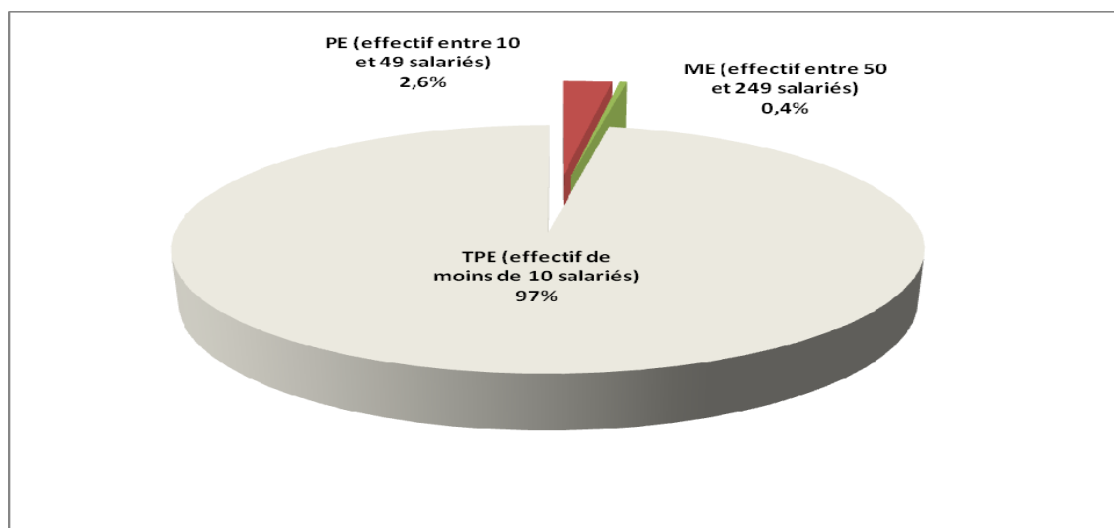
D'ailleurs, l'enquête ICA (Banque Mondiale 2003) révèle que l'accès au foncier est considéré comme facteur de localisation pour 62% des entrepreneurs. « Cette répartition déséquilibrée est particulièrement dangereuse pour le développement régional qui a été l'une des forces de l'organisation économique développée dans le passé » (CNES, 2002)⁶¹

2-1- Distribution des pme algériennes

2-1.1 Par taille

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

Figure n°9 : Répartition des entreprises par type de PME



SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 Edition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

⁶¹ Daoud S., Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb : Cas de l'Algérie, colloque international : La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11eme journées scientifiques de Réseau Entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, P 7.

2-1.2 Par nature juridique

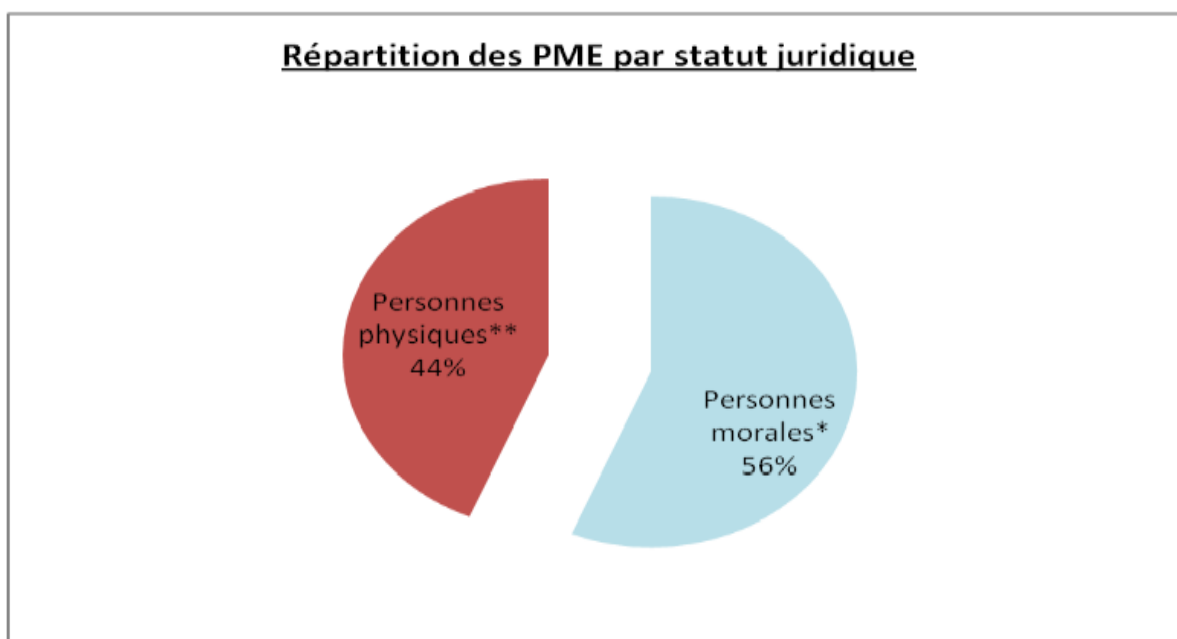
La population de la pme algériennes est décomposée de deux catégories qui sont les personnes morales et les personnes physiques.

Tableau n°7 : population globale des pme à la fin du 1^{er} s1 2019 Par nature juridique

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

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 Edition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information

Figure N°10 : répartition des pme par statut juridique



SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2-1.2.1 Personnes Morales

Les PME (personnes morales) tous statuts confondus sont présentes en force dans le secteur des services qui en concentre plus de la moitié (54,48%), suivi par le secteur du BTPH (28,54%).

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

Tableau n°8 : Répartition des PME (Personnes morales) par secteur d'activité

<i>Secteurs d'Activité</i>	<i>PME privées*</i>	<i>PME publiques**</i>	<i>Total</i>	<i>Part en (%)</i>
Agriculture	7275	93	7368	1,12
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3032	3	3035	0,46
BTPH	188275	15	188290	28,54
Industries manufacturières	102055	73	102128	15,48
Services	358936	60	358996	54,41
Total Général	659573	244	659817	100,00

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 Edition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2-1.2.2 Personnes physiques

Pour la période considérée, le nombre total des personnes physiques a atteint 512128 PME, dont 243759 sont des professions libérales et 268369 sont des activités artisanales

a. Professions libérales

La catégorie des professions libérales, englobe notamment, les notaires, les avocats, les huissiers de justice, les médecins, les architectes et les agriculteurs.

Les professions libérales, au nombre 268369, exercent à 68,4% dans l'Agriculture, 20,7% dans le Secteur de la Santé et 10,9% dans la justice, tel que repris dans le tableau n°6.

Tableau n°9 : Professions libérales par secteur d'activité

	<i>Santé</i>	<i>Justice</i>	<i>Exploitations agricoles</i>	<i>Total</i>
Nbre au 30.06.2019	50 414	26 485	166 860	243 759
Part en %	20,7	10,9	68,4	100

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

B .Activités Artisanales :

Durant le 1er semestre 2019, la CASNOS a enregistré une évolution de 26875 affiliations, ce qui porte le nombre total des artisans au 30/06/2019 à 268369 PME.

2-1.3 Par statut juridique et secteur d'activité

2-1.3.1. PME publiques

Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 244 PME durant le 1er semestre 2019 contre 262 durant le premier semestre 2018 soit un recul de 6,87%. Cette baisse est due essentiellement à la restructuration de certains portefeuilles du Secteur Public Marchand (SPM). Leur effectif a diminué de 22 073 en 1er semestre 2018 à 20 955 salariés au 1er semestre 2019.

Tableau n°10 : Répartition des pme publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités.

Secteurs d'activités	1 à 9 salariés		10 à 49 salariés		50 à 249 salariés		Nombre global de PME	%	Effectif global	%
	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs	Nombre	Effectifs				
Industrie	1	8	15	445	57	7219	73	29,92	7672	36,61
Services	1	1	11	316	48	6671	60	24,59	6988	33,35
Agriculture	19	95	57	1462	17	2015	93	38,11	3572	17,05
BTPH	0	0	2	61	13	2294	15	6,15	2355	11,24
Mines et carrières	0	0	1	40	2	328	3	1,23	368	1,76
Total	21	104	86	2324	137	18527	244	100,00	20955	100,00

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

Les PME publiques exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, on observe du tableau ci-dessus l'émergence du secteur de l'Agriculture avec 38,11% des PME/EPE, suivie du secteur de l'Industrie (29,92%) ensuite le secteur des Services (24,59%). Les PME publiques industrielles emploient 36,61 % des effectifs du Secteur Public Marchand SPM de type PME.

2-1.3.2. PME Privées

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

Tableau n°11 : Répartition des pme privées par secteur d'activité

	<i>Secteurs d'Activité</i>	<i>Nombre</i>	<i>Part en (%)</i>
I	Agriculture	7275	0,62
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	3032	0,26
III	BTPH	188275	16,07
IV	Industries manufacturières	102055	8,71
V	Services y compris les professions libérales	602695	51,44
VI	Artisanat	268369	22,90
	Total Général	1171701	100,00

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2-1.4 Par région

Selon la répartition spatiale du Schéma National d'aménagement du Territoire (SNAT), les PME (personnes morales) sont prédominantes dans le Nord et, à un degré moindre, dans les Hauts Plateaux.

Tableau n°12: Concentration des pme privées (personnes morales) par région.

