

Université d'Oran

Faculté des Sciences Économiques, des Sciences de Gestion et des Sciences Commerciales

École Doctorale d'Économie et de Management

Mémoire de Magister en Management

Option : Stratégie

Thème :

**Développement et perspectives des PME
algériennes**

Présenté par :

Melle BOUIRA Nora

Sous la direction de :

Mme BENMESSAOUD Khadidja

Membres de jury : Soutenu le 18 Mars 2014

Président : Mr REGUIEG-ISAAD Driss -*Professeur - Université d'Oran.*

Rapporteur : Mme BENMESSAOUD Khadidja -*Maître de conférences (A)-Université d'Oran.*

Examineur : Mr KIHHEL M'hamed -*Maître de conférences (A)- Université d'Oran.*

Examineur : Mr BENCHIKH Houari -*Maître de conférences (A)- Université d'Oran.*

Année Universitaire 2012-2013.

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma sincère reconnaissance et mes vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

*Je tiens tout particulièrement à remercier **Dr. BENMESSAOUD Khadidja**, directrice 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.*

*Je tiens également à remercier le professeur **CHOUAM Bouchama**, pour son soutien et ses conseils. Qu'il trouve ici l'expression de ma reconnaissance.*

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

J'exprime ma gratitude au délégué régional du Fonds de Garantie des crédits aux PME-Oran- et à la secrétaire M^{elle} Khadidja pour leur accueil et leur gentillesse.

Merci à Dieu de m'avoir donné la force et le courage de mener jusqu'à la fin de ce travail.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	3
-----------------------------------	----------

CHAPITRE I : LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE : **CONCEPTUALISATION ET CONTEXTUALISATION**

Introduction.....	9
--------------------------	----------

<u>Section 1 : La Petite et Moyenne Entreprise : Généralités.....</u>	11
--	-----------

1.1 Définition et aperçu historique des PME.....	11
--	----

1.2 Les spécificités des PME.....	31
-----------------------------------	----

<u>Section 2 : La PME algérienne : Développement et état des lieux.....</u>	37
--	-----------

2.1 Genèse de développement des PME algériennes.....	37
--	----

2.2 Les caractéristiques générales des PME algériennes.....	42
---	----

2.3 Evolution du rôle économique des PME algériennes.....	55
---	----

2.4 Les organisations de soutien et d'accompagnement des PME.....	61
---	----

<u>Section 3 : Etude comparative (Algérie, Maroc et Tunisie).....</u>	72
--	-----------

3.1 Importance et caractéristiques de la PME en Tunisie.....	72
--	----

3.2 Importance et caractéristiques de la PME au Maroc.....	74
--	----

3.3 Notion du climat des investissements et critères du classement de la Banque Mondiale.....	76
--	----

Conclusion.....	86
------------------------	-----------

CHAPITRE II : DEVELOPPEMENT DE LA PME

Introduction.....	88
--------------------------	-----------

<u>Section 1 : Développement de l'entreprise : Généralités.....</u>	89
--	-----------

1.1 Définition.....	89
---------------------	----

1.2 Les modalités de la croissance.....	89
---	----

1.3 Stratégies des PME et stratégie de croissance.....	91
--	----

1.4 Les déclencheurs de croissance.....	94
---	----

1.5 Les critères de mesure de croissance des PME.....	95
---	----

1.6 Les principaux facteurs liés à la croissance.....	100
---	-----

<u>Section 2 : Les cinq stades de l'évolution d'une PME</u>	111
2.1 Stades d'évolution et contraintes pour les PME.....	111
2.2 Processus de développement et facteurs clés de succès de la PME.....	115
2.3 Les cinq phases de la croissance d'une entreprise et les types de crise.....	116
2.4 Mode d'organisation de la petite et moyenne entreprise en croissance.....	117
<u>Section 3 : Croissance des PME : ses freins et son financement</u>	125
3.1 Le financement de la croissance des PME.....	125
3.2 Les freins liés à la croissance.....	128
Conclusion	131

CHAPITRE III : ETUDE EMPIRIQUE DU

DEVELOPPEMENT DES PME DE LA REGION D'ORAN

Introduction	133
<u>Section 1: Les PME de la région d'Oran</u>	134
1.1 Evolution du secteur de la PME et de l'emploi de la wilaya d'Oran.....	134
1.2 Mouvement des PME de la wilaya d'Oran.....	136
1.3 Répartition des PME de la wilaya d'Oran par secteur d'activité.....	139
1.4 Répartition des PME de la wilaya d'Oran selon la taille.....	140
<u>Section 2 : L'analyse du développement des entreprises de la wilaya d'Oran</u>	145
2.1 Présentation de l'enquête sur le terrain.....	145
2.2 Description des cas d'étude.....	146
2.3 Analyse du développement de la PME dans la wilaya d'Oran.....	159
Conclusion	171
CONCLUSION GENERALE	172
BIBLIOGRAPHIE	177
LISTE DES TABLEAUX	184
LISTE DES FIGURES	197
ANNEXES	189
TABLE DES MATIERES	220

INTRODUCTION GENERALE

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle primordial dans le processus de développement économique et social, par leur capacité de créer des richesses, par l'amélioration du PIB et la génération de postes d'emplois aidant à résorber le chômage et ses effets sur la société. Leurs caractéristiques qui leur distinguent des grandes entreprises, notamment la flexibilité de leur structure, leur capacité à s'adapter aux multiples pressions de l'environnement économique, leur aptitude à assurer une intégration économique et leur contribution au développement régional, expliquent leur place dans l'économie à travers les différentes politiques industrielles et les préoccupations des pouvoirs publics envers ce type d'entreprise.

Par ailleurs, Les PME s'érigent aujourd'hui, en acteurs majeurs de l'économie des pays développés, par leur nombre important qui assurent une part considérable de la production, de la commercialisation, mais aussi de la recherche et développement (Boukrou A., 2011). Selon l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques⁶ (INSEE), sur près de trois millions d'entreprises françaises, 99% sont des petites et moyennes entreprises. Cela représente 2,9 millions d'entreprises de moins de 250 salariés. En terme de création d'emplois, les statistiques récentes affichent que les PME qui représentent plus de 90% des entreprises dans le monde, contribuent à la création de 50% à 60% d'emplois (Boukrou A., 2011). Aux USA, ce taux s'élève à 70%, en France, 81% et dans l'Union Européenne ce taux atteint 81%.

Comme dans les pays développés, les PME sont au centre des politiques industrielles dans les pays en voie de développement qui traversent une forte période de transformation de leur environnement économique d'où les entreprises de petite taille sont désormais au cœur des politiques de restructuration et de transition vers l'économie de marché. Durant cette période d'ouverture, la small business entreprise, constitue une nouvelle alternative de la relance économique, rendue nécessaire ou indispensable par la mondialisation des échanges et l'exigence de la compétitivité des entreprises (Boukrou A., 2011).

⁶ Maurel C., considérations financières et performance export dans les PME vitivinicoles français, 11^{ème} journées scientifiques du réseau entrepreneuriat, 27-28-29 mai 2009, INRPME Trois-Rivières, Canada : colloque international sur la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, p 2.

« En Algérie, il faudra remonter à la fin des années 80 pour déceler les prémices d'une option favorable au développement des PME⁷ ». En effet, un regain d'intérêt s'est donné aux PME présentées comme l'axe et le pilier du développement à travers la mise en œuvre du processus des réformes économiques et de la relance des investissements. De plus, le développement de la PME a connu un essor remarquable favorisé notamment par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, d'un ensemble de réglementation et de plan de mise à niveau.

A la lumière de ce regain d'intérêt, les PME notamment privées s'est fortement développé à partir des années 2000, une expansion apparaît notamment après l'adoption du nouveau code d'investissement de 1993⁸. De plus, « les statistiques existantes indiquent que plus de la moitié des PME a été créée entre 2001-2007, suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001, soit 212 120 PME⁹ ». A la fin de 2011, le nombre des PME privées a enregistré le nombre de 658 737¹⁰ entreprises alors qu'en début de 2003 elles étaient à 207 949 entreprises.

Plusieurs entreprises disparaissent alors que d'autres survivent, émergent et se développent. A cet effet, le développement des PME doit être marqué par un double sens, la création de nouvelles PME, d'une part, et d'assurer la pérennité de celles déjà existantes, d'autres part.

Certes qu'on œuvre toujours pour créer la PME mais le plus important pour que tous les efforts seront récompensés, c'est l'émergence et le développement de celle-ci. Cela veut dire, que non seulement les nouvelles PME créées favorisent la création de l'emploi et de la richesse, mais la croissance de celles déjà existantes permettent aussi cette favorisation et de maintenir la stabilité de la masse salariale et donc du pouvoir d'achat.

Des efforts sont donc focalisé sur la création de la PME; Mais le plus dur à reste à faire, il s'agit de l'accompagné pour qu'elle puisse rester durablement sur le marché d'où notre préoccupation centrale.

En économie, les PME ont un impact direct sur l'emploi. La création d'emploi est le premier effet direct de la croissance des PME sur la croissance économique (Mokhtari F.,

⁷ Boukrous D., les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire, mémoire de magister en sciences économiques, option : économie internationale, sous la direction de Benbayer H., Trari MH., 2007, p 9.

⁸ Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement.

⁹ Datoussaid A., communication : PME et création d'emploi en Algérie : Quelles réalités ?, p 1. Voir : www.asectu.org/userfiles/Aimad%20Datoussaid.PDF

¹⁰ Bulletin d'information statistique de la PME de 2011, n° 20, ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement, direction générale de la veille stratégique, des études économiques et statistiques.

Tchikou F., 2006). Cette croissance économique se marque par la croissance des emplois et l'évolution des ventes des PME déjà existantes.

Ce constat nous conduit à poser la question principale suivante : **Comment se développe la PME en Algérie ?**

Pour pouvoir traiter la question principale de ce travail, plusieurs questions sous-jacentes s'imposent :

- *De quel type de développement parle-t-on ?*
- *Quels sont les caractéristiques de ce développement ?*
- *Quelles sont les trajectoires de la PME Algérienne ?*

Notre étude s'appuie sur les deux hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : *La PME ne peut assurer l'évolution de ses activités économiques que si elle assure son contrôle et son pouvoir.*

Hypothèse 2 : *Le développement de la petite et moyenne entreprise est lié à l'expérimentation de cette dernière.*

Il s'agit dans notre travail, d'essayer de mesurer le développement des PME en Algérie ainsi que les caractéristiques de ce développement, et d'essayer ensuite d'identifier les perspectives de développement de celles-ci.

Pour se développer et assurer cette extension, la petite et moyenne entreprise a besoin des ressources financières souvent nécessaires pour ce faire. Vu sa taille, son mode de gestion et ses possibilités financières limités, une problématique de financement qui s'impose en vers cette catégorie d'entreprise. Notre problématique s'articule notamment sur la mise en œuvre de mécanismes de financement spécifiques aux PME pour stimuler la croissance de ces dernières.

Pour pouvoir répondre à notre problématique mentionnée précédemment, nous avons échelonné notre travail sur deux éventails :

En premier lieu : un balayage théorique ayant pour objet la présentation de la PME d'une manière générale et dans le contexte algérien, en particulier, la croissance des entreprises de petite et moyenne taille. En deuxième lieu : une étude empirique par laquelle

une analyse descriptive des données et des informations fournies par l'organisme d'aide à la création et au développement de la PME, le Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR).

Nos données sont alors d'un nombre de 26 entreprises de la région d'Oran. Ces entreprises sont réparties selon l'objet de demande de financement, à savoir la création ou l'extension.

La démarche propre à notre travail s'articule au tour de trois (03) chapitres. Les deux premiers traitent la conceptualisation et la définition des concepts de base et le volet théorique du développement de la petite et moyenne entreprise où le premier chapitre vise à définir le concept de base, la PME ainsi qu'à la description de l'évolution de la PME en Algérie et illustre ensuite l'expérience des pays voisins, le Maroc et Tunisie en termes de densité des PME et le climat des affaires. 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. Nous procéderons par la suite au troisième chapitre qui représente l'étude et la vérification des questions sur le terrain. Ce chapitre a pour objet la présentation et l'évolution de l'entreprise dans la région d'Oran, la description des caractéristiques des entreprises qui ont pour objectif l'extension en comparaison avec celles qui ont pour objectif la création en termes de proportion.

Chapitre I :
La Petite et Moyenne Entreprise :
Conceptualisation et Contextualisation

Introduction

Dans la conjoncture économique et sociale actuelle, il est établi que la petite et moyenne entreprise (PME) constitue l'élément indispensable à l'intégration et à la diversification économique, tout comme elle peut constituer la principale source de richesses, d'emploi et moteur de progrès socioéconomique (Boukrou A., 2011).

Ce n'est qu'à partir de la fin des années 80 que l'on assiste en Algérie à un regain d'intérêt pour la petite et moyenne entreprise présentée dès lors comme l'axe et le pilier du développement. Les raisons qui expliquent cet intérêt tiennent d'abord à leur expansion et à leur poids dans les économies, aux processus de reconfiguration des systèmes productifs suites aux crises successives des grandes organisations et surtout à la montée spectaculaire du chômage (Madoui M., 2009). La petite et moyenne entreprise, 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 développé à partir des années 90 par l'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie du marché.

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 (Tahari K., 2009).

De plus, Confrontée à un environnement socio-économique marqué par la mondialisation des échanges et la compétitivité, l'Algérie s'est engagée, à l'instar de ses voisins, dans un programme de mise à niveau dont l'objectif est de soutenir les dynamiques de restructuration, d'intégration et de croissance industrielles (Madoui M., 2009).

Nous tentons, dans ce premier chapitre qui se décompose en trois (03) sections de donner dans la première section « **La Petite et Moyenne Entreprise : Généralités** » un éclaircissement sur les fondements théoriques concernant la petite et moyenne entreprise ainsi

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

qu'à l'étude des raisons d'existence de ce type d'entreprises et ses particularités décrites dans la littérature économique, comme nous allons tenter d'exposer les différentes définitions dans les différentes nations ainsi que l'éclairage historique de cette entité économique dans les pays développés et dans les pays en développement.

La deuxième section de ce présent chapitre qui s'intitule « **La PME algérienne : Développement et état des lieux** » s'attache à la présentation historique des PME algériennes depuis l'indépendance à nos jours, ainsi qu'à la situation des PME algériennes, ses caractéristiques générales, leur évolution du rôle économique et leur place occupée dans l'économie.

La contribution des PME au développement économique d'un pays dépend largement du climat institutionnel de l'investissement instauré par les pouvoirs publics, un climat favorable offrant aux entreprises des opportunités de marché et les incitant à investir à des fins productives, à créer des emplois et à développer leurs activités. L'objet de cette troisième section (**Comparaison entre pays voisins : Le Maroc et la Tunisie**) permettra la comparaison entre les pays voisins en termes de climat d'investissement, dont cette section sera consacrée à une présentation générale de la place occupée par la PME au Maroc et en Tunisie.

Section 1 : La Petite et Moyenne Entreprise : Généralités

"Depuis des années, une recherche en petite et moyenne entreprise s'est faite notamment par un nombre croissant de colloques, la création d'associations, la multiplication de revues spécialisées attestent de la vitalité de cette communauté scientifique" (Torrès O., 1998). Grâce à leur dimension humaine, ces entreprises sont qualifiées comme étant un « modèle d'adaptation à la crise » (Torrès O., 1998) par leur enjeu économique qui se caractérise par une souplesse, un dynamisme et une flexibilité, cela veut dire que les PME prennent en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elles évoluent.

Vue son statut dynamique, la petite et moyenne entreprise est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux, en matière de croissance économique et de développement régional, comme un « enjeu de taille¹¹ » pour amorcer la lutte contre le chômage, etc.

La définition de la PME n'est inanimée. En effet, "ce secteur n'a rien d'homogène puisqu'on compte les très petites entreprises, les petites, les moyennes, les travailleurs autonomes, les artisans, le café du coin de la rue, cybercafés, etc." (Merzouk F., 2009). Du fait de leur caractère hétérogène, une définition statistique permet bien de cerner l'importance du facteur taille comme critère de découpage (Torrès O., 1998).

"En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celles-ci n'est pas récente. Ainsi les résultats sont apparus qu'à partir des années 2000, après une série de mesures d'accompagnement des entreprises pour les amener à acquérir une capacité suffisante de compétitivité" (Chelil, A. et Ayad SM., 2009).

1.1 Définition et aperçu historique des PME

1.1.1 Définition et classification de la PME

Les définitions de la petite et moyenne entreprise peuvent se distinguer selon des critères de référence endogènes à l'entreprise afin de délimiter le concept de cette dernière. Pour décrire la PME selon ses critères, deux approches se réunissent. Une approche quantitative descriptive, et une approche analytique qualitative. Ces approches

¹¹ D'après Torrès, 1998, p.18, pour témoigner cette importance, il a cité l'exemple de la compagnie de Berlusconi en Italie « trois millions de chômeurs, trois millions d'entreprises ».

sont parallèles aux analyses néoclassiques de la firme. En fait, ces deux approches sont distinctes mais complémentaires. D'une part, la première approche ne touche que les éléments les plus apparents à l'entreprise ce qui signifie la non pénétration de la « boîte noire¹² ».

D'autre part, la deuxième approche prend en considération la relation de l'entreprise avec son environnement, c'est à dire elle se base sur une approche beaucoup managériale et organisationnelle. Donc, les critères de ces deux approches sont de même nature. Qu'ils soient quantitatifs ou qualitatifs, ils relèvent tous de l'interne de l'entreprise.

1.1.1.1 Définition de la PME selon l'approche quantitative descriptive

Cette définition se base sur un ensemble de critères qui sont mesurables et quantifiables. La plupart des pays ont définis celle-ci en fonction du nombre d'employé, ou bien en ajoutant à ce critère le chiffre d'affaires en différenciant le secteur de la fabrication du secteur commercial (Julien&Marchesnay, 1988). Le tableau 1, tableau 2 et tableau 3 suivants illustrent la définition de la PME selon les critères précédents.

Tableau 1 : La PME par pays, selon le nombre d'employés et la taille moyenne des établissements manufacturiers

	La PME selon le nombre d'employés		Taille moyenne des établissements par employés en 1981
	Petite entreprise	Moyenne entreprise	
Belgique	1-50	51-200	33
Danemark	1-50	51-200	-
Etats-Unis	1-250	251-500	51
France	1-49	50-500	103
Japon	1-49	50-500	7
Norvège	1-20	21-100	-
République fédérale d'Allemagne	1-49	50-499	159
Royaume-Uni	1-50	51-200	60
Suède	1-49	50-199	84

Source : Julien D.A., Marchesnay M., 1988, p.54.

¹² Concept de la boîte noire est utilisé par les théoriciens classiques et néoclassiques pour décrire la firme, qui ne représente pour eux qu'un point dans l'espace avec un agent mécanique dont la fonction principale consiste à produire des biens et/ou services où l'organisation n'a pas été prise en considération.

Tableau 2 : Les types d'entreprises selon la taille et le secteur de fabrication

Classe	Nombre d'employés	Montant des actifs*	Type d'entreprise
I	0-4	Inférieurs à 375 000 \$	Artisanale
II	5-49	Plus de 375 000 \$ Inférieurs à 2 750 000 \$	Petite
III	50-199	Plus de 2 750 000 \$ Inférieurs à 10 000 000 \$	Moyenne
IV	200-499	Plus de 10 000 000 \$ Inférieurs à 30 000 000 \$	Grosse
V	500 et +	Plus de 30 000 000 \$	Très grosse

Source : Julien D.A., Marchesnay M., 1988, p.54.

*Au bilan vérifier à la fin de l'année fiscale.

Tableau 3 : Les types d'entreprises selon la taille et le secteur commercial et secteur des services

Classe	Nombre d'employés	Montant des actifs*	Type d'entreprise
I	Moins de 3	Inférieurs à 375 000 \$	Artisanale
II	Moins de 10	Moins de 2 000 000 \$	Petite
III	Moins de 30	Plus de 2 000 000 \$ Moins de 8 000 000 \$	Moyenne
IV	Plus de 30	Plus de 8 000 000 \$	Grosse

Source : Julien D.A., Marchesnay M., 1988, p.54.

Comme le nombre d'effectifs employés, le chiffre d'affaire est un critère important pour définir la PME d'une façon plus significative, et il ne doit pas dépasser un certain montant.