Région	Nbre de PME S1/2019	Taux de concentration (%)
Nord	459 146	70
Hauts-Plateaux	144 836	22
Sud	55 591	8
Total Général	659 573	100

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

La région du Nord regroupe, 459 146 PME, soit 70 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts Plateaux avec 144836 PME soit 22%, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 55 591 PME soit 8% du total.

2-1.5 Densité

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

- 31 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays,
- 21 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

- 24 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau n°13 : Densité des pme privées par région

Région	Nbre de PME S1/2019	Population par Wilaya (RGPH 2008)**	part (RGPH 2008)**	Population par Wilaya au 1er janvier 2018	densité
Nord	817806	21075874	0,618	26097450	31
Hauts-Plateaux	257558	9765202	0,287	12091877	21
Sud	96581	3238954	0,095	4010673	24
Total Général	1171945	34080030	1	42200000	28

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

Ce ratio national diminue à 16 pour 1.000 habitants pour les PME privées de type « Personnes morales » et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

- 18 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays,
- 12 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.
- 14 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau n°14 : Densité des pme privées (personnes morales) par région

Région	Nbre de PME S1/2019*	Population par Wilaya (RGPH 2008)**	part (RGPH 2008)**	Population par Wilaya au 1er janvier 2018	densité
Nord	459 146	21075874	0,618	26097450	18
Hauts-Plateaux	144 836	9765202	0,287	12091877	12
Sud	55 591	3238954	0,095	4010673	14
Total Général	659 573	34080030	1	42200000	16

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2-2-Développement des pme en Algérie

2-2-1 Evolution de la population globale des PME

L'évolution de la population de la PME entre le 1er semestre 2018 et le 1er semestre 2019 est de 7,2 % tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de +78 775 PME. Pour les PME privées personnes morales, cette évolution est de 5%.

Tableau N°15 : Evolution de la population globale des pme (s1 2019 /S2 2019)

	S1/2018	S1/2019	Evolution %
Population globale de la PME	1 093170	1 171 945	7,2
PME privées personnes morales	628 219	659 573	5,0

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2-2-2 Evolution des PME tout secteur confondu par secteur d'activité

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte entre les deux premiers semestres des exercices 2018 et 2019, reste celui des services avec 51,43%.

Les PME à caractère industriel sont au nombre de 102 128 entités à la fin du 1er semestre 2019, contre 97 803 entités à la fin du 1er semestre 2018, soit une évolution de 4,42 %.

Tableau N°16 : Evolution des pme par secteur d'activité (s1 2018 /s2 2019)

	<i>Secteurs d'Activité</i>	S1/2017	Parts(%)	S1/2018	Parts(%)	Evolution (%)
I	Agriculture	6973	0,64	7368	0,63	5,66
II	Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	2938	0,27	3035	0,26	3,30
III	BTPH	182501	16,69	188290	16,06	3,17
IV	Industries manufacturières	97803	8,95	102128	8,71	4,42
V	Services y compris les professions libérales	561461	51,36	602755	51,43	7,35
VI	Artisanat	241494	22,09	268369	22,90	11,13
	Total	1093170	100	1171945	100	7,21

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

2-2-3 Evolution de l'emploi par type de PME

L'effectif global des PME, à la fin du 1er semestre 2019, est de 2818736 agents, dont seulement 20 955 relèvent des PME publiques. A noter que l'effectif global des PME a progressé de 4,78 % entre le 1er semestre 2018 et le 1er semestre 2019.

Tableau N °17 : Evolution des emplois déclarés par type de pme

<i>Types de PME</i>	<i>1^{er} semestre 2018</i>		<i>1^{er} semestre 2019</i>		<i>Evolution (%)</i>
	<i>Nombre</i>	<i>Parts (%)</i>	<i>Nombre</i>	<i>Parts (%)</i>	
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 Publiques	22 073	0,82	20 955	0,74	-5,07
Total	2690246	100	2818736	100,00	4,78

SOURCE : Le Bulletin d'information statistique n° 35 édition novembre 2019 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information.

Conclusion

En analysent la répartition des pme algériennes on remarque que les pme sont basées au nord du pays suivant la répartition de la population qui est un point non favorable à l'économie ; et que ces pme sont à grand part des pme privés et que les pme publique représente un pourcentage très mince des pme en Algérie 0.02% seulement, et ceci est signifié par les changements effectué dans l'économie du pays dans les années 90 et l'entrée à l'économie du marché.

Section3: Perspectives et contraintes au développement des PME algériennes

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les économies en voie de développement. Si elles sont appelées à jouer le même rôle que les PME des pays avancés et à faire face aux mêmes contraintes, ou presque, celles des pays en développement subissent plus que les autres la déficience de la qualité des capacités humaines et institutionnelles, avec lesquelles elles évoluent et tardent à en bénéficier des avantages qu'elles sont en légitimité d'attendre des économies de marché et du commerce mondial.

3-1 Perspectives de développement des PME algériennes :

Tous les programmes et les efforts pour la promotion des PME ne se valent pas, mais l'observation de leurs bilans nous enseigne qu'ils sont sérieux, même si leurs résultats réels ne sont pas vraiment satisfaisants, faute des gaspillages de l'énergie et de l'argent, par conséquence des efforts restent à faire. Pour qu'un dispositif soit efficace, il doit en premier, débiter par une définition claire et opérationnelle des actions à mener. Des règles doivent évincer du bénéfice ceux qui ne sont pas dans le besoin, pour ne pas détourner les ressources

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

dont les porteurs de projets et les PME ont ardemment besoins. La multiplicité des acteurs institutionnels et l'absence d'une coordination entre les différents organismes n'arrangent pas l'essor de la PME algérienne. Elle a besoin de bénéficier d'une politique globale de développement dont les programmes de soutien doivent être bien articulés, dans une vision de moyen et long terme. Un programme national pour le développement des PME- Industrielles (PMI) est nécessaire, comme il se fait, notamment en Tunisie à travers l'Agence de la Promotion de l'industrie (certifiée ISO 9002), qui facilite l'enregistrement des affaires et des *start-up* manufacturières en particulier et qui a pour objectif la création de 240 nouvelles Moyennes Entreprises par année.

Pour renforcer le parc des PME, il faut créer des centres locaux de facilitation des procédures de création et de démarrage des entreprises, par répercussion augmenter le nombre d'unités économiques et industrielles et aspirer à atteindre 1 million et demi de PME.

Un chiffre avancé par les experts comme nécessaire au décollage de l'économie nationale. L'Algérie connaît beaucoup de TPE (96,15% des PME). A l'inverse, elle y a un véritable déficit d'entreprises de taille moyenne.

Il faut se soucier de la création mais aussi du devenir des entreprises après leurs naissances, en créant des outils pour un suivi longitudinal qui leur permettra de grandir. Mettre en place un programme national dédié à la création des PME dites « *gazelles* » à forte croissance⁷, qui deviendront dans quelques années de grands groupes. Sachant que l'épanouissement des PME se fait particulièrement dans le giron des grandes firmes et l'intégration dans un groupe constituera une voie privilégiée de développement pour la PME algérienne.

Face à l'étendu des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il est plus que jamais nécessaire de lever toutes les contraintes et les handicaps structureaux qui pèsent sur leur épanouissement. Un défi que les autorités ont tenté de relever (depuis des années) sans vraiment atteindre les objectifs escomptés.

Des mesures et des actions demeurent et doivent être entreprises, puisqu'il existe un potentiel énorme de nouveaux porteurs de projets. Nous proposons les plus importantes :

- Moderniser le système bancaire en l'impliquant davantage dans le financement des petits entrepreneurs, en développant des instruments adaptés aux besoins spécifiques des PME et en décentralisant la décision d'octroi de crédit ;
- Renforcer la capacité de financement des entreprises par la création d'une banque spécialisée dans le financement des PME, comme OSEO en France ou BFPME en Tunisie. Qui aura pour vocation d'accompagner le développement de ces entreprises dans toutes les étapes de leur croissance et leur faciliter l'accès aux financements ;

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

- Développer le financement par le capital-risque, qui reste très peu répandu, mais aussi le microcrédit, un instrument susceptible d'allumer le moteur économique des individus qui n'ont pas les moyens financiers et éveillera la créativité qui existe en chaque personne⁶² ; le microcrédit peut en outre, apporter une réponse aux difficultés financières que rencontrent les promoteurs-chômeurs pour constituer le fameux apport personnel (5% ou 10% du coût du projet) que réclame l'ANSEJ et les banques.
- Réformer l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la bureaucratie et de la corruption ;
- Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'outil informatique..., avec la création d'un réseau de centres de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980.
- La vulgarisation des aides financières et des garanties existantes pour maximiser l'utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes.
- Impliquer davantage les collectivités locales (APC et Daïras) dans le processus de la promotion des PME. Leur permettre d'apporter des orientations et des aides techniques, par leur proximité des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques.
- Permettre l'accès au foncier aux meilleurs coûts et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise.
- La mise en place d'un système national efficace de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme Internet.
- Encourager l'apprentissage des langues étrangères chez les chefs d'entreprises et les nouveaux diplômés, quand on sait que près de 80% du contenu d'Internet est rédigé en anglais.
- Encourager la diversification du tissu des PME-PMI par la promotion de la sous-traitance et le soutien des activités artisanales, à travers des mesures incitatives fiscales et financières.
- La mise en place de nouveaux dispositifs d'aide et de promotion des *PME- High Tech*, orientées vers l'innovation et les technologies de l'information.
- Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises, dans la finalité d'accroître la taille des PME et stimuler leurs innovations.