La mesure de la taille à l'aide du critère de l'effectif n'est pas non plus universelle. Par exemple, aux Etats -Unis une entreprise de 500 salariés est considérée comme une PME, en Belgique le seuil est fixé à 200 salariés et seulement à 100 en Suisse. En Chine, ni le nombre de salariés, ni le chiffre d'affaires ne sont retenus. Le texte officiel retient la capacité de production et l'importance de l'outillage (Torrès O., 2000).

Au Japon, le capital ou le montant total de l'investissement sont utilisés concurremment avec l'effectif pour définir les PME. Mais bien que les critères soient les mêmes, les seuils qui concernent chaque élément varient selon le secteur et selon le critère. Par exemple, selon les critères « effectif » et « capital/investissement », une PME japonaise¹³ est définie selon les plafonds suivants :

- Fabrication, construction et transport : 300 personnes et 300 millions de yens ;
- Commerce de gros : 100 personnes et 100 millions de yens ;
- Industrie des services : 100 personnes et 50 millions de yens ;
- Commerce de détail : 50 personnes et 50 millions de yens.

Si nous nous acheminons que vers la définition quantitative de la PME, cela ne permet pas de comprendre le fonctionnement interne de celle-ci. Au-delà de nombre d'effectif et du chiffre d'affaires, il est important et nécessaire de pénétrer la boîte noire selon une approche qualitative afin de bien cerner les spécificités de gestion des PME.

1.1.1.2 Définition de la PME selon l'approche analytique qualitative

Approche dite également théorique, elle tente à pénétrer à l'intérieur de la boîte noire, elle met le point sur les éléments distinctifs qui caractérisent l'entreprise de petite dimension. Nous retiendrons les critères les plus importants à savoir :

- La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise ;
- Les stratégies et les objectifs de la direction ;

➤ *La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise*

Un élément fondamental revient avec constance quoique selon des intensités variées : il s'agit de l'aspect humain lié à l'entreprise (Wtterwulghe R.,1998). 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 »¹⁴.

¹³Chelil,A., Ayad, S.M., « PME en Algérie : réalité et perspectives » dans Revue économie&management n°9 Octobre 2009, p 155.

¹⁴ Définition de la CONFEDERATION GENERALE DES PETITE ET MOYENNES ENTREPRISES cité par Wtterwulghe R., La PME, une entreprise humaine, De Boeck Université, Paris 1998, p 15.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

Selon ce critère, la PME est sous l'autorité d'un dirigeant qui est souvent le propriétaire qui seul assume la responsabilité de l'entreprise, en effet, cette dimension humaine liée à la personnalisation de la gestion de la PME est certes l'élément qui transcende l'ensemble des définitions données de ce type d'entreprises.

Parmi ces définitions nous citons celle du rapport BOLTON¹⁵. La définition qui y donnée repose sur 3 critères :

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée ;
- Une part de marché relativement restreinte ;
- L'indépendance de la société.

Ce rapport insiste aussi sur les éléments liés à la personnalité du dirigeant de PME, en effet, la PME est dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée. En revanche, la PME est considérée comme une entreprise qui, en termes économiques, ne possède qu'une part relativement petite d'un marché. L'indépendance, comme dernier critère abordé, il implique qu'une société de taille réduite, qui fait partie d'un groupe plus important, ne puisse pas être considérée comme une PME. Les filiales de grandes sociétés sont alors exclues de la définition.

En outre, JULIEN P.A., (1984) a stimulé une réflexion dynamique dans le cadre d'un continuum en disposant les différents éléments définissant une entreprise sur plusieurs continuums allant de moins à plus¹⁶.

Toutefois, il faut noter aussi qu'un concept nouveau qui aborde le sujet des petites et moyennes entreprises et donne la définition de la PME à partir du concept de contrôlabilité d'Alice GUILHON¹⁷ qui reflète la capacité de contrôle du dirigeant et la manière dont il gère son rapport à l'environnement, c'est-à-dire le fait qu'une PME soit dotée d'un système organisationnel qui puisse être contrôlé par le dirigeant.

¹⁵ Bolton, J. E., report of the Committee of inquiry on small firms, cité par Wtterwulghe, R., dans La PME, une entreprise humaine, p 16.

¹⁶ D'après JULIEN, plusieurs caractéristiques qui permettent d'identifier la PME de la grande entreprise : de la centralisation à la décentralisation de la gestion, d'un marché local protégé à un marché national ou international, d'une stratégie intuitive à une stratégie formalisée, d'une technologie traditionnelle et innovation faible à une technologie de pointe et innovation radicale, etc.

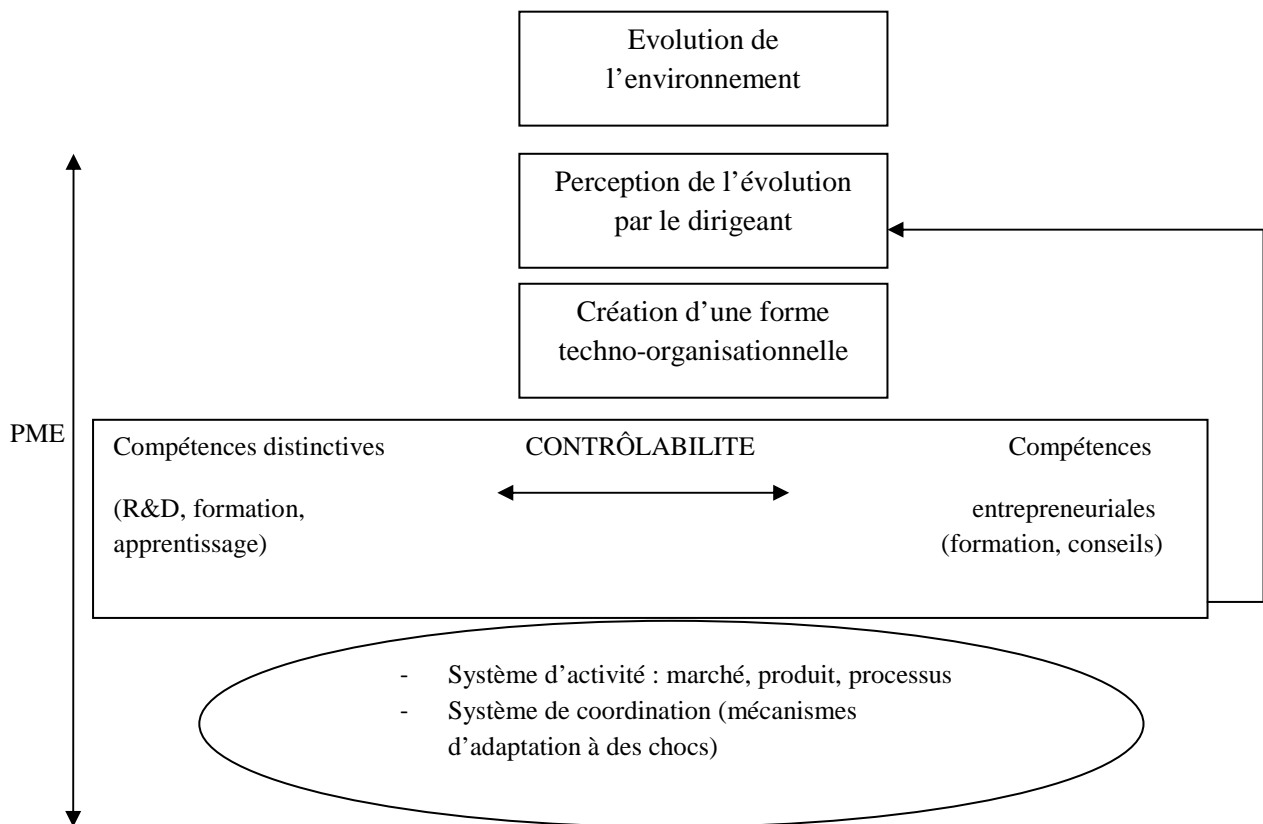
¹⁷Torrès O., 1998, une nouvelle définition de la PME est proposée par Guilhon à partir d'un concept de contrôlabilité où l'auteur a fondé sur les spécificités inhérentes à la gestion de la PME.

La contrôlabilité permet d'analyser le développement de l'entreprise en décrivant la cohérence entre les buts du dirigeant et le niveau de performance atteint dans l'environnement en termes financiers et/ou organisationnels. Le schéma suivant constitue une carte d'identité fondée sur la notion de contrôlabilité.

Selon Torrès¹⁸, (1998), la contrôlabilité est définie comme « la capacité d'assurer la maîtrise de la mise en œuvre et du développement d'un ensemble de ressources matérielles et immatérielles ». La PME se constitue d'après l'auteur à partir de changements nés de l'interaction entre les compétences des individus, les intentions du dirigeant et les modes d'organisation choisis.

Pour assurer le développement de son activité, le dirigeant doit évaluer la capacité collective que possède son entreprise et sa capacité de garder la maîtrise de la mise en œuvre et du développement d'un ensemble de ressources matérielles et immatérielles (Torrès O., 1998).

Figure 1 : La carte d'identité de la PME



Source : GUILHON A., 1998, P.61

¹⁸ Alice Guilhon, « vers une nouvelle définition de la PME à partir du concept de contrôlabilité » dans « PME : de nouvelles approches » sous la direction d'Olivier Torrès, Edition Economica, 1998, p 55.

Plusieurs éléments apparaissent sur ce schéma¹⁹ :

- ✓ Le système d'activités de la PME est représenté par les produits et les marchés sur lesquels elle opère ainsi que par les processus de fabrication de ses produits et de sélection des marchés ;
- ✓ Le système de coordination est défini comme l'ensemble des moyens matériels et immatériels (embauche, formation, communication, études et conseils) mis en œuvre pour répondre à des « chocs extérieurs », c'est-à-dire une remise en cause positive ou négative des performances financières et organisationnelles ;
- ✓ La forme techno-organisationnelle, elle fait référence aux modes d'organisation et à la technologie adoptée dans l'entreprise et résultant des choix exercés par le dirigeant ;
- ✓ La contrôlabilité opère la mise en relation des compétences entrepreneuriales et des compétences distinctives intégrées dans un contexte organisationnel propre à chaque PME.

➤ ***Les stratégies et les objectifs de la direction***

D'après les définitions qui précèdent, la PME est considérée comme une entreprise dont la stratégie est intuitive et formalisée, le propriétaire dirigeant ne prend en considération que ses expériences lors des décisions mises en œuvre. Cela signifie que l'objectif de la direction est d'assurer l'indépendance de gestion en réalisant une rentabilité.

Dans une analyse de synthèse des définitions qualitatives, nous concluons que l'ensemble des aspects de la PME repose cependant sur une réalité fondamentale : la personnalisation du pouvoir à travers la gestion personnelle et l'indépendance décisionnelle.

Toutefois, nous distinguons entre les PME classiques et les PME managériales. Dans son ouvrage intitulé *PME de nouvelles approches*²⁰, « parmi les travaux qui ont mis en évidence l'influence de la taille sur l'organisation dans les années 60, l'Ecole d'Aston (Pugh et Alii, 1968 ; 1969) est très souvent citée comme pionnière, notamment dans l'amorce d'analyses comparatives, dont le but est de découvrir les problèmes communs et spécifiques d'organisations de tous types. Les principaux résultats de cette école confrontent l'idée selon laquelle la taille de l'organisation constitue un facteur prédictif majeur de sa structuration.

¹⁹Chelil,A., Ayad, S.M., « PME en Algérie : réalité et perspectives » dans Revue économie&management n°9 Octobre 2009, p. 155

²⁰Torrès, O., PME de nouvelles approches, édition Economica, Paris, 1998.

Pour ce qui est de la relation taille/structure, plusieurs travaux empiriques confirment les résultats du groupe d'Aston (Blau et Schoenherr, 1971 ; Child et Mansfield, 1972 ; Mintzberg, 1982). Selon Blau, 1970, la taille est l'un des principaux facteurs de contingence et de contexte. Enfin, selon Mintzberg, 1982, la taille est certainement le facteur de contingence le plus unanimement reconnu quant à ses effets sur la structure d'une organisation ; plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée, plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées et plus sa composante administrative est développée. Les PME managériales sont donc, au sens d'Olivier Torrès, des PME plus élaborées (Aissani, N., 2006)²¹. La PME managériale est en réalité cette PME grande entreprise miniature que tant de chercheurs se sont refusé à reconnaître l'existence (Torrès O., 1998).

Le terme managérial peut paraître paradoxal lorsqu'il est employé pour décrire le mode de fonctionnement d'une PME. En général, la logique managériale est associée à la grande entreprise. Le paradoxe est toutefois levé si la définition de la PME managériale est comme l'antithèse de la PME classique²². Bien que de petite dimension, la PME managériale est en rupture avec son homologue classique sur un grand nombre de point. Le tableau suivant nous donne les critères de distinction entre les PME classiques et les PME managériales.

Tableau 4: Les PME classiques et managériales

Typologies de PME	La PME Classique	La PME Managériale
Critères		
Les attributs principaux	<ul style="list-style-type: none">• L'intuitif• Le processuel• L'oral• La personnalisation• L'implicite• L'informel• Isolement• L'indépendance• La matérialité• Le local	<ul style="list-style-type: none">• Le planifié• Le procédural• L'écrit• La décentralisation• L'explicite• Le formel• L'ouverture• L'interdépendance• L'immatérialité• Le global

²¹Aissani 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 Mr Fekih, A., université d'Oran, p 35.

²²Ibid, p 162.

Structure du capital et modes de financement privilégiés	<ul style="list-style-type: none">• Capital fermé et autofinancement	<ul style="list-style-type: none">• Capital ouvert, financements externe direct et indirect
Attitude du dirigeant à l'égard des spécificités de gestion de sa PME	<ul style="list-style-type: none">• Le dirigeant cherche à conserver les spécificités de gestion de sa PME	<ul style="list-style-type: none">• Le dirigeant accepte de remettre en cause les spécificités de gestion de sa PME
Types de contrôlabilité	<ul style="list-style-type: none">• Contrôlabilités figée et adaptative	<ul style="list-style-type: none">• Contrôlabilités élargie, partagée, organique
Paradigme de référence	<ul style="list-style-type: none">• Paradigme de la spécificité	<ul style="list-style-type: none">• Paradigme de la dénaturation

Source : Torrès O., PME de nouvelles approches, édition Economica, Paris, 1998, p 163.

1.1.1.3 Classification des PME selon des critères exogènes à l'entreprise

1.1.1.3.1 Classification selon le caractère juridique

Selon ce caractère, nous distinguons les entreprises privées, les entreprises publiques et les entreprises semi-publiques.

1.1.1.3.1.1 Les entreprises privées

« Ce sont des entreprises dont le capital est détenu par des personnes privées²³ ». En Algérie, selon le guide fiscal de l'investisseur²⁴, il existe trois distinctes formes juridiques d'entreprise:

➤ Création d'une entreprise individuelle

Consiste à exercer une activité dans le cadre d'une entreprise individuelle, de plus aucun apport de la part d'autres personnes ne sera reçu.

Cette forme sociale convient à l'investisseur désirant être son propre patron et seul propriétaire de son affaire.

²³ Collection LASARY, Economie de l'entreprise, 2001, p 10.

²⁴ Guide fiscal de l'investisseur, Ministère des finances, direction générale des impôts, direction des relations publiques et de la communication, 2011, P 12.

➤ **Les sociétés de personnes**

Elles comprennent :

• ***Les sociétés en nom collectif (SNC)***

Les associés ont tous la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales.

L'avantage de cette forme juridique présente une organisation statutaire souple et il n'est pas exigé un capital minimum obligatoire²⁵.

• ***Les sociétés en commandite simple***

Elles se caractérisent par la présence de deux groupes d'associés:

- Les commandités qui ont la qualité de commerçant et sont solidairement responsables des dettes sociales.
- Les commanditaires qui sont des associés qui ne répondent des dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports.

Cette forme sociale favorise le développement d'une société familiale par apport de capitaux nouveaux, sans que pour autant, les initiateurs du projet en perdent la maîtrise.

• ***Les sociétés en participation***

Les sociétés en participation²⁶ sont des sociétés qui ne sont pas immatriculées au registre de commerce et dépourvues de la personnalité morale. Leur constitution ne nécessite aucune formalité, elles sont cependant soumises à l'obligation de souscrire une déclaration d'existence auprès des services fiscaux.

➤ **Les sociétés des capitaux**

• ***Les sociétés par actions***

La société par actions²⁷ est constituée entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

²⁵Les PME peuvent adopter cette forme sociale lorsqu'elles disposent de faibles capitaux notamment pour les projets innovants peu consommateurs de fonds propres.

²⁶Elles sont le cadre idéal de sociétés prenant en charge des opérations ponctuelles d'envergure telles que les chantiers de travaux publics et les exploitations agricoles. Cette forme sociale permet le développement de la sous-traitance par le regroupement des maîtres d'œuvres et les sous- traitants.

²⁷Le nombre des associés ne peut être inférieur à sept (07) membres. Leur capital ne peut être inférieur à 5.000.000 DA si la société fait publiquement appel à l'épargne et 1.000.000 DA dans le cas contraire.

La SPA est une structure par excellence de grandes entreprises susceptibles de dégager des bénéfices conséquents mais consommatrices de fonds propres par l'ouverture de capital.

- ***Les sociétés en commandite par actions***

Les sociétés en commandite par actions dont le capital social doit être divisé en actions se caractérisent par l'existence de deux groupes d'associés :

- Les commandités qui sont des commerçants indéfiniment et solidairement responsables du passif social et dont les parts ne sont pas librement cessibles.

- Les commanditaires qui, contrairement aux commandités ne sont responsables des dettes de la société qu'à concurrence de leurs apports et leurs actions sont librement négociables. Leur nombre ne peut être inférieur à (03) membres.

- ***Les sociétés et entreprises à responsabilité limitée (SARL, EURL)***

Elles sont constituées entre des associés qui ne supportent leurs pertes qu'à concurrence de leurs apports. Lorsque cette société ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique, elle est dénommée unipersonnelle à responsabilité limitée " EURL".Le capital social ne peut être inférieur à 100.000 DA. La valeur nominale des parts sociales est fixée à 1.000 DA au moins.

1.1.1.3.1.2 Les entreprises publiques

« Ce sont les entreprises dont le capital est exclusivement détenu par l'Etat²⁸ ». Ce type d'entreprise tend aujourd'hui à se réduire notamment après la mise en œuvre de programmes de privatisation.

1.1.1.3.1.3 Les entreprises semi-publiques

« Sociétés d'Economie Mixte dont une partie du capital est détenu par l'Etat²⁹ ».

1.1.1.3.2 Classification par secteur d'activité

Traditionnellement, nous distinguons trois secteurs d'activité : "secteur primaire, secteur secondaire et secteur tertiaire"³⁰. Aujourd'hui, cette distinction n'a plus de

²⁸Ibid, p 10.

²⁹Ibid, p 10.

³⁰ Secteur primaire regroupe toutes les entreprises dont la production a un rapport avec la nature : production de matières premières agriculture, pêche, etc., les entreprises de transformation sont classées dans le secteur secondaire comme l'industrie, bâtiments, etc. Le secteur tertiaire est le secteur des services : transports, distribution et banques, etc.

signification, en revanche une apparition de nouveaux secteurs d'activités à savoir : le commerce, BTP, transports et télécommunications, etc.

1.1.1.4 La PME dans le contexte algérien

L'Algérie a adopté la Charte de Bologne sur les PME en Juin 2000 et définit les différents types d'entreprise comme suit³¹ :

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

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

- La très petite entreprise ou Micro entreprise, y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de Dinars.

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

Tableau 5 : La typologie des PME

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

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

La PME algérienne est définie quel que soit son statut juridique comme étant une entreprise de production de biens et/ou services³² :

- Employant de 1 à 250 personnes ;

³¹L'Algérie avait appliqué la définition de la PME retenue par l'Union Européenne qui est fondée sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise.

³²La loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de Dinars ;
- Ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars ;
- Et qui respecte les critères d'indépendance ;

Nous soulignons par ailleurs que :

- Personnes employées : nombre de salariés employés à temps plein pendant une année.
- Seuil pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- Entreprise indépendante : est celle dont le capital ou les droits de vote ne sont pas détenus à 25%.

Cette définition de la PME, retenue par l'Union Européenne et adoptée par l'Algérie, révèle un tissu de PME où la très petite entreprise (TPE) est majoritaire. Cette caractéristique n'est pas propre à l'économie algérienne puisque plusieurs pays, même développés, affichent des taux très élevés de très petites entreprises (Taibi G., Amari S.S., 2009).

1.1.2 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 (P.A., Julien et M., Marchesnay, 1988).

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 (Aissani N., 2006) 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 considérables³³ 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.

1.1.2.1 Eclairage historique des PME dans les pays développés

Jusqu'au XVIII^e siècle, la petite entreprise était le mode de production quasi exclusif dans tous les pays du monde. A la fin du XVIII^e et début XIX^e 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 XIX^e 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"³⁴. "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 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)"³⁵.

Selon Olivier Torrès, 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

³³ En ce qui concerne les ressources disponibles, le type et le degré de développement économique, le rôle et la structure du secteur industriel.

³⁴ 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.

³⁵ 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.

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 *HightTech*, 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.

1.1.2.1.1 Les PME en France

« Les historiens de l'entreprise considèrent que la petite entreprise, forme quasi exclusive du tissu productif français jusqu'au XIX^e 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 XX^e 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 »³⁶.

Les années soixante-dix ont permis la redécouverte des PME notamment en termes de contribution à la croissance et l'emploi. En effet, "le X^e 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 »"(Aissani A., 2006). Selon l'OCDE³⁷, 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

³⁶Levratto 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.

³⁷ Organisation de Coopération et de Développement Economique.

investissements productifs et près de 50% des exportations. De ce fait, la France à partir de 2002 encourage la relance et le développement des PME³⁸.

"Dans son étude « OECD Studies on SMEs and entrepreneurship, SMEs, entrepreneurship and innovation, (2010, p 228) », on compte en 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"³⁹.

1.1.2.1.2 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 (Louart, 1983 ; cité par Aissani N., 2006). De sa part, l'économiste américain David Birch (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 (Bizaguet, 1993 ; cité par Aissani N., 2006).

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, 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 (Thierry, 2001 ; cité par Aissani N., 2006). 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

³⁸ Un projet qui compte créer, à l'avenir un million d'entreprises nouvelles en cinq ans.

³⁹ 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, p 3.

ne seront pas atteints à moins que la capacité effective et potentielle des petites entreprises ne soit soutenue... »⁴⁰. 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 (Thierry, 2001 ; cité par Aissani N., 2006).

1.1.2.1.3 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 1991⁴¹, 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.

1.1.2.2 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

⁴⁰ Small Business Administration (SBA), la politique américaine d'appui aux PME : le rôle de la small business administration, Revue AcComEx, septembre, 2000.

⁴¹ Soumeya, H., La PME au Japon, PME Magasine, n° 31, Alger, Juillet-Août 2005, cité par Bouri N, 2012.

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 conglomérats »⁴².

Depuis 1983, la majorité des pays africains ont vu une mutation fondamentale et se sont soumis aux programmes d'ajustement structurels (PAS)⁴³ imposant plusieurs objectifs visant tous à assurer les grands équilibres macro-économiques et à préparer les conditions d'une relance de la croissance économique.

1.1.2.2.1 Les PME au Maroc

Au Maroc, les choix socio-politiques et économiques retenus au début des années soixante vont placer le secteur privé et l'impératif de sa promotion au centre des préoccupations des décideurs publics qui estiment que le développement est tributaire de l'émergence d'une classe d'entrepreneurs et de gestionnaires compétents et de l'édification d'institutions appropriées.

Deux grandes périodes⁴⁴ à distinguer de l'économie marocaine s'étalant pour la première de 1960-62 à 1982, et pour la seconde, de 1983 à nos jours. L'élément de discrimination majeur entre ces deux périodes réside dans le passage d'une politique interventionniste à une démarche plus libérale où l'objectif est le retrait de l'Etat de la sphère économique, à travers la déréglementation, la libéralisation et la privatisation au profit du secteur privé.

Depuis la loi 53-00 formant la Charte de la PME du 23 juillet 2002⁴⁵, la PME marocaine a une définition officielle. Cette charte consiste une référence réglementaire en matière de définition de la PME d'une part, et de promotion de cette catégorie d'entreprise

⁴²Op. Cite, p 954.

⁴³ Il s'agit d'une véritable révolution, dont l'État n'a plus vocation à tout gérer, il n'est plus l'entrepreneur du développement mais plutôt un « facilitateur ». La régulation désormais doit davantage procéder du marché. Ce bouleversement a induit un certain nombre de conséquences concrètes telles que l'exigence de réduction de la fonction publique, la fin de l'embauche systématique des diplômés dans l'administration, l'amorce d'une politique de privatisation et une volonté de renforcer le rôle du secteur privé. Parallèlement aux PAS, dans un double objectif volontariste de libérer les initiatives et d'offrir une alternative, les premiers projets de promotion des petites entreprises sont identifiés, financés et mis en œuvre par les différents bailleurs et agences spécialisées d'exécution (Botzung M, Gret, 1998, cité par Bourri N., 2012).

⁴⁴ Mouloud A. et Belattaf M., Climat institutionnel de l'investissement des PME maghrébines : étude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie, Les PME maghrébines : facteurs d'intégration régionale in revue économie & management n° 9, octobre 2009, p 36.

⁴⁵ La Charte de la PME a été publiée au bulletin officiel en septembre 2002 (La charte n° 5036- 27, 5 Septembre 2002, Joumada II 1423).

d'autre part. Selon le premier article de cette loi, "la PME est une entreprise gérée et /ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise, ou conjointement par plusieurs entreprises. Par ailleurs, les PME doivent répondre aux deux conditions suivantes"⁴⁶ :

- Avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes ;
- Avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires hors taxes inférieur à 75 millions de DH, soit un total de bilan inférieur à 50 millions de DH.

Dans le cadre de promouvoir les PME marocaines, les pouvoirs publics marocains à travers cette charte ont donné une importance à ces entreprises dont l'objectif est appelé à être l'ossature juridique de leur stratégie pour la promotion de celle-ci. L'ensemble de dispositifs de cette charte montre en définitif, qu'il est indispensable que la petite et moyenne entreprise puisse évoluer dans un cadre lui permettant de renforcer ses faiblesses internes et de réduire les contraintes externes qui limitent ses performances et sa contribution réelle à la croissance et à l'emploi.

1.1.2.2.2 Les PME en Tunisie

Pendant les cinq premières années après l'indépendance du pays (en 1956), l'Etat a offert des incitations fiscales et des facilités de crédit afin de motiver le secteur privé intérieur à jouer un rôle plus important dans l'investissement ; mais cet effort n'a malheureusement eu qu'un succès limité (Mouloud A. et Belattaf M., 2009).

Durant les années 70, la Tunisie a optée pour une stratégie socialiste en élargissant le contrôle de l'Etat sur tous les domaines de l'économie. Cette phase a été témoin d'une accélération du processus de collectivisation atteignant 90% en 1969 et le gouvernement a soutenu le secteur industriel en investissant directement dans certains projets industriels existants, tels que le traitement de phosphate et le raffinage du pétrole.

⁴⁶ 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.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

Dans les années 70, la Tunisie a connu une grande expansion du secteur privé et une croissance rapide de l'emploi manufacturier⁴⁷. Toutefois, à la fin des années 70, la Tunisie était trop dépendante des recettes pétrolières et avait étendu son endettement extérieur.

Vue sa première année de croissance négative en 1986 et pour faire face à ce déséquilibre interne et à la dette extérieure, le gouvernement s'est officiellement mis d'accord avec le FMI sur la mise en place d'un Programme d'Ajustement Structurel (PAS) en 1986. Ce programme permettait le réajustement des instruments essentiels de la politique industrielle.

A la fin de 1996, le gouvernement tunisien a annoncé ses plans de développement pour les 15 années suivantes. L'objectif principal était la mise à niveau de l'économie tunisienne. Ces plans ont été élaborés surtout en vue de l'accord de libre-échange avec l'Union européenne qui prévoit une libéralisation commerciale considérable et une coopération financière et technique accrue dans beaucoup de domaines (Mouloud A. et Belattaf M., 2009).

Pour le cas de la Tunisie, la définition de la PME retenue dans le cadre de l'élaboration du répertoire national des entreprises se réfère au nombre de salariés embauchés et classe dans la catégorie des petites entreprises (PE), celles qui emploient entre 6 et 49 salariés, dans celle des moyennes entreprises (ME) celles qui emploient entre 50 et 199 salariés et les grandes entreprises (GE), 200 salariés et plus (Selon l'Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives, 2011).

En Egypte, un seul critère retenu pour identifier la petite industrie, c'est le nombre d'employés qui varie de 10 à 50 personnes. Au Soudan et au Sénégal deux critères sont retenus, l'emploi qui est respectivement dans les deux pays de 30 et 50 personnes, et le montant d'investissement qui est de 430.000 dirhams (Dhs) et 2.000.000 Dhs. En dehors du continent africain, il existe une plus grande distinction faite entre la petite et la moyenne industrie, en tenant compte du seul critère de l'emploi. Cette distinction diffère de celle des pays comme le Singapour, les Philippines et la Corée, où la petite industrie emploie de 5 à 99 personnes, et la moyenne industrie de 100 à 199 personnes, soit en total, la PMI dans ces pays emploie de 5 à 199 personnes (Belouard A.N., Seder S., 2009).

⁴⁷ Entre 1972 et 1977, l'investissement privé a dépassé l'investissement public pour la première fois et, entre 1973 et 1978, 85 500 nouveaux emplois ont été créés dans l'industrie manufacturière légère (Mouloud A. et Belattaf M., 2009).

Après cette présentation de l'aperçu historique des PME en s'appuyant sur quelques pays développés et pays en développement, et les pays du Maghreb en particulier, nous concluons que les PME occupent généralement une place plus importante dans les pays développés comme dans les pays en développement. Cela est justifié par leur capacité à créer des emplois, la génération de la valeur ajoutée, la création de richesse, comme elles sont considérées tel un facteur économique actif dans la croissance économique. En Algérie, comme dans tous ces pays, la petite et moyenne entreprise est le premier maillon de la chaîne du progrès social et économique du pays. La situation des PME algériennes fait l'objet de la deuxième section de ce présent chapitre.

1.2 Les spécificités des PME

1.2.1 Les fondements de la spécificité des PME

Une théorie de la PME et de son mode de gestion est fondée par PMistes (communauté scientifique spécialisée dans le management des PME, qui comporte plusieurs associations de recherche internationale, exemple l'International Council of Small Business « L'ICSB » et L'AIREPME « l'association internationale de recherche en PME ») (Torrès O.,⁴⁸).

Ces fondements sont **les déséconomies d'échelle, de champ et d'expérience**, l'analyse traditionnelle économique a permis d'identifier que la recherche de la grande taille été le gage de compétitivité pour les entreprises, ce qui a conduit à expliquer les avantages de la grande entreprise par de nombreux chercheurs qui s'articulent autour de trois concepts : les économies d'échelle, les économies de champ et les économies d'apprentissage. Selon Marchesnay, PMistes français, tous ces arguments peuvent être retournés, car la justification théorique de la PME repose alors sur les trois arguments inverse : les déséconomies d'échelle, les déséconomies de champ et les déséconomies d'expérience.

1.2.1.1 Les déséconomies d'échelle

L'accroissement de la taille s'accompagne d'une hausse des coûts. L'entreprise rentre alors dans la phase des déséconomies d'échelle (donc la taille devient un facteur de rigidité). L'organisation se bureaucratise, pouvant faire perdre à l'entreprise tous les avantages accumulés. Les problèmes de gestion et d'organisation alourdissent les coûts.

⁴⁸Torrès O., Les PME, voir : www.oliviertorres.net/travaux/pdf/pmetorres.pdf

Ce principe des économies d'échelle et des déséconomies d'échelle, semble pertinent pour justifier l'existence de très grandes ou de toutes petites entreprises, les très grandes pour les activités industrielles avec des produits et des technologies banalisés et les très petites ne reposent pas sur la standardisation des produits mais au contraire sur l'originalité de collection, c'est pourquoi les produits sont sensiblement plus chers car les séries de production sont plus limitées (produit de qualité et moins banal). On trouve le secteur de service qui est en situation des déséconomies d'échelle.

Une autre explication réside dans les évolutions des technologies de production telles que l'informatique ou l'automation, qui ont considérablement réduit le rôle des économies d'échelle.

1.2.1.2 Les déséconomies de champ

Une autre légitimation de la grande taille repose sur les économies de champ, c'est-à-dire les avantages liés à la diversification, les grandes entreprises diversifiées auront un avantage décisif comparativement aux PME mono-productrices. En effet, le fait d'élargir la gamme de produits, la grande entreprise accroît sa notoriété, réalise des synergies et étale mieux ses charges fixes indirectes. En revanche, la diversification joue un rôle d'amortisseur de risques c'est-à-dire un groupe peut abandonner progressivement une activité qu'il jugera en déclin et se repositionner sur les activités à forte connaissance. La pérennité de l'ensemble est assurée grâce à cette gestion équilibrée du portefeuille d'activités. L'entreprise spécialisée, son avenir elle, dépend exclusivement d'une seule activité, où le marché ou le produit peut décliner avec le temps.

Tous ces arguments peuvent être retournés, en considérant que la spécialisation peut être un atout pour l'entreprise. En effet, l'entreprise spécialisée connaît mieux son métier dont elle peut focaliser toute son énergie et son attention sur l'amélioration constante de son activité. En outre, la diversification au contraire peut conduire l'entreprise à se disperser et à s'engager dans des voies qu'elle ne maîtrise plus, et qui sera la conséquence de la perte d'identité.

La forte spécialisation dans des créneaux étroits peut être considérée comme la base de la compétitivité de certaines PME. Cette spécialisation peut limiter les conflits concurrentiels et assure à l'entreprise une situation de quasi-monopole, en prenant l'exemple les PME du club des n°1 mondiaux qui sont des entreprises dont l'avantage compétitif repose

souvent sur une forte adéquation entre une technologie pointue et des besoins spécifiques sur une base mondiale. La spécialisation devient donc un gage d'efficacité pour les entreprises qui s'inscrivent dans un domaine d'activité précis.

1.2.1.3 Les déséconomies d'expérience

Comme troisième légitimation de la grande taille des entreprises, nous trouvons les économies d'expérience. La théorie de l'effet d'expérience stipule que le coût de production d'un produit décroît de façon constante à chaque doublement de la production cumulée (Olivier Torrès). La répétition d'une tâche permet de diminuer le temps nécessaire à son accomplissement. Cette forte accumulation et la durée permet à l'entreprise de bénéficier d'économie d'apprentissage (courbe d'apprentissage⁴⁹).

L'effet d'expérience est conditionné par le maintien d'un environnement stable, ce qui signifie que l'effet d'expérience n'est un atout que si cette condition est présente. Lorsque l'environnement devient instable, le levier déterminant de l'efficacité de l'entreprise sera l'expérimentation. Le renouvellement dans des activités innovantes, un fonctionnement décentralisé et moins formalisé avec un personnel polyvalent, c'est les caractéristiques qui sont propres à la PME dont son avantage est de s'adapter à des contextes en évolution ce qui lui permet une meilleure résistance à la crise que les grandes entreprises.

1.2.2 Les caractéristiques des PME

L'analyse précédente peut être utile pour spécifier les principales caractéristiques de cette petite entreprise, qui se déroulent en six points principaux⁵⁰ :

- ✓ La centralisation sinon la personnalisation de la gestion, ce qui explique un processus de décision souvent simple et rapide, c'est-à-dire le dirigeant contrôle le développement de son entreprise ;
- ✓ La faible spécialisation du travail, au point que, d'un côté, la direction remplit plusieurs tâches de direction et parfois d'opération et, d'autre part, les employés sont souvent polyvalents ;
- ✓ Un processus de décision fonctionnant le plus souvent selon ce schéma : intuition-décision-action, ce qui fait que la stratégie est avant tout implicite et très souple ;

⁴⁹Courbe d'apprentissage : l'accumulation d'un savoir au fil du temps

⁵⁰ Julien D.A., Marchesnay M., la petite entreprise : principes d'économie et de gestion-, Edition Vuibert, Paris 1988, P 57.

- ✓ Un système d'information interne peu complexe, c'est-à-dire permettant une diffusion rapide descendante et montante entre la direction et les employés ;
- ✓ Un système d'information externe simple, dû à un marché relativement proche ;
- ✓ La recherche d'un environnement stable malgré l'accélération du changement, ce qui explique le peu de poids qu'a la petite entreprise sur son environnement.
- ✓ La petite entreprise crée peu, ou pas de barrières et de sorties à l'entrées ; ce qui permet l'arrivée de nouveaux entrepreneurs et la disparition des entreprises inefficaces, et explique les hauts taux de création et de disparition, cela veut dire que la petite entreprise est, fondamentalement, liée à l'idée du marché et de la concurrence, au contraire des marchés monopolistiques ou oligopolistiques des grandes entreprises.
- ✓ "L'implantation d'un organigramme peut constituer un facteur de dénaturation de la PME, il croit avec la taille de l'entreprise"⁵¹. En effet, les PME qui ciblent la clientèle directe (commerçants et particuliers) interviennent directement sur le marché ont un niveau de formalisation relativement faible, or celles qui interviennent sur des marchés structurés (grossistes, entreprises et administrations) où le niveau de formalisation organisationnelle, est relativement plus élaborée.
- ✓ Les PME qui ciblent le marché local ont des structures organisationnelles faiblement élaborées, par contre, plus le marché s'élargit (national ou international) plus la formalisation devient importante, cela veut dire que la formalisation de l'organisation devient un impératif d'efficacité et d'efficience pour faire face au marché.

1.2.3 Les avantages et les inconvénients des PME

1.2.3.1 Les atouts des PME

Certaines entreprises déclinent mais beaucoup d'entre elles résistent de manière assez remarquable. Ceci peut être expliqué par les conditions suivantes :

- ✓ Elles ont un statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elles évoluent ; la petite entreprise subit l'environnement en adaptant, en inventant de nouvelles conditions et de nouvelles bases de compétitivité ;

⁵¹ Abdou A.,Boucherf K., PME et processus de formalisation des fonctions organisationnelles dans Entrepreneurs et PME-approches algéro-françaises-, p 113.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

✓ Deux compétences distinctives qui leur permettent de créer des bases de compétitivité spécifiques : la flexibilité et l'interactivité ;

*La flexibilité*⁵² : s'apprécie d'abord au regard des décisions à prendre, on dira que l'on a une certaine flexibilité dans l'utilisation des ressources dont on dispose et dans les fins que l'on se propose lorsque plusieurs solutions sont possibles : cela implique que notre système de décision ait plus de variétés que le système de référence.

*L'interactivité*⁵³ : selon les rapports d'Olivier Williamson au cours des années 80, l'interactivité est présentée comme une voie stratégique, découlant d'une spécialisation dans la « chaîne de valeurs » pour l'entreprise.

✓ Elles sont considérées comme une cellule de richesse ;
✓ Une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, d'absorption de chômage, etc. ;

✓ Leurs coûts salariaux sont beaucoup moins élevés que dans les grandes entreprises, quoique, elles ont amorti les effets de crise au cours des dernières années ;

✓ La souplesse de leurs structures de décision et leur réactivité leur permet très souvent de saisir les meilleures opportunités, notamment sur des marchés où le cycle de vie des produits est court ;

✓ Dans la mesure où la petite entreprise recherche naturellement la flexibilité, le recours à la productique serait donc approprié (absorption du progrès technique) ;

✓ Les PME sont plus innovatrices dans le secteur de la « High Tech ».

1.2.3.2 Les faiblesses de PME

Des faiblesses structurelles, des faiblesses au niveau de la gestion financière et au niveau de la gestion des ressources humaines qui donnent l'explication de la mortalité des PME. En effet, "Une (01) PME sur deux (02), soit 1/2 disparaît avant ses 5 ans et le un cinquième (1/5) des nouvelles PME disparaissent avant un an⁵⁴".

⁵² Ibid, P 32.

⁵³ Ibid, P 33.

⁵⁴ Benmessaoud K., « la privatisation est elle une opportunité pour le développement des PME ? », colloque international : PME maghrébines : un facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai 2009, Tlemcen, p 230.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

- ✓ Problèmes de gestion des ressources financières pose un problème particulier, compte tenu de la nature du capital et du pouvoir de décision financière, de plus un simple retard de paiement peut devenir un problème vital dans une petite entreprise, la démission d'un collaborateur (départ d'un client par exemple) ;
- ✓ L'absence d'une véritable gestion commerciale (distribution&marketing) d'une part, et la gestion des ressources humaines d'autre part, sont des problèmes déterminants non seulement pour la compétitivité, mais pour la survie ;
- ✓ L'entrepreneur doit disposer d'un certain nombre de capacités particulières au travers d'un processus d'éducation et d'expérimentation ;
- ✓ Les PME sont souvent handicapées par un manque de fonds propres et par conséquent un manque de capacité d'autofinancement ;
- ✓ Des résultats instables qui ne leur permet pas de faire face aux chocs conjoncturels ;
- ✓ L'impossibilité de recourir aux marchés des capitaux, vue la nature juridique de la plupart des PME qui les excluent pratiquement de tout accès aux outils de crédit, exclusivement réservés aux sociétés de capitaux⁵⁵;
- ✓ La fragilité du secteur : les PME sont, fréquemment, en situation de sous-traitance, elles sont donc frappées par les fluctuations de la demande, cela veut dire que si la demande réduit, la société-mère réduira les commandes à destination des sous-traitants.