⁶² Yunus. M: «Vers un nouveau capitalisme», édition Jean Claude LATTES, 2008, Paris, p45

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes.
- Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôle pour réduire l'impact des pratiques hasardeuses, qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d'appui destinés aux PME.

3-1-1: Organisations de soutien et accomplissement des pme en Algérie :

Plusieurs organisations publiques et professionnelles ont joué un rôle dans le développement de la petite et moyenne entreprise en Algérie, ce sont des stratégies et des mesures qui ont été prises afin d'améliorer l'environnement dans lequel cette petite et moyenne entreprise opère. Ces dernières ont pour objectif le soutien de l'entreprise dans sa création et son développement. Des structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME/PMI ont été créées pour mieux cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises, des centres de facilitation, des pépinières d'entreprises, des sociétés financières spécialisées, ainsi que des différents instruments financiers et fiscaux ont été mis en place. Parmi ces diverses institutions, organismes et programmes nous citons :

3-1.1.1 Ministère des petites et moyennes entreprises

En vue de promouvoir le secteur, le ministère chargé des PME a été créé en 1991, il est chargé des fonctions suivantes⁶³ :

- Développement et promotion des petites entreprises ;
- Fournir des mesures d'incitation et de soutien pour le développement des petites et moyennes entreprises ;
- Contribuer à la recherche de solutions pour les problèmes du secteur des PME ;
- La préparation de statistiques nécessaires, et la fourniture des informations nécessaires pour les investisseurs de ce secteur ;
- Adopter une politique pour la promotion du secteur et la mise en place du programme de redressement économique des petites et moyennes entreprises.

De nombreuses institutions spécialisées dans la promotion du secteur ont été créées auprès du Ministère chargé de la petite et moyenne entreprise, nous y trouvons :

⁶³ Merzouk F., PME et compétitivité en Algérie, revue économie&management, n°9, Octobre 2009, p285.

3-1.1.1.1 Pépinières et incubateurs d'entreprises

Ces institutions publiques de caractère industriel et commercial ont pour but d'aider les PME. Elles sont de trois formes :

A. Atelier :

C'est une structure de soutien aux détenteurs de projets dans le secteur de l'industrie et de l'artisanat ;

B. Pépinière :

c'est une structure d'accompagnement des nouvelles entreprises dans les premières années de leurs existences, les pépinières sont destinées à aider et accompagner les PME activant dans le secteur des services ;

C. Incubateurs d'entreprises :

En collaboration avec le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique et notamment l'agence nationale pour la recherche et le développement technologique.

3-1.1.1.2 Centres d'aides

Les centres d'aides sont des institutions publiques à caractère administratif dotées d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Ils cherchent à développer un guichet qui s'adapte aux besoins des propriétaires d'entreprises et les entrepreneurs, réduire la durée de création d'entreprises et la gestion des dossiers qui ont bénéficié du soutien des différents fonds créés par le Ministère. En outre, ils ont pour but de développer un tissu économique local et accompagner les PME à s'intégrer dans l'économie internationale. Les principales fonctions de ces centres se résument comme suit :

- L'étude et le suivi des dossiers ;
- Aider les entrepreneurs à surmonter les obstacles au cours de la phase de la création ;
- Accompagner les entrepreneurs dans les domaines de la formation et de la gestion ; et la diffusion de l'information sur les possibilités d'investissement.
- Soutenir le développement des capacités concurrentielles, présentation des services de conseil dans le domaine de l'exploitation des ressources humaines, marketing, technologie et innovation. (MPMEA 2007, 2008, 2009).

3-1.1.1.3 Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC PME)

Le Conseil National Consultatif est un organisme consultatif jouissant d'une personnalité morale et d'une indépendance financière. Il a été créé conformément aux dispositions de l'article 25 de la loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (PME). L'organisation et le fonctionnement du CNC PME sont régis par le décret exécutif ⁶⁴ n° 03-80 du 25 Février 2003. Il a été installé le 10 Décembre 2003 par le Ministre de la PME et de l'Artisanat.

Il est chargé de promouvoir le dialogue et la concertation entre les PME et leurs associations d'une part, et les pouvoirs publics d'autre part. Ses fonctions se résument comme suit⁶⁵ :

- D'assurer le dialogue et la concertation, d'une façon régulière et permanente, entre les pouvoirs publics et les partenaires socio-économiques sur des questions d'intérêt national portant sur le développement économique et particulièrement sur la promotion des PME et de l'artisanat ;
- D'encourager et de promouvoir la création des nouvelles associations professionnelles;
- De collecter l'information économique auprès des associations professionnelles et des organisations patronales, et des espaces intermédiaires devant servir à l'élaboration des politiques et stratégies de développement du secteur.
- « La promotion de la sous-traitance des entreprises : par la création d'un conseil national pour la promotion de la sous-traitance, dont la mission est la promotion du partenariat entre les donneurs d'ordre et les PME sous-traitantes⁶⁶».

3-1.1.2 Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises

Ce sont des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises.

⁶⁴ Décret exécutif n° 03-80 au 25 février 2003 portant organisation et fonctionnement du conseil national consultatif pour la promotion des PME, JORA n° 13 du 26 février 2003.

⁶⁵ <http://www.cnc-PME.org/modules/content/index>

⁶⁶ Ayad A., Habichou H., Lakhdari H., le rôle des organisations professionnelles dans l'accompagnement des PME en Algérie, revue économie&management, Octobre 2009, p 175.

3-1.1.2.1 La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage a été créée par le décret exécutif⁶⁷ n° 94-188 du 6 Juillet 1994 complété par le décret n° 04-01⁶⁸ du 3 Janvier 2004. Elle a pour principales missions :

- ✓ Permettre le développement de la création d'activités industrielles et /ou des services au profit des chômeurs dont elle a la charge notamment les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans ;
- ✓ Proposer un crédit sans intérêt entre deux(02) et cinq (05) millions de dinars ;
- ✓ Accompagner les porteurs de projets ;
- ✓ Exemption de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- ✓ Aider les entreprises en difficulté dans leurs actions de préservation de l'emploi ;
- ✓ Application d'un taux réduit de 5% en matière de droits de douanes pour les biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

3-1.1.2.2 Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

L'ANSEJ a été créée en 1996 par le décret exécutif n° 96-296 du 8 Septembre 1996⁶⁹, complété par le décret exécutif n° 03-288 du 6 Septembre 2003⁷⁰, elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, elle a pour mission :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement ;
- Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charge qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;

⁶⁷ Décret exécutif n°94-188 du 6 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage, Jora n°44 du 7 juillet 1994.

⁶⁸ Décret exécutif n°04-01 du 3 janvier 2004 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage, Jora n°03 du 11 janvier 2004.

⁶⁹ Décret exécutif n°96-296 du 8 septembre 1996 relatif à la création de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, JORA n°52 du 11 septembre 1996.

⁷⁰ Décret exécutif n°03-288 du 6 septembre 2003 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, JORA n°54 du 10 septembre 2003.

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

- D'encourager toute autre forme d'action et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités des Micro-entreprise. Cette agence offre son soutien financier sous différentes formes : Subventions financières, fiscales et parafiscales. Les subventions financières prennent la forme de prêts sans intérêt à long terme. En ce qui concerne les subventions fiscales et parafiscales, elles sont destinées aux micro-entreprises durant la période d'exploitation, de plus, l'exonération de taxe sur la valeur ajoutée, sur les frais de transfert de propriété, l'exonération des droits contractuels, de la taxe d'enregistrement et sur l'immobilier. L'exonération totale des impôts sur les bénéfices des sociétés et sur le revenu.

3-1.1.2.3 L'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI)

Selon le décret n° 94-319 du 17 Octobre 1994 relatif à la promotion de l'investissement, l'APSI est un établissement public à caractère administratif, chargé de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs. Il a créé un guichet unique regroupant toutes les administrations et services concernés par les investissements dans le but de réduire les délais et les procédures administratives et juridiques relatives à la mise en place des projets sur le terrain. L'Agence a pour missions :

- De soutenir et d'assister les investissements dans le cadre de la mise en œuvre des projets d'investissements ;
- D'assurer la mise à disposition des investisseurs, toutes les informations de nature économique, technique, législative et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités et aux modalités d'octroi des avantages y afférents ;
- D'assurer la diffusion de toutes les données et informations relatives aux opportunités d'investissement ;
- La prise en charge de toutes ou une partie des dépenses relatives à la réalisation des projets.

3-1.1.2.4 L'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI)

La promulgation d'un nouveau dispositif d'encouragement et de promotion des investissements par l'Ordonnance n° 01-03 du 20 Août 2001 relative au développement de l'investissement a été accompagnée par la création de l'ANDI, Agence Nationale du Développement de l'Investissement.

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

Le décret exécutif n° 01-282 du 24 Septembre 2001 ⁷¹ fixe les attributions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence (complété par le décret exécutif n° 06-356⁷²). Elle est dotée d'un statut d'établissement public à caractère administratif, d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, elle est placée sous la tutelle du ministère chargé de la promotion des investissements. L'ANDI a remplacé l'APSI, elle est chargée du développement et du suivi des investissements nationaux et étrangers. Elle a pour mission :

- Réduire la durée d'octroi des licences à 30 jours au lieu de 60 jours ;
- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers;
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents ;
- Faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets à travers le guichet unique décentralisé ;
- Octroyer les avantages liés à l'investissement;
- Gérer les fonds d'appui à l'investissement ;
- S'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

3-1.1.2.5 Les organismes complémentaires pour l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement

Un groupe d'organisme accompagne l'ANDI dans la réalisation de ses missions, à savoir:

- Le Conseil National de l'Investissement (CNI) :

Il est placé sous l'autorité du Premier Ministre, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement des investissements, comme il a pour objectif l'identification des avantages et des formes d'assistance pour ces derniers.