⁵⁵Benbayer H., Trari H., «Développement des sources de financement des PME en Algérie » dans Revue économie&management n°9 Octobre 2009, p 216.

Section 2 : La PME algérienne : Développement et état des lieux

"Il est indéniable que les PME occupent une place singulière dans les économies, elles génèrent un volume important d'investissement, de production et d'emplois d'une part et d'autres part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création. Elles forment un tissu d'entreprise constituant le support de la croissance économique" (Kerzabi A. & Saidani M., 2009).

"La création de la PME occupe une position de premier plan dans le processus de développement algérien" (Gharbi S., 2011) notamment à travers des réformes économiques libérales, ce qui explique le développement de l'investissement et le phénomène démographique important de la PME privée. C'est dans ce contexte qu'il est important de bien présenter l'état de la situation des PME en Algérie.

2.1 Genèse de développement des PME algériennes

"Pendant longtemps, l'économie et la société algériennes ont vécu dans le mythe de la grande organisation perçue comme seule porteuse de développement, c'est-à-dire on parle de la plus grande usine, de la plus grande entreprise, de la plus grande université, de la plus grande exploitation agricole, etc. La petite structure était à peine tolérée dans la plupart des domaines. C'est l'aspect basant sur un modèle de développement de l'économie administrée" (Bouyacoub A., 2004). En effet, la majorité des PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980.

"L'orientation en faveur des PME est apparue comme une alternative à la relance des investissements et à l'essoufflement du modèle d'industrialisation de base en Algérie attesté par l'effondrement du secteur public économique" (Kerzabi A. & Saidani M., 2009).

Les PME/PMI algériennes ont passées par trois (03) périodes dans leurs évolutions depuis l'indépendance⁵⁶ :

2.1.1 La période 1963-1982

Dans cette période, le secteur de la PME était composé essentiellement de petites entreprises qui ont été confiées à des Comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles étaient intégrées à partir de 1967 dans le patrimoine des sociétés nationales.

⁵⁶Rapport de CNES (Conseil National Economique et Social) : Pour une politique de développement de la PME en Algérie, Avril 2002, P 71.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

Cette période a été caractérisée par une économie centralement planifiée à prédominance publique et une industrie basée sur des biens d'équipements et des produits intermédiaires.

En 1963, le premier code d'investissement qui a été promulgué, et malgré les avantages et les garanties proposées aux investisseurs, il n'a eu qu'un faible impact sur le développement de la PME/PMI. Suite aux faiblesses de ce code, et dans le cadre du développement économique, un nouveau code des investissements a été promulgué en 1966 (15/09/1966) qui vise à donner importance au secteur privé tout en prévoyant un monopole de l'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie et rendre l'obligation d'un agrément des projets privés délivré par la Commission Nationale des Investissements (CNI). Cependant la PME/PMI a marqué réellement son démarrage à partir du premier plan quadriennal (1970-1973) qui avait prévu un programme spécial de développement des industries locales, poursuivis d'un deuxième plan quadriennal (1974 -1978). Durant toute cette période, le développement de la PME/PMI a été initié exclusivement par le secteur public dont les objectifs constituent à assurer un équilibre régional. "C'est ainsi qu'un total de 594 PME/PMI a été réalisé durant cette période"⁵⁷.

Suite à la complexité des conditions d'agrément qui étaient expliquée par une lourdeur administrative et bureaucratique, cause qui amène la CNI à être corrompue en 1981. En réalité, la PME/PMI a été considérée comme complément au secteur public où l'Etat donne le rôle moteur dans la politique économique et du développement du pays.

En bref, durant cette période il n'avait pas eu une claire politique envers le secteur privé expliquée par la limitation (sachant que les investisseurs privés se sont dirigés vers des secteurs de commerce et du service) de l'expansion de l'entreprise privée, notamment par un contrôle très sévère, une fiscalité empêchant son autofinancement, une législation de travail très rude et fermeture du commerce extérieur à la PME privée.

2.1.2 La période 1982-1988

Cette période a connu la promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement économique privé national ce qui signifie une volonté de l'encadrement et d'orientation de la petite et moyenne entreprise mais toujours le système

⁵⁷Gharbi S., Les PME/PMI en Algérie : état des lieux, cahiers du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, documents de travail n°238, Mars 2011, p 6.

d'une économie administrée reste prioritaire. La loi du 21/08/1982 permettait aux PME de bénéficier de certaines mesures notamment :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;
- L'accès, même limité, aux autorisations globales d'importation (A.G.I) ;
- Un système des importations sans paiement.

"Ces mesures d'aide ont aboutis à la réalisation de plus de 775 projets de PME/PMI quoique le nouveau dispositif continue à renforcer certains obstacles à l'expansion du secteur de la PME privée à travers"⁵⁸ :

- La procédure d'agrément rendue obligatoire pour tout investissement (ce qui constitue en fait, une régression par rapport au Code de 1966) ;
- Le financement par les banques est limité à 30 % du montant des investissements agréés ;
- Les projets d'investissement ne doivent pas excéder 30 millions de DA pour la création de sociétés à responsabilité limitée ou par actions et 10 millions de D.A pour la création d'entreprises individuelles ou en nom collectif ;
- L'interdiction d'être un entrepreneur propriétaire de plusieurs affaires.

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

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

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

⁵⁸Ibid, p 6.

L'investissement des PME privées a donc continué à s'orienter principalement vers des branches d'activité classiques de substitution aux importations de biens de consommation finale. Les mesures de 1982 ont tout de même conduit à partir de 1983 à une tendance à investir dans des créneaux délaissés auparavant par la PME telles les transformations des métaux, et les petites industries mécaniques et électriques.

Par ailleurs, la sous-traitance a connu un faible développement bien qu'elle soit reconnue comme un domaine d'activité privilégié de la PME. Durant toute la période de 1963 à 1988, on a assisté à un cloisonnement des secteurs publics et privés qui ne leur a pas permis de développer des relations de partenariat en matière de sous-traitance.

En somme, tous les codes d'investissement avaient en quelque sorte, pour dénominateur commun, la limitation de l'investissement et l'orientation vers certains créneaux.

2.1.3 A partir de 1988

A partir de 1988, l'Algérie a connu une phase de transition vers l'économie de marché ce qu'il a conduit à établir des relations avec les institutions internationales comme le FMI et la Banque Mondiale, pour amoindrir sa dette extérieure d'une part, et l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale d'une autre part, qui lui a permis la privatisation de nombreuses entreprises publiques, et a contribué au développement des petites et moyennes entreprises dans certaines activités "tels que la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électronique"⁵⁹.

Le processus de réforme a abouti à la consécration de l'investissement national et étranger et la promotion des petites et moyennes entreprises par l'adoption du décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement: le Code de l'Investissement.

Ce code est considéré comme la pierre angulaire de la volonté d'ouverture de l'économie et d'une nouvelle politique de promotion de l'investissement ; il a eu pour objectifs :

- le droit d'investir librement ;

⁵⁹Merzouk F., PME et compétitivité en Algérie, colloque international : PME maghrébines : un facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai 2009, Tlemcen, p 281.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

- l'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers ;
- l'intervention des pouvoirs publics se limite à l'octroi d'incitations aux investissements, principalement au moyen d'allégement fiscaux prévus par la loi ;
- la création d'une Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements (APSI) pour assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique ;
- La suppression de l'agrément préalable pour investir, remplacé par une simple déclaration ;
- le délai maximal d'étude des dossiers étant fixé à 60 jours ;
- le souci de ne pas imposer des formalités trop lourdes ou complexes pour la réalisation d'un acte d'investissement en Algérie ;
- la clarification, l'affinement et la pérennité des garanties et des encouragements acquis au double plan fiscal et douanier ;
- l'accélération des transferts et de renforcement des garanties, associés au capital investi et aux revenus qui en découlent ;
- la modulation des encouragements accordés aux investissements réalisés en Algérie autour de trois régimes : un régime général, un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones à promouvoir et un régime spécifique pour les investissements réalisés dans les zones franches.

Malgré la mise en œuvre des textes de 1993, des lourdeurs bureaucratiques, et des problèmes liés à la gestion du foncier industriel, entre autres, ont rendu pratiquement inopérant le dispositif mis en place.

Pour donner une nouvelle importance à la promotion de l'investissement, les pouvoirs publics ont promulgué en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (n° 01-03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi n° 01-18 du 12/12/2001). Cette procédure vise comme objectifs premiers la reconstitution de la chaîne de l'investissement et l'amélioration de l'environnement administratif et juridique, par :

- Des mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise ;

- La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés ;
- La création du Conseil National de l'investissement(CNI) ;
- 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. (CNES 2002).

2.2 Les caractéristiques générales des PME algériennes

À la lumière de quelques recherches antérieures (Gillet, 2003 ; Hamed, 2003 ; Melbouci, 2004)⁶⁰, quelques caractéristiques et singularités des PME algériennes qui sont énumérés :

- Les PME algériennes sont souvent concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés. Elles ont des positions confortables de monopole, elles sont rentières et peu génératrices d'innovation ;
- Elles sont plutôt familiales et peu favorables à l'ouverture du capital aux étrangers ;
- Une partie importante de leur activité se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement) ;
- Leur marché est principalement local ou national et peu ouvertes à l'extérieur (marché international) ;
- La collaboration entre entrepreneurs avec les autorités publiques n'est pas assez développée ;
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement...) sont non maîtrisées et non utilisées ;
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées, faute d'un environnement propice aux affaires.

Daoud (2006)⁶¹ ajoute les caractéristiques suivantes au secteur des PME :

- Elles utilisent un nombre de dépendants⁶² très important ;

⁶⁰ Cité par Assala K., « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », colloque international sur « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », du 25 au 27 octobre, Haute école de gestion (HEG), Fribourg, Suisse, 2006, P 8.

⁶¹ Cité par Taïbi G., Amari S.S., « Les PME algériennes dans l'ère de la mondialisation : étude de cas des PME de la région oranaise », les cahiers du CREAD n° 90, 2009, p 68.

⁶² Les entreprises n'emploient pas de salariés et recourent à des aides familiales.

- Le niveau d’instruction des entrepreneurs est limité, ce qui a des effets néfastes sur la stratégie poursuivie par l’entreprise et empêche de rénover les formes de gestion des PME ;
- La qualité des biens et services produits par les PME est inférieure à celle des produits concurrents étrangers.

De plus de ces singularités des PME algériennes, nous pouvons aussi éclairer la présence de ces entreprises à travers d’autres critères de distinction à savoir : la forme juridique, la taille, le secteur d’activité et enfin la classification par région géographique.

2.2.1 Evolution des PME en Algérie par statut juridique

A partir de 2000, le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté ; la densité des entreprises a presque quadruplé, et le nombre de créations a plus que doublé. Les statistiques disponibles indiquent que plus d’une moitié, environ 54% de PME/PMI ont été créées entre 2001 et 2008⁶³, suite à l’adoption de la loi d’orientation sur la PME de 2001, soit une évolution totale de 274 178 PME dont 212 120 PME privées.

A partir de 2009, le nombre des PME/PMI privées a connu une évolution remarquable, et ont enregistré un nombre de 586 903 soit un pourcentage de 99,89% du total des PME, alors qu’en début de 2003, elles étaient de 207 949 entreprises. Cette évolution continue à s’enregistrer chaque année, le nombre atteint 618 615 entreprises (99,91% du total) en 2010.

Contrairement au nombre des PME publiques qui ont enregistré une diminution de 206 entre 2001 et 2011. Par contre, le nombre des artisans a connu une augmentation nette chaque année et a passé de 79 850 entreprises artisanales en 2003 à 126 887 à la fin de 2008.

En matière de densité, le secteur enregistre un taux de dix PME/PMI pour mille habitants (10/1000), un taux qui reste très loin des normes internationales où le taux le plus faible est de l’ordre de quarante-cinq PME/PMI (45/1000) pour mille habitants.

⁶³ Voir tableau 6.

Tableau6 : Evolution de la population globale des PME 2001-2011

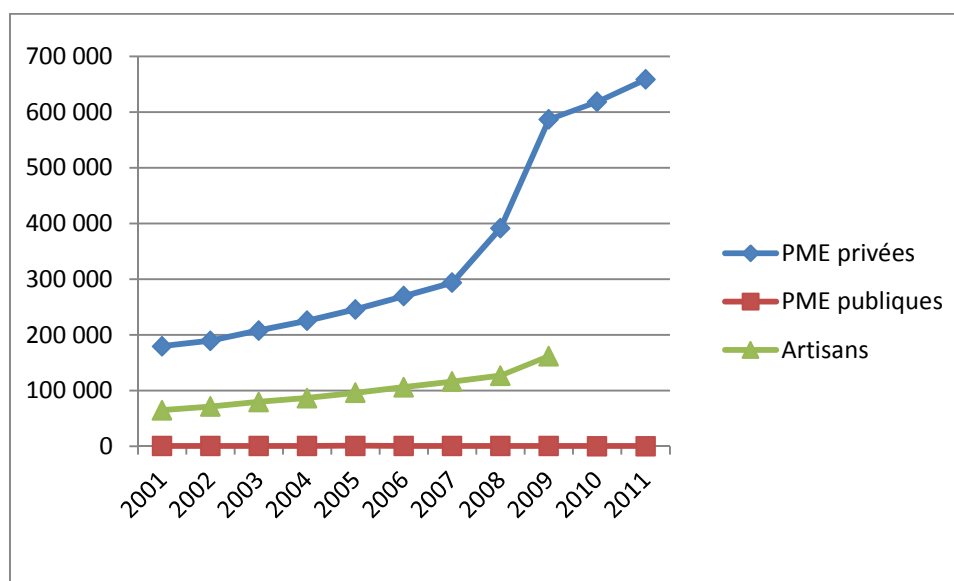
Années Nature des PME	2001		2002		2003		2004		2005	
	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
PME privées	179 893	73,32	189 552	72,38	207 949	72,05	225 449	72,04	245 842	71,71
PME publiques	778	0,31	778	0,29	778	0,27	778	0,25	874	0,25
Artisans	64 677	26,37	71 523	27,31	79 850	27,68	86 732	27,71	96 072	28,02
TOTAL	245 348	100	261 853	100	288 577	100	312 959	100	342 788	100

Années Nature des PME	2006		2007		2008		2009		2010	
	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
PME privées	269 806	71,61	293 946	71,53	392 013	75,45	586 903	99,89	618 515	99,91
PME publiques	739	0,19	666	0,16	626	0,12	591	0,10	557	0,08
Artisans	106 222	28,19	116 346	28,31	126 887	24,42	---	---	---	---
TOTAL	376 767	100	410 959	100	519 526	100	587 494	100	619 072	100

Années Nature des PME	2011	
	Nbr	%
PME privées	658 737	99,9
PME publiques	572	0,09
Artisans	---	---
TOTAL	659 309	100

Source : établi à partir de différentes statistiques du ministère de la l'Industrie, de la PME de la Promotion de l'Investissement.

Figure 2 : La population des PME/PMI en Algérie 2001-2011



Source : Figure établie à partir du tableau 6.

Nous avons mis l'accent sur l'évolution de la population des PME en Algérie à travers les tableaux qui précèdent en les classifiant sur la base de structures juridiques diversifiées. Nous nous focalisons sur les dernières données du MIPMEPI⁶⁴ pour présenter

⁶⁴ Ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'Investissement.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

cette distinction, les principales composantes⁶⁵ de chaque structure juridique sont présentées par le tableau 7.

A la fin 2011, la population globale des PME s'élève à 659 309 entités, dont le secteur privé est dominant dans le tissu économique, soit un nombre de 658 737 entités représentées par un taux de 99,91% du total, où les personnes morales constituent près de 60%, le reste se divise en personnes physiques avec 18,22%, et en entités exerçant dans les activités artisanales avec une part de 22,28%.

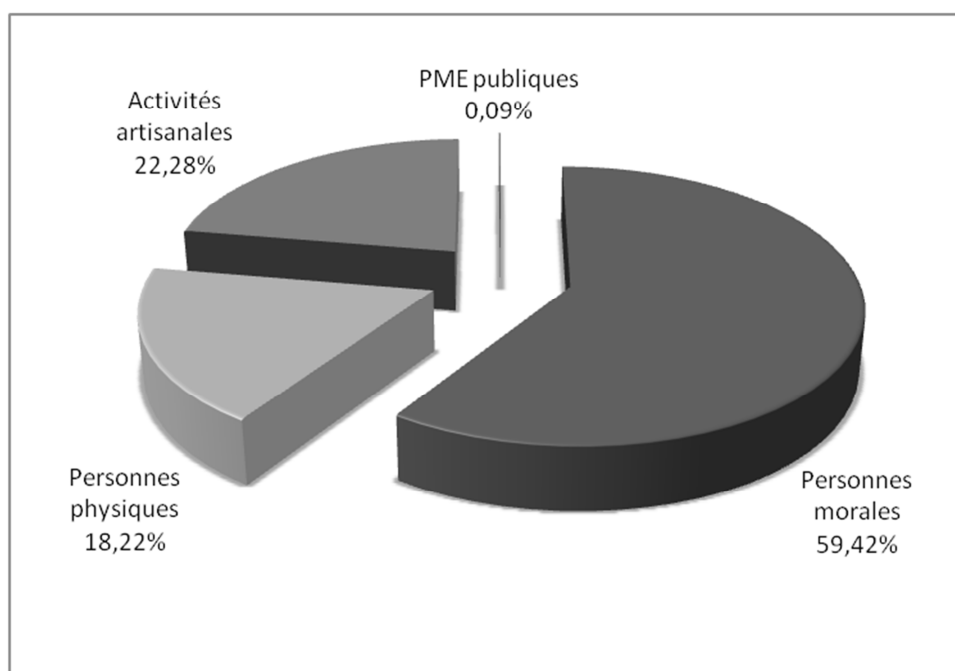
Tableau7 : Population globale des PME par nature juridique à fin 2011

Nature des PME	Nombre de PME	Part (%)
PME privées		
Personnes morales	391 761	59,42
Personnes physiques	120 095	18,22
Activités artisanales	146 881	22,28
Total 1	658 737	99,91
PME publiques		
Personnes morales	572	0,09
Total 2	572	0,09
TOTAL	659 309	100

Source : Bulletin d'information statistique de la PME n° 20 du MIPMEPI 2011.

⁶⁵ Il s'agit des personnes morales, des personnes physiques et les activités artisanales. **Une personne morale :** est un groupement de personnes formant une association, une société, une fondation ou autre ; jouissant de même qu'une personne physique d'une personnalité juridique et d'un patrimoine collectif. Sur le plan économique, une personne morale est une entreprise avec un statut juridique. **Personnes physiques :** cette catégorie de PME est constituée essentiellement des chefs d'entreprises considérés comme *non salariés*. Ce sont des entités relevant des professions libérales généralement non astreintes à l'inscription au Registre du Commerce. Dans les personnes physiques, nous retrouvons, notamment, les notaires, les avocats, les huissiers de justice, les médecins, les architectes et les agriculteurs, etc. **Les artisans :** sont considérés comme personnes physiques, sont comptabilisés parmi les fonctions libérales et sont intégrés dans le total des PME.

Figure 3 : Population globale des PME par nature juridique, 2011



Source : Figure établie à partir du tableau 7.

Tableau 8 : Evolution comparée du nombre de PME (2010-2011)

Nature des PME	2010	MOUVEMENT PME 2011				2011	%
		Création	Réactivation	Radiation	Croissance		
Personnes morales	369 319	26 239	5 392	9 189	22 442	391 761	6,08
Personnes physiques	113 573	6 757	-	235	6 522	120 095	5,74
Activités artisanales	135 623	11 379	-	121	11 258	146 881	8,31
Total PME privées	618 515	44 375			40 222	658 737	6,50
Publics	557	15			15	572	2,69
TOTAL	619 072	44 390	5 392	9 545	40 237	659 309	6,50

Source : Bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI 2011.

La lecture du tableau ci-dessus (tableau 8) indique que le nombre de PME créées en 2011, tous secteurs juridiques confondus, est de 44 390 PME, contre 42 665 en 2010. Les radiations ont touchées 9 545 PME, alors que la réactivation d'activité a concerné 5 392 entités. Au total, les PME ont connu une croissance en 2011 de 40 237 PME.

Par rapport à 2010, les PME privées ont progressé de 6,5% marquant ainsi une hausse nette de 40 222 dont :

- 22 442 personnes morales ;
- 6 522 personnes physiques ;
- 11 258 relevant des activités artisanales.

2.2.2 Classification des PME privées selon la taille

La classification des PME en fonction de leurs tailles semble très importante afin de mettre le point sur la structure des PME en Algérie. Cette classification permet l'identification des caractéristiques et des comportements propres à chacune des entreprises en fonction de leurs dimensions.

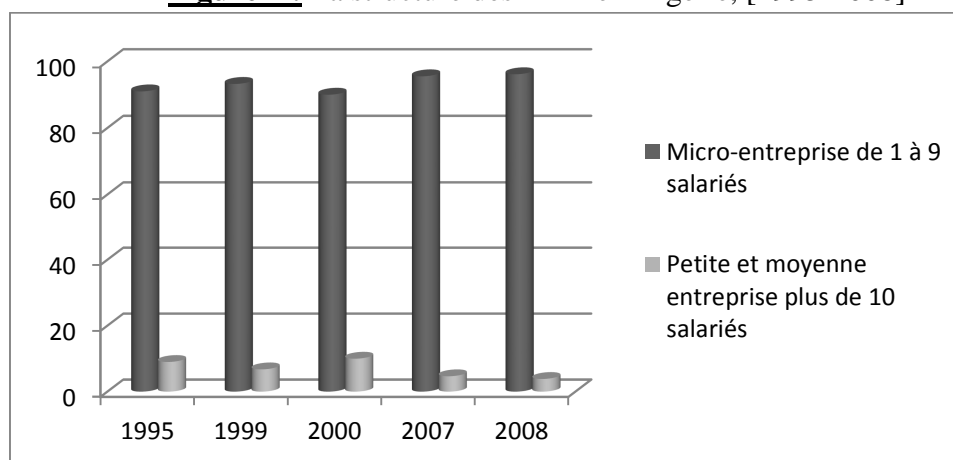
Comme l'indique le tableau 9, "La prégnance de la TPE semble constituer une donnée immuable de la structure des PME en Algérie. En effet, les données du Ministère de la PME et de l'Artisanat en 2009 relevaient que 96,15% des entreprises employaient moins de 10 salariés en 2008 alors qu'elles présentaient 90% pour les années 1995 et 2000 (ONS, 2000)" (Merzouk F., 2009).

Tableau 9: Evolution de la structure des PME en Algérie (1995-2008) en %

	1995	1999	2000	2007	2008
Micro-entreprise de 1 à 9 salariés	91,00	93,24	90,00	95,53	96,15
Petite et moyenne entreprise plus de 10 salariés	9,00	6,76	10,00	4,67	3,85
Total	100	100	100	100	100

Source : Ministère de la PME et de l'Artisanat, 2008⁶⁶

Figure 4 : La structure des PME en Algérie, [1995-2008]



Source : Figure établie à partir du tableau 9.

⁶⁶Merzouk F., 2009, à partir des statistiques de l'ONS, 2000, Rapport du CNES sur la PME, 2002 et les statistiques du Ministère de la PME et de l'Artisanat, p 284.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

Dans l'union européenne⁶⁷, les PME ont une importance particulière, leur nombre s'élève en 2008, à environ 20,7 millions, soit 99,8% des entreprises européennes, et fournissent 65 millions d'emplois. Parmi ce nombre, 92% sont des TPE c'est-à-dire toutes petites entreprises employant moins de 10 salariés.

Les statistiques montrent que les PME sont responsables de plus des 2/3 des emplois au sein de l'union européenne (67,4%), avec les TPE qui représentent 20,7%, les petites entreprises 29,7% et les moyennes entreprises 17%. Globalement, les PME, contribuent à plus de la moitié du chiffre d'affaires du secteur privé européen.

En 2011, pour les personnes morales, et comme nous l'avons mentionné plus haut, elles ont enregistré un total de 22 442 nouvelles entités de plus que l'année précédente. Elles sont constituées de 95,63% d'entités très petites, ne dépassant pas 9 salariés (Figure 5). La création de moyennes entreprises dont l'effectif est supérieur à 50 salariés est assez faible, seules 108 entreprises relèvent en fait de cette catégorie où le secteur BTPH est prédominant avec un nombre de 69 entités.

Concernant le secteur industriel, il a enregistré la création de 2 703 entreprises dont 2 598 d'entre elles sont des TPE et 102 entreprises ont un effectif de plus de 10 salariés et seulement trois entités qui ont un effectif supérieur à 50 agents (voir tableau 10).

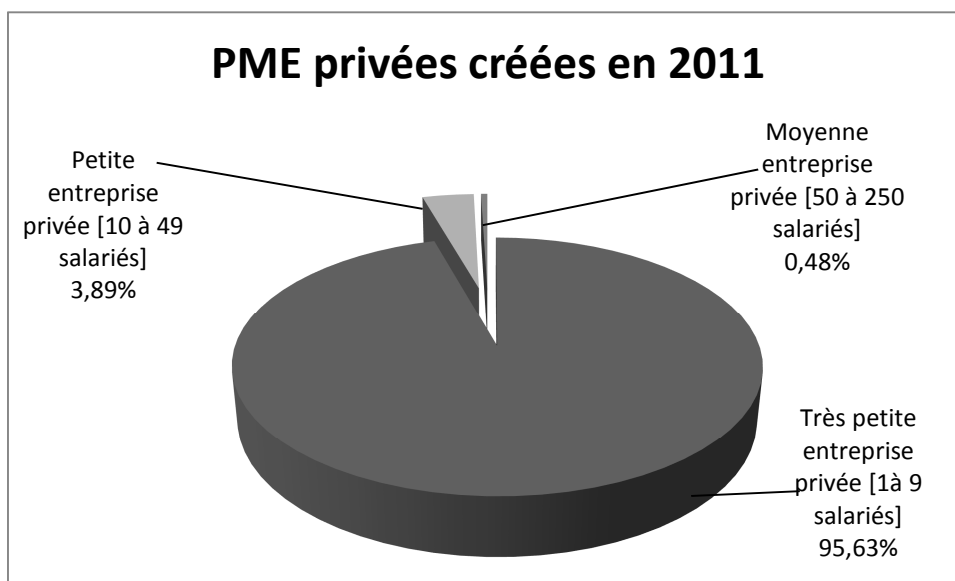
Tableau 10 : Mouvement des PME privées par tranches d'effectif (2011)

Secteurs d'activité	Très petite entreprise privée [1 à 9 salariés]	Petite entreprise privée [10 à 49 salariés]	Moyenne entreprise privée [50 à 250 salariés]	Nombre de PME
Services	13 168	307	29	13 504
En %	97,51%	2,27%	0,21%	
BTPH	5 465	456	69	5 990
En %	91,24%	7,61%	1,15%	
Industries	2 598	102	3	2 703
En %	96,12%	3,77%	0,11%	
Agriculture et pêche	197	2	1	200
En %	98,5%	1%	0,5%	
Services liés aux industries	33	6	6	45
En %	73,33%	13,33%	13,33%	
TOTAL	21 461	873	108	22 442
En %	95,63%	3,89%	0,48%	

Source : Bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI 2011.

⁶⁷ CDVM, « Le financement des PME au Maroc, mai 2011 » voir : www.cdvm.gov.ma

Figure 5 : La structure des PME privées créées en 2011



Source : Figure établie à partir du bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI 2011.

2.2.3 Evolution des PME par secteur d'activité

La lecture des données du tableau 11 indique que les PME privées, en particulier les personnes morales, sont présentes, en force, dans le secteur des services qui concentre près de la moitié des PME de statut privé, suivis en cela par le secteur du BTPH⁶⁸ et les industries manufacturières. Ce qui montre que le tissu des PME en Algérie est constitué essentiellement de ces deux secteurs.

Après la lecture de l'évolution comparée, nous constatons que la création la plus forte reste celle du secteur des services [7,82% en un an], ensuite l'agriculture [5,25%] et le BTPH [4,62%].

Les PME à caractère industriel sont au nombre de 63 890 entités en 2011, contre 61 228 en 2010, soit une progression de 4,35%, sachant que le niveau globale de croissance des PME atteint 6,08%.

Par secteur industriel, les PME activent principalement comme suit :

- **Industries agro-alimentaires** : avec 19 172 PME (30,01% du total) ;
- **Industries du bois et du papier** : avec 13 701 PME (21,44% du total) ;
- **ISMME** : avec 9 900 PME (15,50% du total) ;

⁶⁸ L'engagement de l'Etat dans les programmes quinquennaux de logement et dans d'autres projets inscrit dans le BTP explique l'augmentation des PME dans ce secteur puisque le nombre est passé de 72 869 en 2004 à 111 978 en 2008, 129 762 en 2010, arrivant à 135 752 PME en 2011.

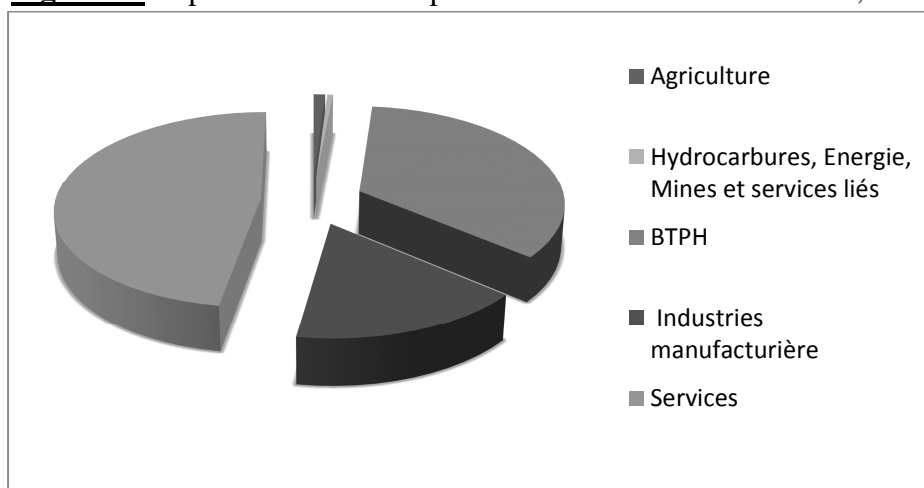
- **Matériaux de construction** : avec 8 225 PME (12,87% du total).

Tableau 11 : Evolution des PME privées par secteur d'activité

Secteurs d'activité	2010	Parts %	2011	Parts %	Evolution (%)
I Agriculture	3 806	1,03%	4 006	1,02%	5,25%
II Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	1 870	0,51%	1 956	0,50%	4,60%
III BTPH	129 762	35,14%	135 752	34,65%	4,62%
IV Industries manufacturière	61 228	16,58%	63 890	16,31%	4,35%
V Services	172 653	46,75%	186 157	47,52%	7,82%
Total Général	369 319	100%	391 761	100%	6,08%

Source : Bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI 2011.

Figure 6 : Répartition des PME privées selon le secteur d'activité, 2011



Source : Figure établie à partir du tableau 11.

Le commerce occupe la première place dans le secteur privé des services avec un nombre de 69 837 entités soit 37,51% du total des personnes morales (391 761 entités) suivi par le transport et communication qui représente un taux de 19,67% avec un nombre de 36 620 entités du total de services.

Les industries manufacturières (qui occupent la troisième place après BTPH) représentent 16,30% du total en 2011 avec 63 890 entités dominant par les industries agroalimentaires, soit 30%, suivi de l'industrie du bois et papier qui représente 21,44%.

2.2.4 Classification des PME par région géographique

En vue d'ensemble, et comme l'indique le tableau 12, le pays, en raison de sa géographie, présente une répartition inégale des PME. Cette répartition reste marquée par la prédominance d'une douzaine de wilayas sur les 48 qui concentre un nombre de 206 851 entités qui détiennent plus que la moitié du total, soit un pourcentage de 52,80% des PME implantés dans le pays. Elles affichent une évolution de 0,25% par rapport à l'année écoulée dont elles ont occupés les 52,55% de la population de PME dans le pays.

Le tableau 13 expose la part des douze premières wilayas dans la répartition des PME dont quatre wilayas, à savoir Alger (11,65% du total), Tizi-Ouzou (5,90% du total), Oran et Bejaia (4,69% et 4,58% du total) accueillent près de 27% de la population de PME dans le pays.

Tableau 12 : Nombre de PME pour chaque wilaya par ordre d'importance

N°	Wilaya	Nombre des PME en 2011	
1	Alger	45 636	
2	Tizi-Ouzou	23 109	
3	Oran	18 370	
4	Bejaia	17 962	
5	Sétif	17 154	
6	Tipaza	15 672	
7	Boumerdes	13 787	
8	Blida	12 938	
9	Constantine	12 561	
10	Annaba	10 041	
11	Batna	9 866	
12	Chlef	9 755	
Total 12 wilaya		206 851	
	En %		52,80%
13	Skikda	8 760	
14	Bordj Bou Arreridj	8 157	
15	Bouira	8 071	
16	Tlemcen	8 056	
17	M'sila	7 954	
18	Mila	7 017	
19	Jijel	6 930	
20	Ghardaia	6 782	
21	Sidi Bel Abbes	6 756	
22	Ouargla	6 549	
23	Ain Defla	6 373	
24	Mascara	6 274	
25	Mostaganem	6 235	
26	Média	6 214	
27	Djelfa	5 959	
28	Tiaret	5 926	
29	Tébessa	5 805	
30	Relizane	5 608	
31	Biskra	5 230	
32	Bechar	5 035	
33	Khenchela	4 990	
34	Guelma	4 730	
35	El Oued	4 708	
36	Ain Témouchent	4 332	
37	Oum El-Bouaghi	4 299	
38	Souk Ahras	4 197	
39	Laghouat	3 912	
40	El Taref	3 591	
41	Adrar	3 048	
42	Saida	2 279	
43	Naama	2 198	
44	El Bayad	2 149	
45	Tamanrasset	2 136	
46	Tissemsilt	2 108	
47	Illizi	1 298	
48	Tindouf	1 253	
Total du reste des wilayas		184 910	
	En%		47,20%
TOTAL		391 761	
	En%		100%

Source : conception personnelle à partir du bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI, 2011.

Tableau 13 : Part des 12 premières wilayas dans la répartition des PME

N°	Wilaya	2010	2011	Part en%	Evolution
1	Alger	43 265	45 636	11,65%	5,48%
2	Tizi-Ouzou	21 481	23 109	5,90%	7,58%
3	Oran	17 323	18 370	4,69%	6,04%
4	Bejaia	16 695	17 962	4,58%	7,59%
5	Sétif	16 096	17 154	4,38%	6,57%
6	Tipaza	14 434	15 672	4,00%	8,58%
7	Boumerdes	12 955	13 787	3,52%	6,42%
8	Blida	12 059	12 938	3,30%	7,29%
9	Constantine	11 781	12 561	3,21%	6,62%
10	Annaba	9 508	10 041	2,56%	5,61%
11	Batna	9 149	9 866	2,52%	7,84%
12	Chlef	9 356	9 755	2,49%	4,26%
Total		194 102	206 851	52,80%	6,57%
TOTAL		369 319	391 761	100%	6,08%

Source : conception personnelle à partir du bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI, 2011.

En termes d'évolution, quatre wilayas qui enregistrent les taux de croissance les plus élevés, dépassant en cela le taux de croissance globale à l'échelle nationale. Tipaza (+8,58%), Batna (+7,84%), Bejaia (+7,59%), et Tizi-Ouzou (+7,58%).

Tableau 14 : Mouvement des PME privées par région géographique

Région	2010	Mouvements 2011				2011
		Création	Radiation	Réactivation	Ecart	
Nord	219 270	15 633	5 598	3 359	13 394	232 664
Hauts-Plateaux	112 335	7 994	2 710	1 527	6 811	119 146
Sud	30 153	2 087	439	415	2 063	32 216
Grand Sud	7 561	525	442	91	174	7 735
Total	369 319	26 239	9 189	5 392	22 442	391 761

Source : bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI, 2011.

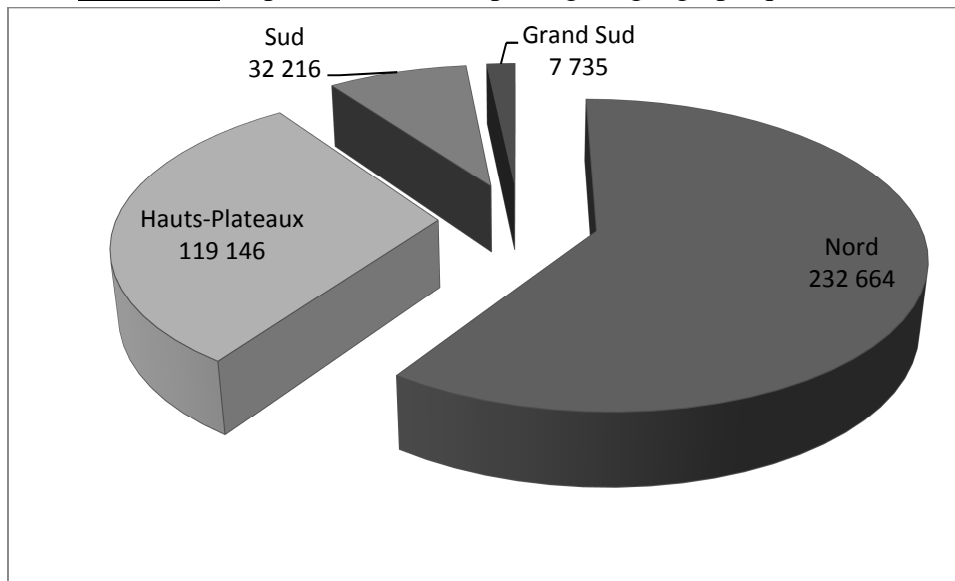
Concernant la dispersion des PME par les quatre régions géographiques, le Nord concentre la majorité des PME avec 219 270 entités en 2010, soit 59,37% du total de 369 319 PME, et 232 664 entités en 2011 avec un taux presque égale au taux précédent (59,39%) et une évolution de 13 394 PME. La région qui liée aux "Hauts-Plateaux" occupe, à sa part, 119 146 PME, soit 30,41%, alors que la région du Sud et du Grand Sud accueillent respectivement 32 216 et 7 735 PME, soit un total de 39 951 PME (environ 10,20% du total).

Tableau 15 : Répartition des PME privées par région géographique

Région	PME en 2010		PME en 1011	
	Nombre	Part en %	Nombre	Part en %
Nord	219 270	59,37%	232 664	59,39%
Hauts-Plateaux	112 335	30,41%	119 146	30,41%
Sud	30 153	8,16%	32 216	8,22%
Grand Sud	7 561	2,04%	7 735	1,67%
Total	369 319	100%	391 761	100%

Source : conception personnelle à partir du bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI, 2011.

Figure 7 : Dispersion des PME par région géographique (2011)



Source : Figure établie à partir du tableau 15.

2.3 Evolution du rôle économique des PME algériennes

La petite et moyenne entreprise joue un rôle important dans toute les économies, vue sa contribution à la croissance et au développement économique notamment en terme de :

- Création d'emploi ;
- Création de la valeur ajoutée ;
- Contribution au PIB hors hydrocarbures.

2.3.1 La création d'emploi

En termes d'emplois, les PME privées apparaissent comme plus créatrices d'emplois comparativement aux PME publiques. En effet, les données du tableau suivant illustre clairement les meilleurs résultats réalisés durant la période 2004-2011, une hausse remarquable des postes d'emplois générés par ces dernières, contre une diminution des postes générés par le secteur public durant la même période. Cette diminution est expliquée par la

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

privatisation imposée par la loi de l'économie de marché. La figure permet d'avoir une vision plus claire des postes d'emplois générés par le secteur des PME/PMI.

L'emploi cumulé enregistré dans les PME en fin 2011 est de 1 724 197⁶⁹ individus contre 1 625 686 en 2010 soit, la création de 98 511 nouveaux postes en marquant à cet effet un taux de croissance de l'emploi de 6,05% et qui arrive à 5,11% entre 2009 et 2010.