- Le Guichet Unique :

Il regroupe les administrations et organismes concernés par l'investissement. Il a pour mission la vérification de la réalisation des facilités de procédures et des formalités pour la création des entreprises et la réalisation des projets d'investissement à travers des relations

⁷¹ Décret exécutif n°01-282 du 24 septembre 2001 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de l'investissement, JORA n°55 du 26 septembre 2001.

⁷² Décret exécutif n°06-356 du 9 octobre 2006 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de l'investissement, JORA n°64 du 11 octobre 2006.

permanentes avec les organismes concernés : la direction des impôts, la direction de l'emploi, etc.

- Fonds d'Appui à l'Investissement :

Il est destiné à financer la prise en charge la contribution de l'Etat dans le coût des avantages octroyés aux entreprises et de la couverture partielle ou totale des travaux d'infrastructures de ces dernières.

3-1.1.2.6 Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR)

Le Fonds de Garantie des crédits aux PME est un organisme public sous tutelle du Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat, créé par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 ⁷³ en application de la loi d'orientation sur les PME. Le fonds a été créé pour venir en aide aux PME au moment de leur lancement et de leur développement. L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme, afin de supporter le démarrage et l'expansion de PME, il a pour missions :

- Faciliter l'accès aux crédits bancaires à moyen terme qui rentre dans le montage financier des investissements pour des projets viables ;
- D'intervenir dans l'octroi des garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création d'entreprise, de rénovation ou d'extension des équipements, le pourcentage de la garantie varie entre 10 et 80% du montant du crédit;
- De se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées ;
- D'assurer le conseil et d'assistance technique en faveur des PME bénéficiaire de la garantie du fonds.

3-1.1.2.7 Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM 2004)

« Elle permet d'octroyer des crédits sans intérêts destinées à l'achat de matière première dont le cout des projets ne dépasse pas 30 000 DA. Cette agence vise à soutenir, à

⁷³ Décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, fixant la garantie des crédits à la PME, JORA n°74 du 13 novembre 2002.

conseiller et à accompagner les investisseurs dans la phase de la mise en œuvre de l'activité⁷⁴».

3-1.1.2.8 Agence de Développement Social (ADS 1996)

L'agence sert à fournir des microcrédits pour atténuer toutes les formes de pauvreté dans le but d'améliorer le niveau de vie. Elle a pour mission :

Développement des micros et petites entreprises artisanale, les petits travaux ménagers et les industries traditionnelles.

3-1.1.2.9 Fonds de soutien

La création d'autres institutions de facilitation et d'accompagnement des PME, « plusieurs fonds de soutien dans le domaine du développement agricole et rural, de l'emploi et de la formation professionnelle, de la recherche et de l'environnement⁷⁵».

- Fonds spécial de développement des régions du sud ;
- Fonds spéciale de développement économique des hauts plateaux ;
- Fonds de régulation et de développement agricole ;
- Fonds national de l'environnement et de la dépollution ;
- Fonds pour la promotion de la compétitivité industrielle ;
- Fonds national pour la préservation de l'emploi ;
- Fonds national de la recherche scientifique et du développement technologique
- Fonds pour la formation professionnelle continue et d'apprentissage.

3-1.1.3 Les programmes d'appui à la compétitivité des entreprises

Les programmes de la mise à niveau des entreprises sont destinés à améliorer la compétitivité de ces dernières. La mise à niveau consiste à :

- La fabrication de meilleurs produits ;
- De produire d'une façon plus efficace ;
- Changé d'activités vers d'autres plus rentables.

⁷⁴ Gharbi, S., Les PME/PMI en Algérie : état des lieux, cahiers du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, documents de travail, Mars 2011, p 11.

⁷⁵Idem p76.

C'est un processus continu qui vise à préparer et à adapter l'entreprise et son environnement aux exigences du libre-échange. Pour une entreprise, la mise à niveau se traduit par:

- Etre compétitive en termes de prix, qualité, innovation ;
- Etre capable de suivre et de maîtriser l'évolution des techniques et des marchés.

L'Algérie a mis à la disposition de ses PME trois (03) programmes d'appui à la compétitivité de ces dernières. Il s'agit des programmes suivants :

3-1.1.3.1 Le Programme National de l'Amélioration de la compétitivité industrielle

C'est dans le but d'améliorer et de renforcer la compétitivité de l'entreprise industrielle de plus de 20 salariés que ce programme est mis en disposition. Ce dernier est piloté par le ministère de l'industrie pour une période durant Janvier 2002 jusqu'au 31 Décembre 2005. Le bilan réalisé se résume selon "deux phases principales" qui comportent ce programme, la phase diagnostic et la phase plan :

- La phase diagnostic : 324 demandes reçus avec un traitement de 317 en retenant 218 ;
- La phase plane : 110 dossiers soumis avec le traitement de 96 et 93 qui ont bénéficié de la réalisation du plan de mise à niveau.

3-1.1.3.2 Le Programme d'Appui au Développement des PME (Euro Développement PME)

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

« Le programme de mise à niveau EDPME a pour but d'améliorer la compétitivité des PME algériennes en s'alignant sur les "standards internationaux" d'organisation et de gestion. Le programme a permis la mise à niveau de 445 PME industrielles⁷⁶ privées ».

Ce programme comporte trois (03) volets gérés par une équipe d'experts à savoir :

- Appui direct aux PME: pré-diagnostic, actions de mise à niveau ;

⁷⁶ Idem p83.

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

- Appui financier : l'assistance aux institutions financières et aux banques qui interviennent sur les PME, un appui à la création d'un Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) ;
- Appui à l'environnement institutionnel des PME : ce projet a permis la création d'un Conseil National Consultatif de la PME, le soutien aux services d'appui à travers la formation de leurs membres.

3-1.1.3.3 Le Programme National de Mise à Niveau de la PME

Dans le but de promouvoir le développement des entreprises de petite taille (effectif de moins de 20 salariés) ainsi que l'amélioration de l'environnement où elles évoluent, le Ministère de la PME et de l'Artisanat a initié un programme qui prendrait en charge l'ensemble des PME. Ce programme a été lancé en février 2007 pour une période de six ans, avec un objectif la mise à niveau de 6000 PME. Un financement de l'ordre de 1 milliard de dinars par an est consacré pour son exécution.

Pour piloter ce programme, l'Etat a créé l'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) par le décret exécutif n° 05-165 du 03 Mai 2005⁷⁷.

3-1.1.3.4 Le programme d'appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies d'information et de communication (PME II)

C'est un nouveau programme d'appui aux PME qui a été signé en mars 2008 entre le Ministère de la PME et de l'Artisanat et la Commission Européenne. Ce nouveau programme poursuit les activités déjà entamées dans le programme EDPME, mais d'une façon plus ciblée. En effet, ce dernier a pour objectif les PME spécialisées dans les services et l'artisanat. «Il prévoit la mise à niveau de 500 PME industrielles et non industrielles pour un montant global de 44 millions d'euros dans une période de 4 ans (une contribution du côté européen de 40 millions d'euros, 3 millions de la part est algérienne, et 1 million d'euros sera de la part des PME.

3-2-Les contraintes de développement des PME en Algérie :

Toutes les études récentes font ressortir que les PME algériennes sont soumises à des contraintes multiformes d'intensité variable. Une étude de la banque mondiale (2003) fait apparaître les obstacles rencontrés par les dirigeants des PME, selon la hiérarchie décroissante suivante, qui correspond au degré de sévérité de chaque entrave:

⁷⁷ Idem p85.

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

1- La compétition de l'informel ; 2- L'accès aux crédits ; 3- Coût du crédit ; 4- Les taux d'impôts ; 5- Les incertitudes sur la politique économique ; 6- Les délais bancaires ; 7- La corruption ; 8- L'administration fiscale ; 9- L'accès au foncier ; 10- L'accès aux devises ;

11- Les douanes /réglementations ; 12- L'enregistrement de l'entreprise ; 13- La pénurie de main d'œuvre qualifiée ; 14- Les services portuaires ; 15- L'accès au téléphone ; 16- La législation du travail ; 17- L'accès à l'énergie.

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. Pour mieux comprendre leurs contours et bien apprécier le poids et la sévérité de chaque contrainte, nous proposons d'examiner dans ce qui suit celles qui nous semblent être des plus importantes, à savoir : les contraintes découlant de l'informel, financières, relatives au marché du travail, liées au foncier industriel, d'ordre administratif et judiciaire et les contraintes d'informations.

3-2-1- Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines :

L'ampleur et la complexité grandissantes des activités informelles dans la vie économique, sociale et politique des pays en voie de développement est un phénomène incontesté. Le secteur informel est 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 (registre de commerce) et / ou de fonctionnement et d'exploitation (déclaration des impôts).