Tableau 16: L'emploi déclaré par type de PME, (2004-2011)

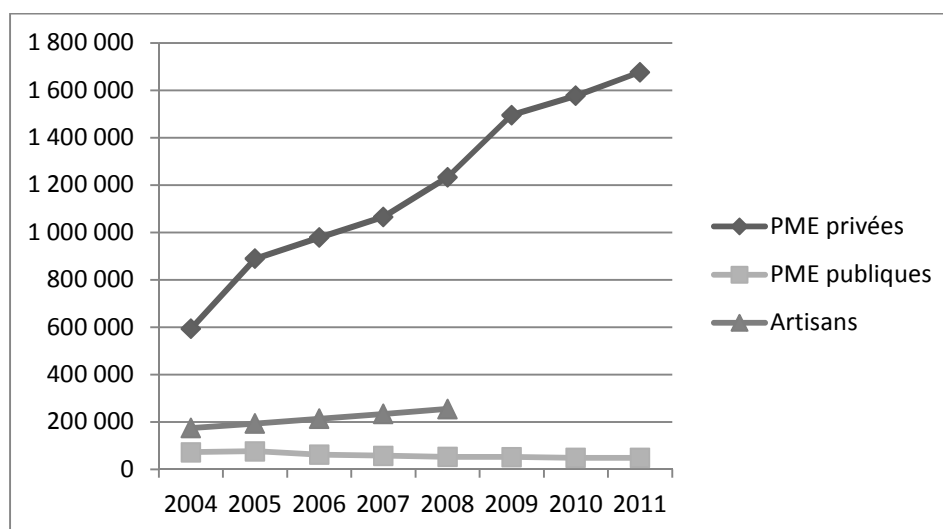
Nature des PME	2004		2005		2006		2007	
	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
PME privées	592 758	70,69%	888 829	76,76%	977 942	78,07%	1 064 983	78,57%
PME publiques	71 826	8,56%	76 283	6,59%	61 661	4,92%	57 146	4,22%
Artisans	173 920	20,74%	192 744	16,64%	213 044	17,01%	233 270	17,21%
TOTAL	838 504	100%	1 15 7 856	100%	1 252 647	100%	1 355 399	100%

⁶⁹Ce chiffre inclut les employeurs des entreprises des PME privées (personnes morales) et les chefs d'entreprises privées relevant des fonctions libérales ainsi que les artisans.

Nature des PME	2008		2009		2010		2011	
	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
PME privées	1 233 073	80,05%	1 494 949	96,66%	1 577 030	97,01%	1 676 111	97,21%
PME publiques	52 786	3,43%	51 635	3,34%	48 656	2,99%	48 086	2,79%
Artisans	254 350	16,51%	---	---	---	---	---	---
TOTAL	1 540 209	100%	1 546 584	100%	1 625 686	100%	1 724 197	100%

Source : A partir de différents bulletins d'information statistiques.

Figure 8 : Evolution des emplois déclarés par type de PME



Source : Figure établie à partir du tableau 16.

Les PME privées sont donc, responsables de la grande majorité des emplois créés en employant 1 676 111 (Salariés +Employeurs) en 2011 occupant un taux de 97,21% du total

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

créés contre 1 577 030 en 2010, avec une évolution qui atteindrait 6,28%. Quant aux PME publiques, elles perdent 1,17% de leurs effectifs, alors qu'elles ont marquées une diminution de près de 6% entre 2009 et 2010.

Tableau 17 : Evolution comparée des emplois déclarés par type de PME (2010-2011)

Types de PME	2010		2011		Evolution
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
PME privées					
Salariés	958 515	58,96%	1 017 374	58,99%	6,14%
Employeurs	618 515	38,05%	658 737	38,20%	6,50%
Total PME privées	1 577 030	97,01%	1 676 111	97,21%	6,28%
PME publiques	48 656	2,99%	48 086	2,79%	-117%
TOTAL	1 625 686	100%	1 724 197	100%	6,05%

Source : Bulletin d'information statistique n° 20 du MIPMEPI, 2011.

2.3.2 L'évolution de la part des PME au PIB hors hydrocarbures

Les entreprises privées contribuent par 80,8% dans le PIB (hors hydrocarbures) en 2007, soit une valeur de 3153,77 milliards de dinars algériens. En effet ce parc a connu une progression appréciable de 66,67% durant 1999-2004 (ONS, 2006), représentant une valeur de 2146,75 milliards de dinars, soit 78,2%, suite à l'adoption de la loi d'orientation sur la promotion de la PME en 2001, de fait qu'elle a été à concurrence de 53,6% en 1998 (CNES, 2002, cité par Merzouk F., 2009).

Tableau 18: Evolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures

Unité : Milliards DA

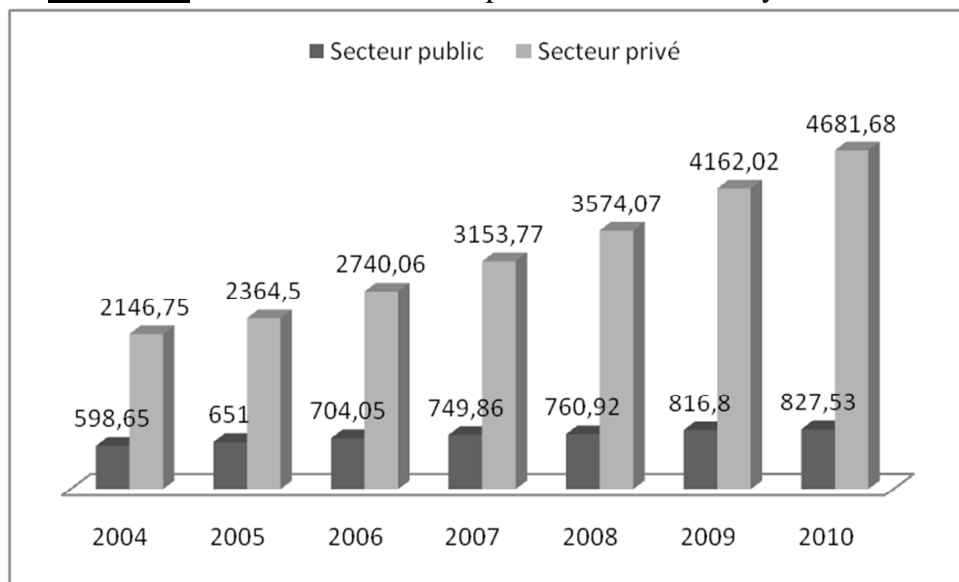
Secteur juridique	2004		2005		2006		2007	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Secteur public	598.65	21.80	651	21.59	704.05	20.44	749.86	19.20
Secteur privé	2146.75	78.2	2364.5	78.41	2740.06	79.56	3153.77	80.80
TOTAL	2745.4	100	3015.5	100	3444.11	100	3903.63	100

Secteur juridique	2008		2009		2010	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Secteur public	760.92	17.55	816.8	16.41	827.53	15.02
Secteur privé	3574.07	82.45	4162.02	83.59	4681.68	84.98
TOTAL	4334.99	100	4978.82	100	5509.21	100

Sources : établis à partir de différents bulletins d'information statistique.

Nous remarquons d'après les statistiques (tableau 18) que cette contribution est en constante évolution sur la période 2004-2010, les PME privées contribuent donc à la croissance de PIB par une moyenne de 82,45%, 83,59% et 84,89% respectivement en 2008, 2009 et 2010. En revanche, la contribution du secteur public en termes de PIB a connue une régression continue sur la même période d'étude, passant de 21,80% en 2004 à 15,02% en 2010 en comparaison avec ce qu'elle a enregistré en 2000, 25,2% (ONS, 2006).

Figure 9 : Contribution des PME privées au PIB hors hydrocarbures



Source : Figure établie à partir du tableau 18.

2.3.3 Evolution de la valeur ajoutée

En 1994, la valeur ajoutée qui revient au secteur public était de 1617,4 milliards de dinars soit 53,5% du total national et celle dégagée du secteur privé était de 1178 milliards de

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

dinars, 46,5% du total national (Gharbi S., 2011), notant qu'elle a représenté uniquement 40% de la valeur ajoutée durant les années quatre-vingt-dix (Merzouk F., 2009).

A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec une valeur de 1178 milliards de dinars, soit 53,6%, par contre la part du secteur public a représenté une valeur de 1019,8 milliards de dinars, soit 46,4% (Belouard S.N. & Seder S., 2009).

Tableau 19 : Evolution de la valeur ajoutée par secteur juridique

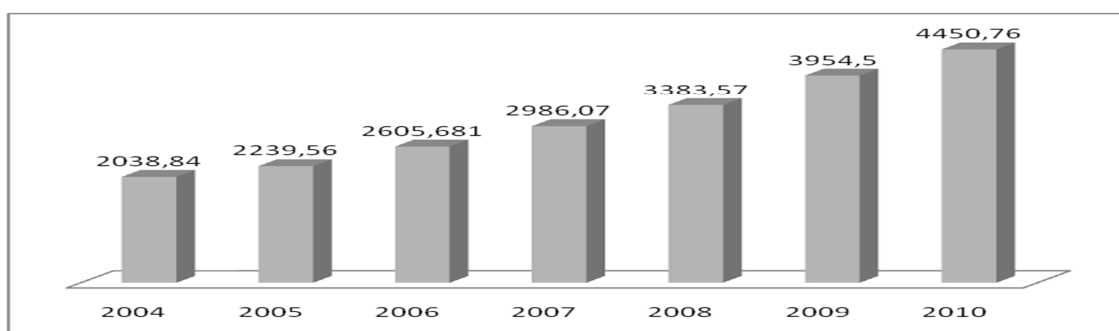
Unité : Milliards DA

Secteur juridique	2004		2005		2006		2007	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Privé	2038.84	85,53	2239.56	85,90	2605.681	86,63	2986.07	87,64
Public	344.89	14,46	367.54	14,09	401.861	13,36	420.86	12,35
TOTAL	2383.73	100	2607.1	100	3007.542	100	3406.93	100

Secteur juridique	2008		2009		2010	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Privé	3383.57	89,27	3954.5	90,15	4450.76	92,89
Public	406.84	10,73	432.05	9,85	340.56	7,11
TOTAL	3790.41	100	4386.55	100	4791.32	100

Sources : établis à partir de différents bulletins d'information statistique.

Figure 10 : Contribution des PME privées à la valeur ajoutée



Source : Figure établie à partir du tableau 19.

Après avoir donné ces chiffres, la part des PME privée arrive en effet, respectivement à 90,15% et 92,89% en 2009 et 2010, soit une valeur de 3954,5 et 4450,76 milliards de dinars, en passant par 84% en 2002 à 85,90% en 2005 et arrivant à 89,27% en 2008. Le tableau 19 et la figure 10, montrent clairement la prédominance du parc privé dans la contribution à la création de la valeur ajoutée et, plus particulièrement, dans le secteur d'agriculture avec 99,70% en 2011, suivi par le secteur de BTPH et celui du commerce et distribution, en présentant respectivement 98,73% et 94,10%.

2.4 Les organisations de soutien et d'accompagnement des PME

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 :

2.4.1 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 suivantes⁷⁰ :

- ✓ 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.

⁷⁰Merzouk F., PME et compétitivité en Algérie, revue économie&management, n°9, Octobre 2009, p285.

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 :

2.4.1.1 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.

2.4.1.2 Centres d'aides

« Les centres d'aides sont des institutions publiques à caractère administratif dotées d'une personnalité morale et d'une autonomie financière⁷¹ ».

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 ;

⁷¹Ibid, p286.

✓ 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).

2.4.1.3 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 financière⁷² ». 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 exécutif⁷³ 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 suit⁷⁴ :

✓ 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-traitantes⁷⁵ ».

⁷²Ibid, p286.

⁷³ 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.

⁷⁴ <http://www.cnc-PME.org/modules/content/index>

⁷⁵ 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.

2.4.2 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.

2.4.2.1 La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage a été créée par le décret exécutif⁷⁶ n° 94-188 du 6 Juillet 1994 complété par le décret n° 04-01⁷⁷ 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.

2.4.2.2 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 1996⁷⁸, complété par le décret exécutif n° 03-288 du 6 Septembre 2003⁷⁹, elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, elle a pour mission :

⁷⁶ 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.

⁷⁷ 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.

⁷⁸ 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.

⁷⁹ 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.

- ✓ 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 ;
- ✓ 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 formes⁸⁰ : 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.

2.4.2.3 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 terrain⁸¹. 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 ;

⁸⁰Op. Cite, p 287.

⁸¹Le délai ne doit pas dépasser 60 jours.

- ✓ 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.

2.4.2.4 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.

Le décret exécutif n° 01-282 du 24 Septembre 2001⁸² fixe les attributions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence (complété par le décret exécutif n° 06-356⁸³). 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.

⁸²Décret 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.

⁸³Décret 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.

2.4.2.5 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 savoir⁸⁴ :

- **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 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.

2.4.2.6 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 2002⁸⁵ 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

⁸⁴Op. Cite, p 288.

⁸⁵Décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, fixant la garantie des crédits à la PME, JORA n°74 du 13 novembre 2002.

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.

2.4.2.7 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 conseiller et à accompagner les investisseurs dans la phase de la mise en œuvre de l'activité⁸⁶ ».

2.4.2.8 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.

2.4.2.9 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'environnement⁸⁷ ».

- 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 ;

⁸⁶Gharbi, S., Les PME/PMI en Algérie : état des lieux, cahiers du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, documents de travail n°238, Mars 2011, p 11.

⁸⁷Merzouk F., PME et compétitivité en Algérie, revue économie&management, n°9, Octobre 2009, p 289.

- Fonds pour la formation professionnelle continue et d'apprentissage.

2.4.3 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.

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 par⁸⁸ » :

- ✓ 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 :

2.4.3.1 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"⁸⁹ qui comportent ce programme⁹⁰, la phase diagnostic et la phase plan :

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

⁸⁸ Azouaou L., Belouard N.A., la politique de mise a niveau des pme algériennes : enlissement ou nouveau départ ?, VIème colloque international 21-23 juin 2010 Hammamet (Tunisie) Stratégies de développement : Quel chemin parcouru ? Quelles réponses face aux nouvelles contraintes économiques et climatiques ?

⁸⁹ Ibid, p 290.

⁹⁰ Ce programme a été corrélé par 4 certifications ISO 14000 pour 4 entreprises.

2.4.3.2 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 EDPME⁹¹ 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 industrielles⁹² 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 ;
- 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.

2.4.3.3 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 salariés⁹³) 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,

⁹¹EDPME définit la mise à niveau, comme étant un processus continu d'apprentissage, de réflexion, d'information et d'acculturation en vue d'acquies des attitudes nouvelles, des réflexes et des comportements d'entrepreneurs, des méthodes de management dynamiques et innovantes.

⁹²Azouaou L., Belouard N.A., la politique de mise a niveau des pme algériennes : enlissement ou nouveau départ ?, VIème colloque international 21-23 juin 2010 Hammamet (Tunisie) Stratégies de développement : Quel chemin parcouru ? Quelles réponses face aux nouvelles contraintes économiques et climatiques ?

⁹³Les programmes de mise à niveau précédents ne s'adressaient pas aux PME disposant d'un effectif de moins de 20 salariés.

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 exécution⁹⁴ ».

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 2005 (Merzouk F., 2009).

2.4.3.4 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 PME⁹⁵ ».

⁹⁴Azouaou L., Belouard N.A., la politique de mise a niveau des pme algériennes : enlissement ou nouveau départ ?, VIème colloque international 21-23 juin 2010 Hammamet (Tunisie) Stratégies de développement : Quel chemin parcouru ? Quelles réponses face aux nouvelles contraintes économiques et climatiques ?

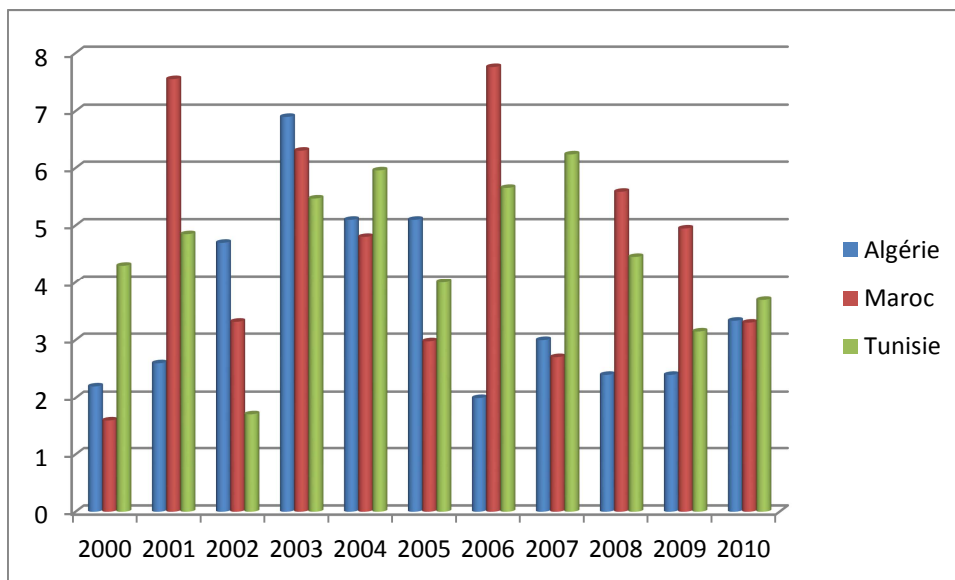
⁹⁵Voir : Ibid.

Section 3 : Etude comparative (Algérie, Maroc et Tunisie)

Suite au rôle que joue la PME dans les trois pays en terme de création de richesse et d'absorption du chômage, et vue les ressemblances qui caractérisent ces derniers, notamment dans leurs populations, qui atteint 35 422 589 en Algérie, 32 381 283 au Maroc et un nombre de 10 535 100 en Tunisie (Doing Business 2012⁹⁶), en termes de croissance du PIB, donc c'est pour cette raison là qu'il est possible de comparer le secteur des PME des trois pays à savoir :

- L'importance de la PME dans l'économie;
- Le climat d'investissement selon le classement de la banque mondiale.

Figure 11 : Taux d'évolution annuel moyen du PIB en dollars US* entre 2000-2010



Source : CNUCED⁹⁷, 2012

*Les taux de croissance sont basés sur le produit intérieur brut aux prix constants en dollars US de 2005.

3.1 Importance et caractéristiques de la PME en Tunisie

- ✓ L'économie tunisienne est très diversifiée dont⁹⁸ :
- ✓ L'industrie manufacturière représente 21,4% du PIB et emploi 20,5% de la main d'œuvre ;

⁹⁶ Voir : www.doingbusiness.org

⁹⁷ Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.

⁹⁸ Mouloud A., Belattaf M., climat institutionnel de l'investissement des PME maghrébines : étude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie, revue d'économie&management n°9, Octobre 2009, p33.

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

- ✓ L'agriculture et la pêche représentent une part de 11,9% du PIB et 22% de la main d'œuvre ;
- ✓ La contribution du tourisme de 6,6% au PIB.

Selon l'Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives, le nombre d'entreprises recensées en 2011 s'élève à 602 222 unités de production dont les petites entreprises sont au nombre de 14891 et représentent 2,5% des entreprises recensées et les moyennes entreprises qui comptent 2676 unités de production représentent 0.4% des entreprises totales.

La répartition des entreprises par secteur de l'ensemble du tissu industriel, fait ressortir que 43,4% des entreprises appartiennent au secteur du commerce, 17,3% au secteur du transport et 12,0% aux industries manufacturières.

Selon l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'innovation dans son rapport intitulé Réalisations de l'année 2011 dans le secteur des industries manufacturières, l'industrie tunisienne se caractérise par :

Le secteur des industries agroalimentaires et le secteur des industries diverses représentant 38,4% de l'ensemble des projets réalisés totalement ou en cours de réalisation durant l'année 2011.

Le secteur des industries agroalimentaires (301,0 MD) et le secteur des industries mécaniques et électriques (298,6 MD) sont des secteurs qui ont réalisé le plus d'investissement en 2011.

Pour les emplois créés, le secteur des industries du textile et de l'habillement reste le secteur le plus générateur d'emplois avec 8026 emplois créés en 2011, suivi par le secteur des industries mécaniques et électriques qui en a créé 6861 emplois.