En Algérie, en absence d'une définition univoque, il y a lieu de préciser qu'on définit comme «Formel non déclaré » l'ensemble des entreprises non agricoles enregistrées administrativement mais qui ne déclarent pas leurs existences aux services du fisc, à la CNAS ou à la CASNOS (non-paiement des impôts). Majoritairement, elles exercent une activité mixte, qui se présentaient en quatre catégories : *les formels*, *les formels non enregistrés*, *les formels-informels* et *les informels purs*. Malgré l'absence d'estimation fiable sur la dimension et le poids de l'économie cachée en Algérie, l'enquête nationale auprès des ménages de l'Office Nationale des Statistiques de 2013 avance que 2/3 des micro-entrepreneurs se déclinent en « informels » dans l'ensemble de l'activité économique. Un chiffre qui confirme l'absence d'une frontière délimitée qui distingue le formel de l'informel où l'activité spéculative dépasse fortement tout activité productrice. Ces micro-entreprises qui exercent en clandestinité, en dehors de toute législation, portent un grand préjudice aux unités économiques légalement créés, parce qu'en échappant complètement au fisc et ne supportant

aucune charge sociale, elles leurs livrent une concurrence déloyale, qui pénalise l'ensemble de l'économie algérienne et ses opérateurs (on ne payant pas les impôts, elles causent un manque à gagner en chiffre d'affaires des unités légales et pénalise ainsi les recettes fiscales de l'Etat). De nos jours, l'environnement socioéconomique de la PME algérienne reste prédominé par le secteur informel. Ses manifestations sont diverses et concernent plusieurs domaines, à savoir :

- La non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines ; financières et même techniques et /ou technologiques ;
- La fraude fiscale ;
- La pratique de la non-facturation, la sous-facturation et de la surfacturation ;
- La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires. De ce constat, une question importante s'impose et de lui apporter une réponse nous paraît très essentiel. Quels sont les raisons qui poussent ces opérateurs à exercer dans l'informel, alors que le pays semble vouloir se lancer dans une économie libre, où il y'a de la place pour tous les acteurs économiques ? Avec un marché national de 36 millions de consommateurs et magrébin de près de 80 millions. L'une des principales raisons qui pousse les micro-entrepreneurs algériens à s'installer dans la clandestinité est la complexité des démarches administratives pour la création de son affaire. 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'entreprises. Une situation qui persiste encore une fois l'unité créée, pour la condamnée à rester de très petite dimension. Et le nouveau défi, consiste à assurer sa survie et son fonctionnement dans un environnement économique et social rongé par la corruption. La seconde raison, de cette fuite vers le marché « noir », est due à 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 d'une déclaration de bénéfices. Des charges auxquelles échappent les non déclarés (encouragés par une certaine forme de laxisme des autorités, surtout lorsqu'on sait qu'on peut faire appel à la protection d'un haut fonctionnaire, en cas de problèmes avec les services de l'administration fiscale). Un certain laissé faire des autorités publiques motivé par l'intention de couvé ce secteur parallèle - qui apporte une solution provisoire au chômage grandissant - pour garantir la paix sociale (GRIM. N, 2004)⁷⁸. Or les politiques économiques des Etats doivent mettre en place des mécanismes de protection de l'économie formelle et engager des

⁷⁸ Grim. N: «L'économie algérienne otage de la politique», édition Casbah, 2004, Alger P97.

mesures incitatives et judicieuses dont l'objectif est d'intégrer cette activité occulte dans le domaine du réel et de l'officiel.

3-2-2- Les contraintes financières :

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent 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. Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement, ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

Une réalité qui contraint les dirigeants des PME à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et l'assouplissement des conditionnalités jugées jusqu'au là insurmontables, par les investisseurs privés .

3-2-3- Les contraintes relatives au marché de travail :

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes :

- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés...;
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement...) ;
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;

- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing.
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

3-2-4- Les contraintes liées au foncier industriel :

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements en 1994 au niveau des Wilayas.

La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout). Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues (le temps moyen d'acquisition est entre 1 et 5 ans). La situation est plus critique pour les petites entreprises, par des immobilisations financières importantes pour l'acquisition des terrains industriels, souvent faite au détriment de l'acquisition des équipements nécessaires à l'exercice de leurs activités d'exploitations et d'investissements. En d'autres mots, l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation... . A l'inaccessibilité des terrains, il faut ajouter l'ambiguïté du statut juridique des assiettes foncières, dans la mesure où la plupart des investisseurs installés ne possèdent pas d'actes légaux de propriétés authentiques. Malgré les efforts des autorités publiques, avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplication des intervenants n'a pas été réglée, et son rôle s'est avéré essentiellement d'ordre administratif entre les diverses institutions : CALPI, ANDI, administration des domaines, Assemblées Populaires Communales, agences foncières et autres organismes.

3-2-5- Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire :

L'un des problèmes les plus rencontrés par les PME algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, expansion...) est bien celui de la complexité des démarches administratives. N'ayant jamais fait l'objet d'aucune mise à niveau, l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé. Une situation qui découle du manque de transparence dans le traitement des dossiers, de la lourdeur des procédures administratives, du non engagement des institutions concernées, du manque de coordination et de connexion entre les divers organismes impliqués, de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement. La difficulté d'identifier l'entité habilitée à délivrer une autorisation d'exploitation pour une PME livre le dirigeant de cette dernière à un long

parcours de combattant, le ballottant d'un service à un autre. Pour créer une entreprise et concrétiser un projet en Algérie, la Banque mondiale (2009) a inventorié pas moins de 14 procédures incontournables dont un bon nombre jugées encombrantes et inutiles.

À titre comparatif, en Tunisie, la situation est nettement meilleure au niveau des conditions de création d'entreprise: 10 procédures et tous les indicateurs de la concrétisation d'une affaire sont d'une qualité meilleure que les moyennes des indicateurs des pays de la région MENA et comparable à ceux enregistrés dans les pays de l'OCDE⁷⁹. Dans de 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 assistants dans l'accomplissement des formalités préalables. C'est ainsi que des milliers de projets d'investissements qui ont été retenus par les agences nationales de promotion d'investissement (ANSEJ, ANDI, CALPI...) tardent à se réaliser, faute des résistances bureaucratiques, pour qui le respect des procédures doit primer même si les attentes du pays en proie à une tension économique et sociale sont dans la relance économique, la création d'emplois et de la richesse⁸⁰. Pour l'organe juridictionnel algérien, composé de jurisprudence civile, pénale, commerciale et administrative est d'une manière générale doté de codes et règles de procédures adaptés.

Cependant, la question de leur application sur le terrain est demeure lente et compliquée. Il appartient donc à la justice et aux juges de faire valoir leur fonctions afin que l'institution dont ils sont garants assume au mieux son rôle, et participera ainsi avec les autres autorités au renforcement de l'Etat de droit, qui constitue l'essence de toute démocratie et le socle de toute économie moderne. Aujourd'hui, les pratiques bureaucratiques, la corruption caractérisent encore l'administration publique. Ses faibles performances sont dues essentiellement au fait qu'elle n'a jamais été l'objet d'une mise à niveau, tant de ses moyens que de ses méthodes de travail. Il est impératif pour la réussite de la promotion de la PME et du secteur privé, de commencer une réelle mise à niveau de l'ensemble des institutions intervenant dans l'environnement macroéconomique des entreprises, privées ou publiques, soit elles.

3-2-6- Les contraintes d'informations :

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en

⁷⁹ Adair. p & hamed. y, «Le microcrédit: une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb, communication présentée aux 6ème journées scientifiques du réseau analyse économique et développement'», 4 -5 Mars 2004, Marrakech.

⁸⁰ Idem p87.

matière de disponibilité de l'information (Madoui. m et Boukrif. m, 2009)⁸¹. Un déficit d'information fiable et actualisée, à caractère économique, financier et commercial, est à souligner :

- Absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national
- Manque de données et des études de marché (national, régional et local) ;
- Difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à Internet qui est jusque- là peu utilisé dans le monde des affaires (80 % des PME algériennes n'ont pas accès à Internet) ;
- Indisponibilité de données et d'orientations sur les opportunités d'investissements ;
- Manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques.

Face à toutes ces lacunes, il nous semble qu'il est impératif pour l'émergence du secteur privé et le développement des PME, de mettre en place un système efficace de collecte, d'analyse et de diffusion des informations économiques. La création d'un établissement d'observation de la PME apportera plus de connaissances et de visibilité sur ce secteur de petites entités, qui demandent un suivi et un appui particulier à chaque étape de leurs vies.

Conclusion

Depuis près de trois décennies, l'économie algérienne est devenue un véritable chantier de construction, résultant des mesures de reformes. Une forte dynamique économique est mise en marche engendrant un développement important et rapide de la PME, dans un cadre encore en transformation.

Il est bien clair que la croissance économique, aboutira pour une grande part de la réhabilitation et de la promotion de la PME vue, qu'elle constitue un moyen efficace de la création d'emplois, qui est la préoccupation principale de l'économie nationale.

Pour ce faire, l'Etat engage de plus en plus d'efforts dans le but de soutenir et encourager la création d'entreprises

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

⁸¹ Madoui. m & Boukrif. m« De l'économie administrée à l'économie de marché. Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie, communication au Colloque International, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, Canada

Chapitre 3 : Développement de la Pme dans le concept algérienne

Les torts en réalité sont partagés, et chacun des acteurs présente de réelles faiblesses par rapport aux conditions que l'autre formule en fonction de ses habitudes et besoins. Parmi les principaux aspects qui préoccupent la PME, on citerait en premier lieu la faiblesse des fonds propres qui est à l'origine de la réticence du promoteur dans la recherche d'autres actionnaires, la rareté des trésoreries disponibles et la sous-évaluation des coûts de fonctionnement et d'investissement, ce qui rend le poids de l'emprunt important. En deuxième lieu on citerait l'insuffisance de l'organisation des PME (ressources humaines, comptabilité, gestion administrative tend à ...) le seul décideur est souvent le chef d'entreprise et la formalisation étant modeste favorisent les erreurs, les fraudes et défavorisent la régularité des processus.