Tableau 20 : Caractéristiques de l'industrie tunisienne

Secteur	Nombre de projets			Investissements en MD			Emplois		
	2010	2011	Evol %	2010	2011	Evol %	2010	2011	Evol %
Textile et habillement	494	382	-22,7	140	97,8	-21,2	12 514	8 026	-35,9
Mécanique et électrique	423	361	-14,5	313,2	298,6	-4,7	8 493	6 861	-19,2
Matériaux de construction	148	139	-5,8	359,1	155,7	-56,6	872	907	4,0
Cuir et chaussures	61	57	-6,3	20,6	13,3	-35,3	1 442	1 093	-24,2
Industries diverses	372	385	3,5	158,7	177	11,6	2 817	2 807	-0,4
Industries chimiques	126	124	-1,3	173,9	85,1	-51	703	635	-9,7
Industries agroalimentaires	535	549	2,5	291,7	301	3,2	3 751	3 822	1,9
TOTAL	2159	1998	-7,5	1441,1	1128,5	-21,7	30 592	24 152	-21,1

Source : Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation.

Par rapport à l'année 2010, seul le secteur des industries agroalimentaires a enregistré des augmentations aussi bien au niveau des projets réalisés ou en cours de réalisation (+2,5%), qu'au niveau des investissements réalisés (+3,2%) et des emplois créés (+1,9%).

Notons aussi que le secteur des Industries diverses a réalisé ou a entamé la réalisation de 385 projets en 2011 contre 372 projets en 2010 (+3,5%) et que ses investissements sont passés de 158,7 MD à 177, 0 MD en 2011, soit un accroissement de 11,6%.

Les baisses les plus importantes en 2011 ont été enregistrées dans le secteur du textile et de l'habillement au niveau des projets (-22,7%) et au niveau des emplois créés (-35,9%) alors que c'est le secteur des matériaux de construction, de la céramique et du verre qui ont connu une baisse de -56,6% au niveau de l'investissement en 2011.

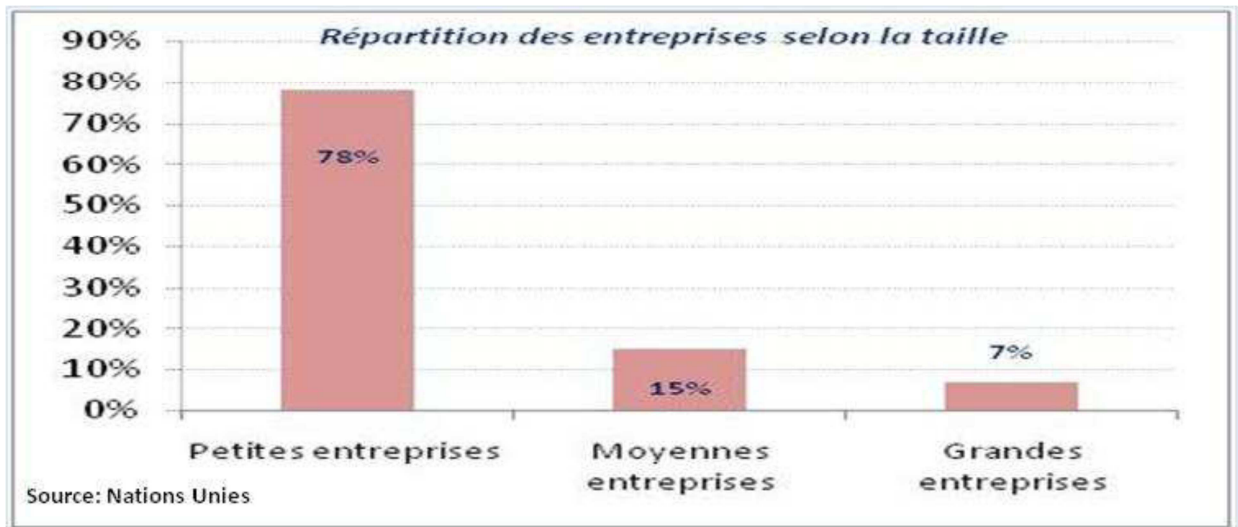
3.2 Importance et caractéristiques de la PME au Maroc

Comme nous l'avons déjà mentionné au premier chapitre, considéré comme PME toute entreprise employant moins de 200 salariés permanents. En différenciant les petites entreprises employant moins de 50 personnes à celles des moyennes entreprises qui emploient entre 50 et 200 personnes (selon le ministère de l'industrie et du commerce). Selon cette

différenciation, les petites entreprises représentent 78% du secteur et 15% pour les moyennes entreprises, pour les grandes entreprises elles ne représentent que 7% (voir figure 12).

Le poids de la PME représente 98% de l'ensemble du tissu productif national du tissu économique et occupant plus de 50% des salariés du secteur privé, la part des PME est de plus de 90% dans toutes les branches (Abdellaoui M., Haoudi A., 2009).

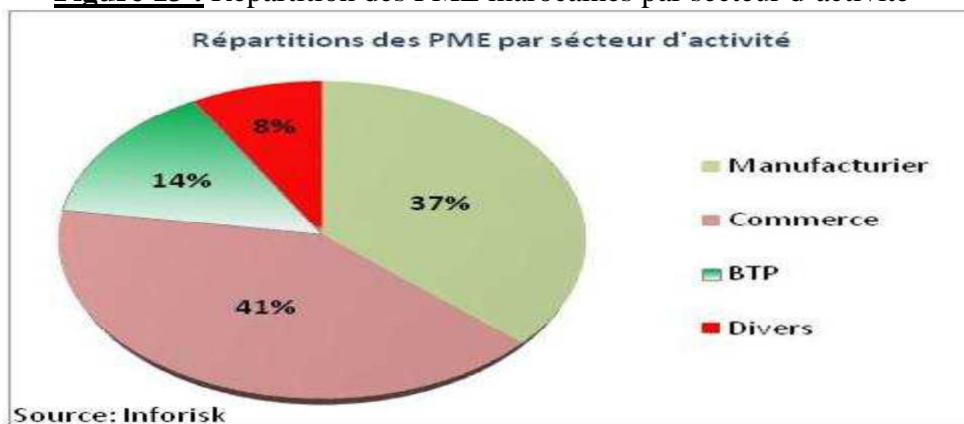
Figure 12 : Répartition des entreprises marocaines selon la taille



Source : Le financement des PME au Maroc, mai 2011⁹⁹

Les PME marocaines sont présentes dans presque tous les secteurs économiques. Les graphiques suivants montrent la répartition des PME selon leurs secteurs d'activité, nous remarquons, donc, une prédominance dans le secteur manufacturier et commercial.

Figure 13 : Répartition des PME marocaines par secteur d'activité



Source : Le financement des PME au Maroc, mai 2011.

⁹⁹Voir : www.cdvm.gov.ma

Le parc des PME se compte par millions et non par milliers. A titre de comparaison, la Tunisie et le Maroc créent plus de PME que l'Algérie. En Algérie, 659 309 PME sont répertoriées à fin 2011 alors qu'au Maroc, le nombre de PME est de 1,2 million¹⁰⁰. En partant de l'observation de l'environnement institutionnel et opérationnel dans lequel se crée et se développe la PME, nous relevons les contraintes auxquelles les entreprises se heurtent tel il sera analysé.

3.3 Notion du climat des investissements et critères du classement de la Banque Mondiale

Dans un rapport sur le développement dans le monde, publié en 2005, il permet d'identifier un meilleur climat d'investissement pour tous¹⁰¹.

Ce sont des enquêtes qui ont pour but le recueil des évaluations des contraintes auxquelles les entreprises se heurtent (corruption, financement, réglementation, taxation, infrastructure, etc.).

Les informations recueillies ont permis de faire des bases de calcul : le temps et les coûts nécessaires pour se conformer aux divers volets de la réglementation (enregistrement, exécution des contrats et réglementation du travail).

Le climat d'investissement est défini par la Banque Mondiale comme suit : « *Le climat de l'investissement est l'ensemble des facteurs propres à la localisation de l'entreprise, qui influent sur les opportunités de marché ou le désir des entreprises d'investir à des fins productives, de créer des emplois et de développer leurs activités. Les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une influence très importante en raison de l'incidence qu'ils ont sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence*¹⁰² ».

3.3.1 Les contraintes liées au climat des investissements

Selon ce rapport, les politiques gouvernementales et le comportement des pouvoirs publics en matière de climat d'investissement sont évaluées en se basant sur quatre¹⁰³ (04) problèmes interdépendants :

¹⁰⁰ Selon des statistiques récentes citées par Abdellaoui M., Haoudi A., 2009.

¹⁰¹ World development report 2005: A better investment climate for everyone.

¹⁰² Mouloud A., Belattaf M., climat institutionnel de l'investissement des PME maghrébines : étude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie, revue d'économie&management n°9, Octobre 2009, p40.

¹⁰³ Mouloud A., Belattaf M., climat institutionnel de l'investissement des PME maghrébines : étude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie, revue d'économie&management n°9, Octobre 2009, p40.

- Stabilité et sécurité ;
- Réglementation et fiscalité ;
- Financements et infrastructures ;
- La main d'œuvre et le marché du travail.

L'évaluation est faite par le biais des coûts, les risques et les obstacles à la concurrence.

- ***Stabilité et sécurité***

Pour consacrer leur énergie et leur ressource à investir, les entreprises ont besoin d'un climat stable sur le plan politique et économique. L'instabilité politique et sécuritaire dans un pays entraîne l'arrêt des investissements productifs. Ce climat instable a une incidence sur l'investissement et sur les droits de propriétés car, si ces droits sont garantis, les entrepreneurs seront assurés de recueillir le fruit de leurs investissements.

Pour assurer la sécurité des droits de propriété, l'Etat doit intervenir dans les domaines fondamentaux suivant : la vérification des droits de propriété sur la terre et d'autres biens ; la réduction des délits et l'arrêt des expropriations non indemnisées.

- ***Réglementation et fiscalité***

Le climat de l'investissement est très sensible à la manière dont les gouvernements réglementent et taxent les entreprises et les transactions, soit à l'intérieur du territoire national ou à la frontière. Une législation souple permet d'éviter les entraves qui freinent l'activité entrepreneuriale, de plus, une fiscalité bien conçue procure des recettes pour financer la fourniture de services publics qui permettent d'améliorer le climat de l'investissement et d'atteindre d'autres objectifs sociaux.

- ***Financements et infrastructure***

Lorsque les marchés financiers fonctionnent bien, ils mettent les entreprises en relation avec les prêteurs et les investisseurs désireux de financer leur projet et de partager certains des risques. Un bon réseau d'infrastructure permet de mettre les entreprises en relation avec leurs clients et leurs fournisseurs et les aide à tirer parti des techniques de production modernes. A l'inverse, les insuffisances du secteur financier et des équipements d'infrastructure créent des obstacles qui empêchent les micro-entrepreneurs comme les multinationales d'exploiter les opportunités du marché avec l'alourdissement des coûts. Cela

s'explique par des entraves à l'entrée dans les marchés, un affaiblissement de la discipline concurrentielle des entreprises, décroître l'incitation à innover et accroître la productivité.

- ***Main-d'œuvre et marchés du travail***

Parmi les mesures prises pour améliorer le climat de l'investissement, la création d'emplois ou l'amélioration des emplois, les politiques publiques relatives au marché de l'emploi ont une influence déterminante sur le climat de l'investissement.

Pour améliorer cette politique, il faut agir sur trois (03) domaines interdépendants :

- Il faut promouvoir la formation d'une main d'œuvre qualifiée ;
- S'assurer que les interventions liées au marché du travail profitent à tous les travailleurs ;
- Aider les travailleurs à s'adapter aux changements.

3.3.2 Les critères de comparaison de la Banque Mondiale en matière du climat d'investissement

Des indicateurs sont présentés dans une base de données de la Banque Mondiale « *Doing Business* » permettent d'évaluer la réglementation des affaires, c'est-à-dire en terme de facilité de faire des affaires dans les petites et moyennes entreprises nationales. En effet, ces indicateurs permettent :

- De déterminer le degré de réglementation, par exemple le nombre de procédures nécessaires à la création d'une entreprise ou pour l'enregistrement d'un titre de propriété commercial ;
- D'évaluer les conséquences de la réglementation, tel que les délais et coûts nécessaires pour exécuter un contrat ou importer et exporter des marchandises ;
- De mesurer l'étendue de protection légal de la propriété ;
- D'évaluer la charge fiscale imposée sur les entreprises.

3.3.3Analyse des indicateurs

Une évaluation chiffrée en termes de réglementations qui s'appliquent aux PME dans différents domaines est fournie par « *Doing Business* », les différents domaines, sont par ordre, dix (10) (Mouloud A., Belattaf M., 2009) :

1. Création d'entreprise ;

2. Octroi de permis de construire ;
3. Raccordement à l'électricité¹⁰⁴ ;
4. Transfert de propriété ;
5. Obtention de prêt ;
6. Protection des investisseurs ;
7. Paiement des impôts ;
8. Commerce transfrontalier ;
9. Exécution des contrats ;
10. Solutionnement d'une entreprise.

A travers ces dix domaines particuliers, la Banque mondiale établit un classement général (183 pays) de la facilité de faire des affaires dont l'objectif spécifique est d'évaluer la réglementation et la bureaucratie auxquelles se heurtent les petites et moyennes entreprises durant leur cycle de vie.

D'après la figure, nous constatons que l'Algérie a perdu 5 places dans son classement en 2011 par rapport à l'année 2010, le Maroc se classe au 94^{ème} rang en 2011 contre le 115^{ème} rang en 2010, soit une différence de 21 places. La performance n'est affichée que par la Tunisie, contrairement à l'Algérie qui se classe au-delà du 100^{ème} rang et le Maroc qui dépasse le 50^{ème} rang.

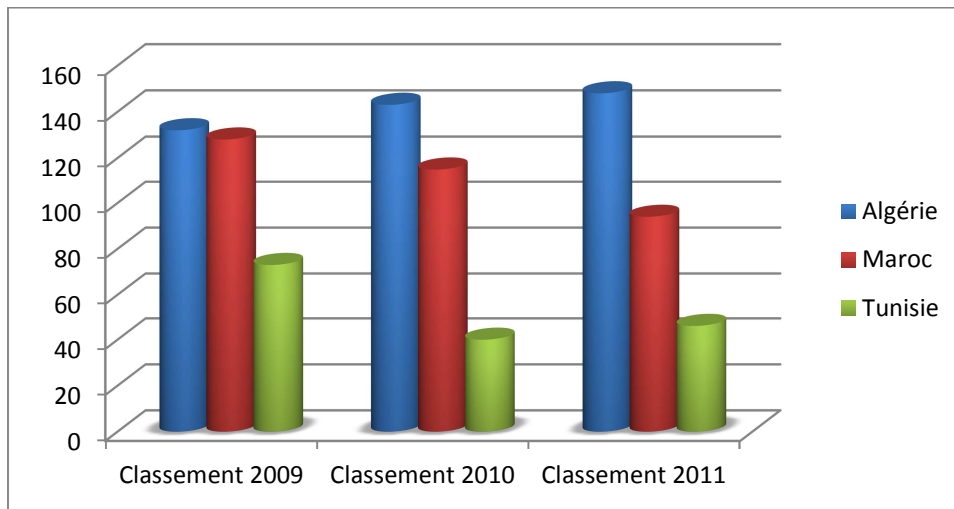
Tableau 21 : Classement de la facilité de faire les affaires de trois pays (2009-2011)

Economie	Classement 2009	Classement 2010	Classement 2011
Algérie	132	143	148
Maroc	128	115	94
Tunisie	73	40	46

Source : Doing business, 2012

¹⁰⁴ Selon les données de Doing Business de 2012, l'indice d'embauche des travailleurs a été remplacé par l'indice de raccordement à l'électricité.

Figure 14 : Classement des trois pays (Algérie, Maroc et la Tunisie) en termes de facilité de faire les affaires



Source : Figure établi à partir du tableau 21.

3.3.3.1 Création d'entreprise

Pour cet indicateur, « Doing Business » recense toutes les procédures officiellement exigées d'un entrepreneur pour la création et la gestion formelle d'une entreprise industrielle ou commerciale. Il s'agit d'obtenir toutes les licences et tous les permis nécessaires auprès des autorités concernées, toute formalité demandée pour l'entreprise et les employés, y compris les notifications, vérifications ou inscriptions.

Tableau 22 : Classement selon l'indice de création d'entreprise

Economie	Classement	Procédures (nombres)	Durée (jours)	Coût (% R/hab.)	Capital min versé. (% R/ habit.)
Algérie	153	14	25	12,1	30,6
Maroc	93	6	12	15,7	10,7
Tunisie	56	10	11	4,2	0

Source : Base de données *Doing Business* 2012

En terme de création d'entreprise, la Tunisie se classe la première, selon les sous-indices, nous remarquons que le Maroc est le plus souple en terme de procédures, moins que l'Algérie, où le nombre de procédures est de 14 (moins de la moitié). Pour le temps nécessaire à la création, il est plus que double qu'au Maroc et en Tunisie, et pour les coûts officiels, les indices ne sont pas égaux pour les trois pays (le pourcentage du revenu par habitant est plus élevé au Maroc soit 15,7, et 12,1 en Algérie, et enfin la Tunisie avec 4,2 seulement). Le capital minimum à verser est un pourcentage du revenu par habitant lors du début

d'enregistrement est de 0% en Tunisie, 10,7 au Maroc et en dernière place pour l'Algérie avec un pourcentage de 30,6 du revenu.

3.3.3.2 Octroi de permis de construire

Pour l'indicateur de l'octroi de permis de construire, « Doing Business » recense toutes les procédures (documents nécessaires, par exemple, les plans de bâtiment et les cartes de site) dont doit s'acquitter une entreprise du bâtiment, souhaitant construire un entrepôt conforme aux normes en vigueur.

Tableau 23: Classement selon l'indice d'octroi de permis de construire

Economie	Classement	Procédures (nombres)	Durée (jours)	Coût (% R/hab.)
Algérie	118	19	281	23,1
Maroc	75	15	97	234,6
Tunisie	86	17	88	260,6

Source : Base de données *Doing Business* 2012

Pour cet indice, la Tunisie perd sa première place, dont le coût de 260,6% du revenu par habitant qui est élevé par rapport au Maroc qui atteint 234,6% et, 23,1% seulement en Algérie ; le nombre de procédures est presque le même pour les trois pays, au contraire pour la durée, qui est un peu plus de neuf (09) mois en Algérie, plus de trois (03) mois au Maroc et près de trois (03) mois en Tunisie, alors qu'au Singapour elle est de 26 jours seulement.

3.3.3.3 Raccordement à l'électricité

Le troisième indice permet de classer les pays selon la facilité au raccordement à l'électricité, prenant en considération les trois sous indices, le nombre de procédures, la durée nécessaire ainsi que le coût qui se mesure par un pourcentage du revenu par habitant.

Tableau 24: Classement selon l'indice de raccordement à l'électricité

Economie	Classement	Procédures (nombres)	Durée (jours)	Coût (% R/hab.)
Algérie	164	6	159	1 579,0
Maroc	107	5	71	2 588,6
Tunisie	45	4	65	894,1

Source : Base de données *Doing Business* 2012

D'après le tableau, nous constatons que la Tunisie, qui se caractérise par une performance en terme de raccordement à l'électricité, elle occupe le 45^{ème} rang avec 4

procédures dans un délai plus de deux mois. Contrairement pour l'Algérie et le Maroc qui dépassent le 100^{ème} rang, avec plus de durée et de procédures.

3.3.3.4 Transfert de propriété

C'est l'ensemble de procédures que doit exécuter une entreprise (un acquéreur) pour racheter une propriété à une autre entreprise (vendeur), et pour transférer le titre de cette propriété au nom de l'acquéreur, de sorte que ce dernier puisse utiliser ladite propriété aux fins de l'expansion de son entreprise, comme garantie pour souscrire de nouveaux emprunts, ou bien céder la propriété à une autre entreprise.

Tableau 25: Classement selon l'indice de transfert de propriété

Economie	Classement	Procédures (nombres)	Durée (jours)	Coût (% de la valeur de la propriété)
Algérie	167	10	48	7,1
Maroc	144	8	75	4,9
Tunisie	65	4	39	6,1

Source : Base de données *Doing Business* 2012

L'Algérie se classe au 167^{ème} rang mondialement, avec 10 procédures pour le transfert dans un délai de 48 jours et un coût de transfert d'une propriété de 7,1% de sa valeur. Les sous-indices enregistrés au Maroc sont presque les mêmes, sauf la durée qui est de 26 jours de plus que l'Algérie, et une souplesse est enregistrée pour la Tunisie en terme de transfert de propriété par rapport à ses voisines.