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

Conclusion générale

Conclusion générale

Notre travail a pour objet de traiter la problématique de développement des petites et moyennes entreprises algériennes ou Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique d'un pays. En Algérie, elles sont devenues indéniablement un instrument privilégié de développement économique et social. Donc l'objectif de notre recherche est d'examiner le développement des pme algériennes et mieux le définir et essayer de dégager les perspectives et contraintes des pme algériennes.

Alors nous avons porté notre recherche déjà sur le premier chapitre a la pme en général en évoquent les différentes définitions et en détaillant les différents changements à travers le temps ou on remarque que chaque région est différente à l'autre dans plusieurs aspect ensuite on détaille le développement de la pme à travers le deuxième chapitre ou on détaille les caractéristiques et points essentiel concernent la petite et moyenne entreprise enfin le dernier chapitre qui est consacré aux analyses des informations et chiffres des pme algériennes et de son développement ainsi à l'étude des perspectives possible à suivre et aux contraintes qui freins son développement.

Pour la synthétisation de notre objet d'étude on n'a malheureusement pas fais le volet pratique comme prévu cause de la situation sanitaire présente ou j'ai consacré le troisième chapitre prévu pour cella aux différentes statistiques liée aux PME algériennes et à l'étude de son développement et aux contraintes et perspectives à travers des recherches antérieurs, des informations collectés de différents source ainsi à des bulletins d'informations.

Pour nos hypothèses .La croissance des PME a fait l'objet de plusieurs études. Plusieurs théories ont été développées pour tenter d'expliquer les causes et les conséquences de la croissance. Au niveau des petites entreprises, l'accent est mis sur les objectifs personnels de l'entrepreneur ou du propriétaire dirigeant. Ce dernier peut souvent choisir de maintenir son entreprise à une certaine taille pour plusieurs.

Vu de leurs rôle déterminant dans la croissance économique, la croissance des PME semble un véritable stimulant de l'activité économique, par la création de l'emploi et l'augmentation des ventes. Le processus de croissance est lié aux :

- Aux caractéristiques du dirigeant et à son expérience et ses compétences ;
- Développement organisationnel, cherchant à expliquer la croissance à partir de divers modèles de stades de développement ;
- La disponibilité des ressources et l'influence de la planification opérationnelle et stratégique et l'impact des orientations stratégiques du dirigeant et du niveau de flexibilité de l'entreprise sur la croissance ;
- Choix du marché (local ou international).

Au-delà de la contrainte de financement, il est à noter que le développement de la PME en Algérie reste tributaire dans une large mesure du climat général des affaires, comme nous l'avons déjà dit, qui n'est pas très bien apprécié comparativement aux autres pays développés, et ce malgré les efforts menés par les organismes nationaux et internationaux pour préparer un climat favorable aux PME. Il faut dire que, les difficultés de cette nature ont toujours constitué un frein à un véritable essor du secteur de la petite et moyenne entreprise.

Ce travail montre bien que la population de PME en Algérie se trouve dans une situation de blocage qui à terme ne va pas concourir à la naissance et au développement d'un tissu de PME pouvant booster l'emploi et la croissance du pays.

Enfin malgré le blocage et les chiffres dégagés dans nos analyses on peut dire que la pme peut adopter des stratégies de développement ; à travers l'encouragement de l'état grâce notamment aux différentes nouvelles lois qui fixent des modalités et des conditions qui assouplissent la tâche aux pme comme par exemple les avantages fiscaux et parafiscaux, les différents dispositifs d'aides et concessions des terrains ...etc.

Bibliographie

➤ Ouvrages

- Bartoli A., Hermel Ph., (1989), « Le développement de l'entreprise, nouvelles conceptions et pratiques », préface de Mériqot J-G., édition Economica, Paris. ,
- Churchill N.C.et Lewis V.L., les cinq stades de l'évolution d'une PME, Ya-t-il une classification particulière aux étapes du développement des petites entreprises ?, Collectif, 1995,
- Dj. Liabes, Capital prive et patrons d'industrie en Algérie 1962-1982, l'Algérie, avril 1984.
- GRIM. N: «L'économie algérienne otage de la politique», édition Casbah, 2004, Alger.
- Guilhon A., (1998), « vers une nouvelle définition de la PME à partir du concept de contrôlabilité » dans « PME: de nouvelles approches » sous la direction d'Olivier Torrès, édition Economica.
- Julien (p.a) et Marchesnay(m) : l'entrepreneur, Economica Paris 1987
- Julien D.A., Marchesnay M., (1988), « la petite entreprise -principes d'économie et de gestion-», édition Vuibert, Paris.
- Mahe, H. de Boislandelle, Gestion des ressources humaines dans les PME, édition Economica, 1988, p 89.
- Rousselot p-verdie j-f la gestion de trésorerie 2ème édition dunod 1999
- Wtterwulghe. R, « La PME : une entreprise humaine », De Boeck, Paris, 1998,
- Yunus. M:«Vers un nouveau capitalisme», édition Jean Claude Lattes, 2008, Paris,
- Yvon. GASSE;« l'influence du milieu dans la création de l'entreprise » ; Edition : Economica, Paris, 1998.

➤ Mémoire et thèse

- Aissani N., la politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie : ces de la branche des industries agroalimentaires, mémoire de magister en sciences économiques, sous la direction de Fekih A., université d'Oran ,2006.
- Boukrou A., « Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, cas : PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou », mémoire de magister en sciences économiques, sous la direction de Bouzar Chabha, université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, 2011,

-Boukrous D ; les circuits de financement des pme en Algérie ; étude d'un crédit bancaire, mémoire de magister en science économique, option économie international, sous-direction de Benbayer H ,Trari MH 2009

-H. Amara et Z. Ait khirf dans leurs mémoire de master intitulé « Essai D'analyse des PME en Algérie : cas de la commune d'El- Kseur » UAMB,2017

-Moez Ahmed, « les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif Tunisien », Mémoire online, Maitrise en sciences comptables, IHEC Carthage, 2007.

➤ **Revue**

-Abdellaoui M. et Haoudi A., outils de financement et contraintes de développement des PME au Maroc, in revue économie & management n° 9, octobre 2009.

-Adams .d.w et Fitchett.a, Finance informelle dans les pays en développement, revue ; Ed, Presses Universitaire d Lyon, 1994,

-Ayad A., Habichou H., Lakhdari H., le rôle des organisations professionnelles dans l'accompagnement des

-Berchiche.A:« Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients».in mutation revue trimestrielle. Ed. CNCA. 1999.

-Merzouk F., PME et compétitivité en Algérie, revue économie&management, n°9, Octobre 2009.

PME en Algérie, revue économie&management, Octobre 2009,

-Savoie B., analyse comparative des micro-entreprises dans les pays en développement et dans les pays industrialisés, une approche critique des analyses du secteur informel, Revue Tiers Monde, t. XXXVII, n° 148, octobre-décembre, 1996

-Small Business Administration (SBA), la politique américaine d'appui aux PME : le rôle de la small business administration, Revue AcComEx, septembre, 2000.

-Soumeiya, H., La PME au Japon, PME Magasine, n° 31, Alger, Juillet-Août 2005, cité par Bouri N, 2012.

➤ **Colloque**

-Adair. p & Hamed. y, «Le microcrédit: une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb, communication présentée aux 6ème journées scientifiques du réseau analyse économique et développement'», 4 -5 Mars 2004, Marrakech

-Boukar H., Julien P-A., Impact des facteurs socioculturels sur la croissance des petites entreprises : une recension de la littérature, colloque international sur la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11es journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009.

-D'après Sauvé, P., Mahjoub A., Pelletier, L., 5ème Congrès International de l'Académie de l'entrepreneuriat, 2006.

-Daoud S., Les nouvelles stratégies d'intervention vis-à-vis de la PME au Maghreb : Cas de l'Algérie, colloque international : La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11eme journées scientifiques de Réseau Entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009.

-Levratto N., la PME objet frontière ; analyse en termes de cohérence entre l'organisation interne et le marché, communication au colloque Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours, université de Paris 1 Panthéon /Sorbonne, 20 et 21 Janvier 2006.

-Madoui. m & Boukrif. M ; De l'économie administrée à l'économie de marché. Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie, communication au Colloque International, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, Canada

➤ **Rapport**

-Observation européennes des PME, 5eme rapport annuel, ENSR, Zoet Ermeer, 1997

-Rapport d'information n°347, « aider les PME »

➤ **Lois et règlements**

-Décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, fixant la garantie des crédits à la PME, JORA n°74 du 13 novembre 2002.

-Décret exécutif N° 02-373 du 11 novembre 2002. Portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise.

-Décret exécutif n° 03-80 au 25 février 2003 portant organisation et fonctionnement du conseil national consultatif pour la promotion des PME, JORA n° 13 du 26 février 2003.

-Décret exécutif n°01-282 du 24 septembre 2001 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de l'investissement, JORA n°55 du 26septembre2001.

- Décret exécutif n°03-288 du 6 septembre 2003 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, JORA n°54 du 10 septembre 2003.
- Décret exécutif n°04-01 du 3 janvier 2004 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage, JORAn°03 du 11 janvier 2004.
- Décret exécutif n°06-356 du 9 octobre 2006 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de l'investissement, JORA n°64 du 11 octobre 2006.
- Décret exécutif n°94-188 du 6 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage, JORA N°44 du 7 juillet 1994.
- Décret exécutif n°96-296 du 8 septembre 1996 relatif à la création de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, JORA n°52 du 11 septembre 1996.
- Décret législatif du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement
- Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement
- Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement
- Idem, Articles 5, 6 et 7.
- Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4.

➤ **Document de travail**

- Birch, David G.W., the Job Generation Process (1979). University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Denis, L., analyse empirique des pme wallonnes en croissance, mémoire de licence, Commission de lecture, les professeurs : B. Surlemont, P.A. Michel, D. Van Caillie, université de Liège, Faculté d'économie, de Gestion et de Sciences Sociales, Ecole d'administration des Affaires, 2002.
- Etude OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique). (2010)
- F.P., de Villechenon et H. L., Rizzo, L'internationalisation des PME françaises en Amérique latine : regards sur le Mexique, in Les PME à l'international, Centre d'Etudes et de Recherche Amérique Latine-Europe (CERALE), juin 2012.

-Gharbi, S., Les PME/PMI en Algérie : état des lieux, cahiers du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, documents de travail, Mars 2011.

-SAMIA GHARBI, « les PME/PMI en Algérie : état des lieux », CAHIERS DU LAB .RII (Laboratoire de recherche sur l'Industrie et l'Innovation. Mars 2011.

-Synthèse « Les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale », l'Observateur OCDE, juin2000.

➤ **Bulletin d'information**

-Bulletin d'information économique du ministère de la PME et de l'artisanat.2005.P29-30.Disponible sur le site: L'OCDE, « les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale », juin 2000.

-Le Bulletin d'information statistique n° 35 établi par le Ministère de l'Industrie et des Mines Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes et des Systèmes d'Information. édition novembre 2019

➤ **Site internet**

www.cnc-PME.org/modules/content/index

oraprdnt.uqtr.quebec.ca/.../F1460644509_StPierre_etal_AUF...

www.pmeart-dz.org.

www.fgar.dz

www.mipmepi.gov.dz

www.joradp.dz

Liste des tableaux

<u>Tableau n°1</u> : Les critères de la Small Business Administration S.B.A.....	7
<u>Tableau n°2</u> : Définition de l'UE des PME.....	8
<u>Tableau n°3</u> : Définition canadienne de PME.....	9
<u>Tableau n°4</u> : principaux critères utilisés dans le calcul de la croissance des PME.....	33
<u>Tableau n°5</u> : La typologie des PME en Algérie.....	58
<u>Tableau n°6</u> : évolution des emplois déclarés par type de pme.....	64
<u>Tableau n°7</u> : population globale des pme à la fin du 1 ^{er} s1 2019 Par nature juridique.....	67
<u>Tableau n°8</u> : Répartition des PME (Personnes morales) par secteur d'activité.....	68
<u>Tableau n°9</u> : Professions libérales par secteur d'activité.....	68
<u>Tableau n°10</u> : Répartition des pme publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités..	69
<u>Tableau n°11</u> : Répartition des pme privées par secteur d'activité.....	70
<u>Tableau n°12</u> : Concentration des pme privées (personnes morales) par région.....	70
<u>Tableau n°13</u> : Densité des pme privées par région.....	71
<u>Tableau n°14</u> : Densité des pme privées (personnes morales) par région.....	71
<u>Tableau N°15</u> : Evolution de la population globale des pme (s1 2019 /S2 2019).....	72
<u>Tableau N°16</u> : Evolution des pme par secteur d'activité (s1 2018 /s2 2019).....	72
<u>TableauN°17</u> : Evolution des emplois déclarés par type de pme.....	73

Liste des figures

<u>Figure n°1</u> : La stratégie survie – efficience et types de contrôlabilité.....	29
<u>Figure n°2</u> : La stratégie croissance – efficacité et types de contrôlabilité.....	30
<u>Figure n°3</u> : La structuration simple.....	41
<u>Figure n°4</u> : La structuration mécaniste.....	42
<u>Figure n°5</u> : la structuration d’expertise professionnelle.....	42
<u>Figure n°6</u> : La structuration par chantier.....	43
<u>Figure n°7</u> : La structuration par projet.....	44
<u>Figure n°8</u> : Evolution des petites entreprises.....	45
<u>Figure n°9</u> : Répartition des entreprises par type de PME.....	66
<u>Figure N°10</u> : répartition des pme par statut juridique.....	67

Liste des abréviations

- ADS Agence de développement social
- AGI autorisations globales d'importations
- ANDI L'Agence Nationale du Développement de
L'investissement
- ANGEM Agence Nationale de Gestion des Microcrédits
- ANSEJ Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des
Jeunes
- APC Assemblé populaire communale
- APSI L'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des
Investissements
- BFPME Banque de financement des pme en Tunisie
- BTP Bâtiment et travaux public
- BTPH Bâtiments et Travaux Publics Hydrauliques
- CALPI Comité d'assistance local de promotion de
L'investissement
- CASNOS Caisse national de sécurité social des non-salariés
- CNAC La Caisse Nationale d'Assurance Chômage
- CNAS Caisse national des assurés sociales
- CNCPME Conseil National Consultatif a promotion des pme
- CNES Centre national des études spatiales
- CNI Conseil National de l'investissement
- CREDOC Crédit documentaire
- DA Dinar algérien
- DHS Dirhams
- EDPME Euro développement des pme
- ETS Etablissement
- EURL L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
- FGAR Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME
- FMI Fond monétaire international
- FNSEJ Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes

- GE Grande entreprise
- ICA Infrastructures en Afrique
- INSEE Institut National des Statistiques et des Etudes
Economique
- Le CAP croissance, autonomie, pérennité
- Le PIC pérennité, indépendance, croissance
- MDS Milliards
- MENA Région du moyen orient et de l'Afrique du nord
- MPMEA Ministère des pme et de l'artisanat
- OCDE Organisation de Coopération et de Développement
Economique
- ONS Office national des statistiques
- OSEO Entreprise publique qui soutient l'innovation et la
Croissance des pme en France
- PAS programmes d'ajustement structurels
- PIB Produit intérieur brut
- PME Petite et Moyenne Entreprise
- PMI Petite et moyen industrie
- Programme MEDA Partenariat euro-méditerranéen
- R&D Recherche et développement
- SA Société anonyme
- SARL La Société à Responsabilité Limitée
- SBA Small Business Administration
- SCS La société en commandité simple
- SNAT Schéma National d'aménagement du territoire
- SNC La Société au Nom Collectif
- SPA La société par action
- SPM Secteur public marchand
- TPE Très petite entreprise
- UE Union Européenne
- USA United states of America (etats unis)

Table des matières

Dédicace.....	
Remerciements.....	
Sommaire.....	
Introduction générale.....	1
<u>CHAPITRE 1</u> : pme ; conceptualisation et Contextualisation.....	5
Introduction.....	5
<u>SECTION 1</u> : Généralités sur la pme.....	5
1-1 Définition de la petite et moyenne entreprise.....	5
1-1-1.Définition quantitative.....	6
1-1-1-1.Selon le nombre de salariés.....	6
1-1-1-2.Selon le chiffre d'affaire.....	6
1-1-1-3.Selon le capital social.....	7
1-1-2. Définition qualitatif de la PME.....	10
1-1-2-1. Les objectifs de la direction.....	10
1-1-2-2. La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise.....	11
1-1-2-3. Niveau de technologie.....	11
1-2 Classification des PME.....	11
1-2-1. Classification économique.....	11
1-2-1-1. En fonction de l'activité.....	12
1-2-1-2. En fonction du secteur économique déterminé par l'activité principale.....	12
1-2-1-3. En fonction de la branche et du secteur d'activité.....	12
1-2-2. Classification juridique.....	13
1-2-2-1. Les entreprise privée.....	13

1-2-2-2. Les entreprises publiques.....	14
1-2-2-3. Les entreprises coopératives.....	15
1-3 Les facteurs de localisation.....	15
1-3-1-Les facteurs économiques de localisation des PME.....	15
1-3-2-Les facteurs extra économiques.....	16
<u>SECTION 2 : Aperçu historique des PME.....</u>	18
2-1 : Eclairage historique des PME dans les pays développés.....	18
2-1-1 Les PME en France.....	19
2-1-2 Les PME aux Etats-Unis.....	19
2-1-3 Les PME au Japon.....	20
2-2 Eclairage historique des PME dans les pays en développement.....	22
<u>SECTION 3 : Les caractéristiques des pme.</u>	22
3-1 : Les caractéristiques des PME dans le monde.....	22
3-2 : Les forces et faiblesses de la PME.....	23
3-2-1 : Les forces de la PME.....	23
3-2-2 : Les faiblesses de la PME.....	24
Conclusion.....	24
<u>CHAPITRE 2 : Développement de la pme</u>	26
Introduction.....	26
<u>SECTION 1 : Développement de la pme ; généralités.</u>	26
1.1 : Définition du développement de la pme.....	26
1.2 : Les modalités de la croissance.....	27
1.2.1 : La croissance externe.....	27
1.2.2 : La croissance interne.....	27

1.3 : Stratégies de croissance des PME.....	28
1.3.1 : La stratégie survie - efficacité.....	29
1.3.2 : La stratégie croissance - efficacité.....	30
1.4 : Les raison poussant la pme à se développer	31
1.5 : Condition essentiel à remplir par la pme pour une meilleure croissance.....	31
1.6 : Les critères de mesure de croissance des PME	32
<u>SECTION 2</u> : Principaux facteur favorisant la croissance de la pme.....	35
2.1 : Les caractéristiques de la direction des PME et la croissance.	36
2.1.1 : Capital humain du propriétaire-dirigeant.....	36
2.1.2 : Objectifs personnels du propriétaire-dirigeant.....	37
2.2 : Les dimensions de l’entreprise liées à la croissance.....	38
2.2.1 : Caractéristiques de l’entreprise.....	38
2.2.2 : Les ressources humaines.....	38
2.3 : Stratégies d’adaptation et de flexibilité liées à la croissance.	38
2.3.1 : R-D et innovation.....	38
2.3.2 : Partenariats	39
2.3.3 : Recherche d’information.....	39
2.3.4 : Le type de marché comme source de croissance.....	40
2.3.4.1 : Le marché local.....	40
2.3.4.2 : Le marché international.....	40
2.4 : Mode d’organisation de la pme en croissance.....	40
2.4.1 : La structure simple.....	40
2.4.2 : La structure mécaniste.....	41
2.4.3 : La structure d’expertise professionnelle.....	42
2.4.4 : La structure par chantier.....	43
2.4.5 : La structure par projet.....	43

<u>SECTION 3: Les stades de l'évolution d'une pme ; son financement et ses freins.....</u>	44
3-1 Les stades de l'évolution d'une pme.	44
3.1.1 : L'existence.....	46
3.1.2 : Le maintien.....	46
3.1.3 : La réussite.....	46
3.1.4 : L'essor.....	46
3.1.5 : Exploitation maximale des ressources.....	47
3.2 : Processus de développement et facteurs clés du succès de la PME.....	47
3.2.1 : Les facteurs relevant de la société.....	47
3.2.2 : Les facteurs relevant du chef d'entreprise.....	48
3.3 : Financement de la croissance d'une pme.	48
3.3.1: Les sources internes de financement	48
3.3.2: Les sources externes de financement.....	48
3.4 : Les freins liés à la croissance.	51
3.4.1 : Le manque de moyens financiers nécessaire.....	52
3.4.2 : Le marché du travail non adapté aux besoins des PME.....	52
3.4.3 : Le manque de motivation du personnel.....	52
3.4.4 : La concurrence et l'évolution du marché.....	53
3.4.5 : Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines.....	53
3.4.6 : Des contraintes d'accès au financement externe et une fiscalité lourde a supporté.....	53
3.4.7 : Les contraintes d'informations (Asy mitré d'information)	54
Conclusion.	55
<u>CHAPITRE 3 : le développement de la pme dans le concept algérien.....</u>	56
Introduction.	56
<u>SECTION1 : PME Algériennes, définitions, historique, rôle et caractéristique.....</u>	57
1-1 définition de la pme en Algérie.	57

1-2 historique du développement de la PME en Algérie.	58
1-2-1 : La première période 1962-1982.....	58
1-2-2- La deuxième période 1982-1988.....	59
1-2-3 La troisième période 1988 à 2001.....	59
1-2-4 : La quatrième période de 2001 à nos jours.....	60
1-3: La place et le rôle des PME en Algérie.	62
1-3-1-Sur le plan politique.....	62
1-3-2-Sur le plan économique.....	62
1-3-3-Sur le plan social.....	64
1-4 Les caractéristiques des PME en Algérie.	65
<u>SECTION 2</u> : Analyse sur la distribution et développement des pme algériennes.....	66
2-1 Distribution des pme algériennes.	66
2-1.1 Par taille.....	66
2-1.2 Par nature juridique.....	66
2-1.2.1 Personnes Morales.....	67
2-1.2.2 Personnes physiques.....	68
2-1.3 Par statut juridique et secteur d'activité.....	69
2-1.3.1. PME publiques.....	69
2-1.3.2. PME Privées.....	69
2-1.4 Par région.....	70
2-1.5 Densité.....	70
2-2 Développement des pme en Algérie.	72
2-2-1 Evolution de la population globale des PME.....	72
2-2-2 Evolution des PME tout secteur confondu par secteur d'activité.....	72
2-2-3 Evolution de l'emploi par type de PME.....	73

SECTION 3 : Perspectives et contraintes au développement des PME algériennes.....	73
3-1 Perspectives de développement des PME algériennes.	73
3-1-1: Organisations de soutien et accomplissement des pme en Algérie.....	74
3-1.1.1 Ministère des petites et moyennes entreprises.....	74
3-1.1.1.1 Pépinières et incubateurs d'entreprises.....	75
3-1.1.1.2 Centres d'aides.....	75
3-1.1.1.3 Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC PME)	76
3-1.1.2 Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des pme.....	78
3-1.1.2.1 La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	79
3-1.1.2.2 Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)	79
3-1.1.2.3 L'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI)	80
3-1.1.2.4 L'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI)	80
3-1.1.2.5 Les organismes complémentaires pour l'ANDI.....	81
3-1.1.2.6 Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR)	82
3-1.1.2.7 Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM 2004)	82
3-1.1.2.8 Agence de Développement Social (ADS 1996)	83
3-1.1.2.9 Fonds de soutien.....	83
3-1.1.3 Les programmes d'appui à la compétitivité des entreprises.....	83
3-1.1.3.1 Le Programme National de l'Amélioration de la compétitivité industrielle.....	84
3-1.1.3.2 Le Programme d'Appui au Développement des PME.....	84
3-1.1.3.3 Le Programme National de Mise à Niveau de la PME.....	85
3-1.1.3.4 Le programme d'appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies.....	85
3-2 Les contraintes de développement des PME en Algérie.....	85
3-2-1 Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines.....	86
3-2-2 Les contraintes financières.....	88

3-2-3 Les contraintes relatives au marché de travail.....	88
3-2-4 Les contraintes liées au foncier industriel.....	89
3-2-5 Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire.....	89
3-2-6 Les contraintes d'informations.....	90
Conclusion.....	91
Conclusion générale.....	93
Bibliographie.....	95
Liste des tableaux.....	100
Liste des figures.....	101
Liste des abréviations.....	102
Table des matières.....	104
Résumé.....

Résumé

Le développement de la pme est considérés comme une clé pour avoir une dynamique économique ;sa croissance a un impact sur le développement de l'économie du pays qui se résume essentiellement sur la croissance de l'emploi et l'évolution des ventes défini par l'augmentation des chiffres d'affaires ; donc pour cella le développement des pme doit être découpés en deux point essentiels qui sont la création de nouvelle entreprise d'une part et d'assurer la pérennité et la survie de celle déjà existantes.

Donc mon présent travail a pour but de traiter la question des pme et du développement des pme en général et algériennes en particulier, et aussi de traiter et dégager les contraintes et perspectives essentiel pour la pme

Pour ce faire le développement des pme a été examiner à travers d'une part une analyse des chiffres recherchés concernent la création, l'extension et même la disparition des pme algériennes ; et d'autre part étudié les contraintes et perspectives que doit prendre en considération la pme algériennes pendant son existence.

Mots clés:

PME; PME Algériennes ; Développements des PME ; Contraintes ; Perspective ; Croissance.

ملخص

يعتبر تطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة مفتاحًا للحصول على اقتصاد ديناميكي نموها له تأثير على تنمية اقتصاد الدولة والذي يتم تلخيصه بشكل أساسي على خلق مناصب العمل وزيادة المبيعات التي تعدها زيادة رقم الاعمال.

لهذا تطور الشركات الصغيرة والمتوسطة تقسيم إلى جزئين أساسيين وهما إنشاء شركات جديدة من جهة وضمان استدامة واستمرارية الشركات القائمة.

لذا فإن عملي الحالي يهدف إلى التعامل مع قضية الشركات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها بشكل عام والجزائري على وجه الخصوص، وكذلك معالجة وتحديد القيود ووجهات النظر التي يجب أن تأخذها في الاعتبار أثناء وجودها. ذلك من خلال جمع وفرز اعمال السابقة ومعلومات مختلفة وايضا تحليل الأرقام والاحصائيات المتعلقة بإنشاء وتوسيع وحتى اختفاء الشركات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة.

الكلمات الرئيسية:

الشركات الصغيرة والمتوسطة; الشركات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة; تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة; القيود; وجهات النظر; نمو

Abstract:

The development of the sme is considered as a key to have an economic dynamic; its growth has an impact on the development of the economy of the country which is essentially summed up on the growth of employment and the evolution of sales defined by the 'increase in turnover; therefore for this the development of smes must be divided into two essential points which are the creation of new business on the one hand and ensure the sustainability and survival of existing ones.

So my present work aims to deal with the issue of smes and the development of smes in general and Algerian in particular, and also to address and identify the constraints and perspectives essential for smes.

To do this, the development of smes has been examined at through an analysis of the figures sought concern the creation, extension and even the disappearance of Algerian SMEs; and on the other hand studied the constraints and perspectives that the Algerian SME must take into account during its existence.

Keywords:

SMEs; Algerian SMEs; SME developments; Constraints; Perspective; Growth;