3.3.3.5 Obtention de prêts

C'est l'évaluation de la protection juridique des emprunteurs et des prêteurs, et le partage des informations sur le crédit. La première série d'indicateurs décrit la mesure dans laquelle les lois sur le nantissement et la faillite facilitent l'obtention des prêts ; la seconde série mesure la couverture, l'étendue, la qualité et l'accessibilité des informations sur le crédit qu'il est possible d'obtenir auprès des registres publics ou privés sur le crédit.

Tableau 26: Classement selon l'indice d'obtention de prêts

Economie	Classement	Indice de la fiabilité des droits légaux (0-10)	Etendue de l'information sur le crédit (0-6)	Couverture par les registres publics (% des adultes)	Couverture par les bureaux privés (% des adultes)
Algérie	150	3	3	0,3	0
Maroc	98	3	5	0	14,6
Tunisie	98	3	5	27,3	0

Source : Base de données *Doing Business* 2012

Chapitre I: La Petite et Moyenne Entreprise : Conceptualisation et Contextualisation

L'indice des droits légaux est trop bas dans les trois pays du Maghreb (3 sur 10), la Tunisie et le Maroc se démarquent par rapport à l'Algérie dans les règles qui affectent l'étendue, l'accessibilité et la qualité de l'information sur le crédit qu'il est possible de trouver dans les registres publics ou privés d'information sur le crédit, avec une note de cinq sur six, et trois sur six pour l'Algérie.

3.3.3.6 Protection des investisseurs

Indice de protection des investisseurs est le niveau de protection des actionnaires minoritaires contre l'utilisation des actifs de la société par les dirigeants à des fins personnelles.

Tableau 27: Classement selon l'indice de protection des investisseurs

Economie	Classement	Indice de la divulgation des informations (0-10)	Indice de la responsabilité des dirigeants (0-10)	Indice du pouvoir des actionnaires (0-10)	Indice de protection des investisseurs
Algérie	79	6	6	4	5,3
Maroc	97	7	2	6	5
Tunisie	46	5	7	6	6

Source : Base de données *Doing Business* 2012

Avec un classement de 79^{ème} rang, l'Algérie a six points sur dix en terme de transparence de transaction, alors que l'indice est de 7 au Maroc et 5 en Tunisie, de plus pour la responsabilité légale des dirigeants, l'Algérie a une note de 6 sur 10 contre seulement deux pour le Maroc. Concernant la possibilité pour les actionnaires de poursuivre en justice les dirigeants et administrateurs pour mauvaise gestion, c'est le Maroc et la Tunisie qui occupent la première place avec 6 points sur 10 contre 4 sur 10 pour l'Algérie.

L'indice de protection des investisseurs regroupe les trois sous-indices, selon le tableau qui est de l'ordre de 5,3 sur 10 pour l'Algérie où elle est classée en deuxième place après la Tunisie avec une note de 6 sur 10.

3.3.3.7 Paiement des taxes et impôts

C'est l'ensemble des taxes, impôts et cotisations obligatoires que doit payer une entreprise moyenne ainsi que l'évaluation des démarches administratives nécessaires pour leurs paiements.

Tableau 28: Classement selon l'indice de paiement des taxes et impôts

Economie	Classement	Paiement (nombre par année)	Durée (heures par année)	Impôt sur les profits (% profit)	Import et charges sociales (% profit)	Autres taxes (% profit)	Total à payer (% du bénéfice brut)
Algérie	164	29	451	6,6	29,7	35,7	72
Maroc	112	17	238	25,2	22,7	1,8	49,6
Tunisie	64	8	144	15,2	25,2	22,5	62,9

Source : Base de données *Doing Business* 2012

Le total à payer du bénéfice brut est trop élevé en Algérie et en Tunisie qui atteint plus de 50% du bénéfice, soit 72% en Algérie et 62,9% en Tunisie, un peu moins au Maroc.

Le nombre de total de taxes, impôts et cotisations versés ainsi que le délai nécessaire pour les payer est très élevé en Algérie, un nombre de 29 avec un délai de 451 heures par rapport aux pays voisins, où le nombre n'atteint que 8 en Tunisie et moins de la moitié de durée.

3.3.3.8 Commerce transfrontalier

« Doing Business » recense toutes les procédures officielles d'exportation et d'importation, en se basant sur le temps et le coût nécessaires pour la réalisation de ces procédures.

Tableau 29: Classement selon l'indice de commerce transfrontalier

Economie	Classement	Documents pour l'exportation (nombre)	Durée pour l'exportation (jours)	Coûts à l'exportation (en \$ US par conteneur)	Documents pour l'importation (nombre)	Durée pour l'importation (jours)	Coûts à l'importation (en \$ US par conteneur)
Algérie	127	8	17	1 248	9	27	1 318
Maroc	43	6	11	577	8	16	950
Tunisie	32	4	13	773	7	17	858

Source : Base de données *Doing Business* 2012

Pour les documents et la durée nécessaire pour effectuer une transaction à l'international, les trois pays sont presque égaux, et concernant les coûts de ces opérations, en Algérie, ils sont élevés, atteignant 1 248\$ à l'importation et 1 318\$ à l'exportation, en comparaison avec les pays voisins qui sont plus moins.

3.3.3.9 Exécution des contrats

Comme neuvième indicateur, il mesure l'efficacité du système judiciaire en matière de résolution de litiges commerciaux.

Tableau 30: Classement selon l'indice d'exécution des contrats

Economie	Classement	Procédures (nombres)	Durée (jours)	Coût (% de la créance)
Algérie	122	45	630	21,9
Maroc	89	40	510	25,2
Tunisie	76	39	565	21,8

Source : Base de données *Doing Business* 2012

En terme d'indice d'exécution des contrats, l'Algérie se classe la dernière par rapport au Maroc et la Tunisie, avec un nombre de 45 procédures dans un délai de 21 mois. En comparant les trois pays, nous constatons qu'il n'existe pas une grande variance, de 39 à 45 pour le nombre de procédures, de plus de 17 mois à 21 mois pour la durée avec un coût dépassant les 20% du montant de la créance pour les trois pays.

3.3.3.10 Solutionnement de l'insolvabilité (fermeture d'entreprise)

C'est l'étude des délais, le coût et le dénouement des procédures de mise en faillite des entreprises nationales.

Tableau 31: Classement selon l'indice de fermeture d'entreprise

Economie	Classement	Durée (année)	Coût (% de la propriété)	Taux de recouvrement (centimes par \$ US)
Algérie	59	2,5	7	41,7
Maroc	67	1,8	18	38,3
Tunisie	38	1,3	7	52,2

Source : Base de données *Doing Business* 2012

Le délai nécessaire pour le recouvrement de la dette atteint deux ans et demi en Algérie, il est un peu long par rapport au Maroc plus d'un an, et un peu plus d'un an en Tunisie. Pour les coûts nécessaires pour le recouvrement de la dette, il est de 7% du patrimoine en Algérie et en Tunisie, et de 18% au Maroc. Concernant le taux de recouvrement recouvré par les créanciers, dans le cadre d'une procédure de faillite, d'insolvabilité ou d'exécution de la dette, ce taux est de moins de 50% en Algérie et au Maroc, et dépassant les 50% en Tunisie.

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 (Boukrou A., 2011).

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, en prenant le cas des pays voisins, le Maroc et la Tunisie, où nous avons montré que ce dernier joue un rôle indispensable en termes de création d'emplois, de la valeur ajoutée, etc. En Algérie, le secteur de la PME privée a été marginalisé durant la période des années 1962-1982, face à une prédominance du secteur public. La période 1982-1988 a vu de grandes réformes en faveur des PME, à partir des années 90, des efforts ont été déployés à édifier pour mieux encadrer et développer ce secteur.

La mise en œuvre de différents programmes d'aides a conduit, certes, à un développement et à la promotion de secteur des PME. Mais, en comparaison avec les pays voisins, le Maroc et la Tunisie, le nombre des PME reste toujours faible et insuffisant au regard du potentiel économique du pays. Cela est expliqué par les différentes contraintes qui affectent leur développement, comme il était illustré par la notion du climat des affaires entre ces trois pays.

Notre deuxième chapitre sera consacré à l'étude du développement ou la croissance des PME, les caractéristiques d'une PME en croissance ainsi que les contraintes affectant ce développement.

Chapitre II :
Développement de la PME

Introduction

Le premier chapitre était consacré à une étude globale de la PME. Ce chapitre aborde la croissance proprement dite des PME, ses motifs, ses freins, ses caractéristiques et son financement.

La croissance des 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 d'emplois et le dynamisme économique (J. ST-PIERRE, F., JANSSEN, P-A., JULIENet C., THERRIEN). De ce fait, les PME ont pris de l'importance non pas par leurs nombres, mais par leurs capacités à contribuer dans la croissance économique soutenue, car un nombre d'entre elles sont des entreprises de sous-traitance et des entreprises exportatrices malgré leurs tailles assez limités (Mokhtari F. et Tchikou F., 2006).

L'objectif fixé à travers la conception de ce chapitre est de présenter une approche théorique des déterminants de la croissance des PME et son impact sur la croissance économique et sur la création des emplois. Comme nous allons analyser les différentes phases de croissance de la PME. Pour ce faire, ce chapitre est scindé en trois (03) sections suivantes :

- **Section 1** : Développement de l'entreprise : Généralités
- **Section 2** : Les cinq stades de l'évolution d'une PME
- **Section 3** : Croissance des PME : ses freins et son financement

Section 1 : Développement de l'entreprise : Généralités

Dans le vaste domaine d'étude que constitue l'entrepreneuriat, 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.(J. ST-PIERRE, F., JANSSEN, P-A., JULIENet C., THERRIEN).

1.1 Définition

Selon Annie Bartoli et Philippe Hermel [1989, p.17], « 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"¹⁰⁵, laquelle appartient à la catégorie des mouvements de longue période.

Penrose (1959)¹⁰⁶ définissait la croissance d'une firme comme « essentiellement un processus évolutionniste basé sur un accroissement cumulatif de connaissances collectives ».

En 1965, Starbuck affirme que la croissance n'est pas un phénomène spontané ni aléatoire, mais bien la conséquence d'une décision¹⁰⁷, 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 (Walker et Brown, 2004)"¹⁰⁸.

¹⁰⁵ Les économistes font une claire distinction entre croissance et expansion dont l'expansion est une augmentation du niveau de l'activité économique, se traduisant par un accroissement d'indicateurs quantitatifs, lesquels peuvent être ensuite rapidement annulés par une phase de récession, par contre la croissance, si elle peut être mesurée par ces mêmes indicateurs, traduit en revanche des résultats durables et structurels.

¹⁰⁶ D'après Sauvé, P., Mahjoub A., Pelletier, L., 5^{ me} Congrès International de l'Académie de l'entrepreneuriat, 2006, p2.

¹⁰⁷ La décision se diffère par exemple la décision d'embaucher et/ou de ne pas licencier, la décision d'accroître le niveau de production en conséquence à un accroissement de la demande ou dans le but de stimuler la demande.

¹⁰⁸ 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

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 » (Haire, 1959 cité par Sauvé, Mahjoub, et Pelletier, 2006).

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 meso » 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 »¹⁰⁹.

Ainsi, pour Y. Marvan¹¹⁰, la croissance externe correspond à l'accroissement des investissements d'une firme provenant de l'acquisition d'investissements déjà réalisés par d'autres entreprises¹¹¹.

D'autres auteurs, tels que A. P. Weber et A. Bienaymé¹¹² 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 contrôle¹¹³ d'actifs provenant d'autres sociétés relève d'une logique de croissance externe.

mondialisé, 11^{es} journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, P 4.

¹⁰⁹ Bartoli, A., Hermel, Ph., préface de Mérigot, J-G., Le développement de l'entreprise, nouvelles conceptions et pratiques, Edition Economica, Paris 1989, p 25.

¹¹⁰ Cité par Bartoli, A., Hermel, Ph., préface de Mérigot, J-G., dans Le développement de l'entreprise, nouvelles conceptions et pratiques, Edition Economica, Paris 1989, p 25.

¹¹¹ Cela veut dire que Y se développe en se procurant les actifs physiques de Z.

¹¹² Bartoli, A., Hermel, Ph., préface de Mérigot, J-G., Le développement de l'entreprise, nouvelles conceptions et pratiques, Edition Economica, Paris 1989, p 26.

¹¹³ Les 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 »¹¹⁴. Ainsi, L. Stoleru¹¹⁵, dans son ouvrage intitulé l'impératif industriel, l'a défini comme le développement de l'entreprise obtenu "par ses seuls efforts"¹¹⁶ 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 croissance interne concerne la création de nouvelles "capacités économiques"¹¹⁷, tandis que la croissance externe renvoie à l'acquisition de capacités déjà existantes et en fonctionnement.

La croissance interne d'une entreprise (selon Ansoff I., 1981) 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 des PME et stratégie de croissance

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

¹¹⁴Ibid, p 26.

¹¹⁵ Cité par Bartoli, A., Hermel, Ph., p 26.

¹¹⁶ Une notion plus large d'expansion de l'équipement et des flux de production a été introduite par A. Bienaymé "en quantité, en variété ou en qualité".

¹¹⁷ Le développement économique de l'entreprise est perçu comme un développement patrimonial qui nous semble donc renvoyer à la notion de croissance.

marché¹¹⁸ ». Selon Guilhon A. (1998), 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 opérations¹¹⁹. 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 (Saporta, 1986 ; cité par Guilhon A., 1998) 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 :

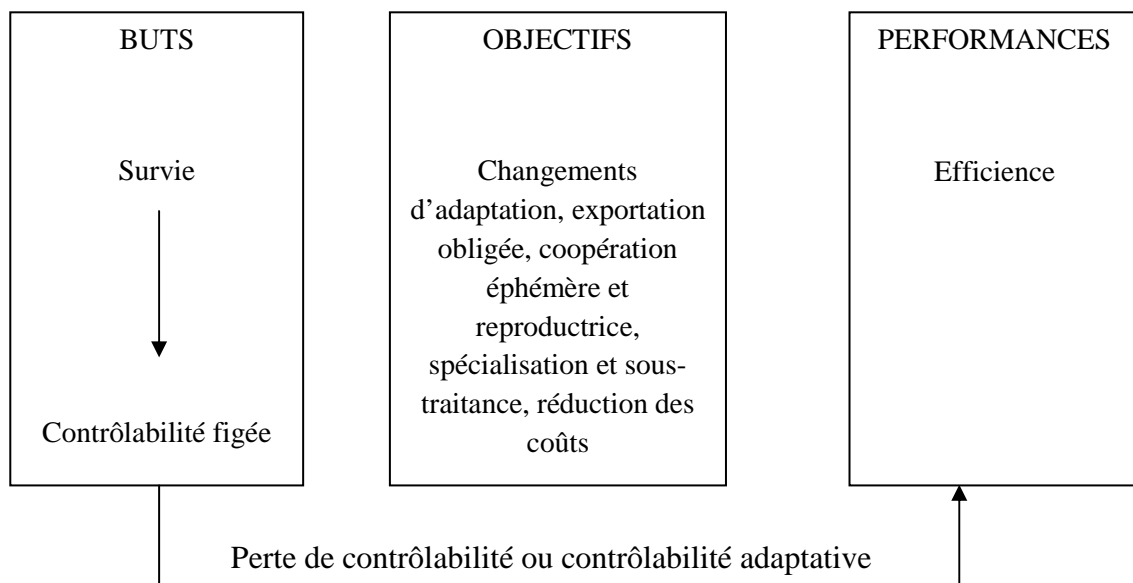
1.3.1 La stratégie survie - efficience

¹¹⁸ La situation sur le marché 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.

¹¹⁹ C'est le cas des consortia d'entreprises ou des réseaux de compétences dans lesquels l'expertise est partagée par les partenaires.

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'efficacité. 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 – efficacité 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 15 : La stratégie survie – efficacité et types de contrôlabilité



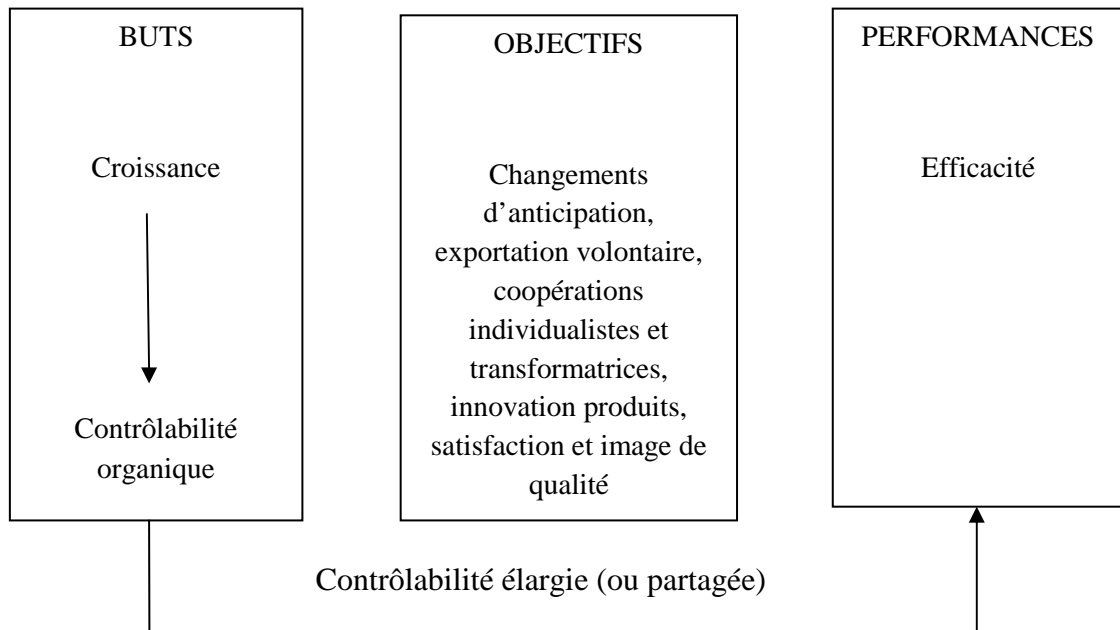
Source : Torrès O., 1998

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 (Guilhon et Weill, 1996) et les coopérations complémentaires (Guilhon, 1996). 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

organique et les objectifs de croissance visent surtout le développement d'une image ou d'un réseau.

Figure 16: La stratégie croissance – efficacité et types de contrôlabilité



Source : Torrès O., 1998

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).

1.4 Les déclencheurs de croissance

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 Donckels¹²⁰ 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 :

¹²⁰Denis, 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.

- 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 rentabilité¹²¹ ;
- 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.

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 ;
- ***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.***

1.5 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 (Montmorillon, 1997) ; mais cela

¹²¹ Qui s'explique par une meilleure utilisation des capacités de production et une diminution de l'importance relative des frais généraux.

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)¹²².

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 (Chrisman et McMullan, 2000 ; Wiklund, 1999 ; Delmar, 1997, cité par Boukar, H., 2009).

Selon Boukar (2009), 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 interchangeables. Certaines ont montré une corrélation entre la croissance de l'emploi et celle des ventes (Chrisman et McMullan, 2000, cité par Boukar, H., 2009). Une étude 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 (Manigart, 1996). McPherson (1992), dans une étude portant sur la performance de 146 entreprises du secteur 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

¹²²Boukar, 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, 11^{es} journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, P 4.

l'exception toutefois du taux annuel de croissance de l'emploi. Child (1973) avait 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 (Westhead et Birley, 1995 ; Evans, 1987) ou de valeurs relatives (Janssen, 2002; NKongolo-Bakenda et coll., 1994). C'est pourquoi certains auteurs se limitent à la croissance de l'emploi (Delmar, 1997; Kirchoff, 1991; Child 1973) comme indicateur de croissance tandis que pour d'autres c'est les ventes ou le chiffre d'affaires (Donckels, 1990). 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 (Janssen, 2002 ; Weinzimmer et coll., 1998).

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. (Boukar, H., 2009).

Le tableau suivant récapitule les principaux critères utilisés pour mesurer la croissance des PME :

Tableau 32: 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	Actifs net immobilisations	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	Firme

			Capitaux propres Emploi ventes	
Miller & Toulouse 1986	Canada	Impacts des caractéristiques psychologiques du dirigeant	Performance relative par rapport à la moyenne de l'industrie. Ventes Revenus nets	Dirigeants Cohérence avec l'environnement
Evans 1987	USA	Impact de la taille et de l'âge	Emploi	Firme
Eisenhardt&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	USA	Impact de 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	Emploi	Dirigeant

		l'environnement		
Manigart 1996	Belgique	Impact des caractéristiques financières des nouvelles entreprises	Actifs Fonds propres Ventes Valeur ajoutée Emploi	Firme
Bruch & Chaganti 1998	USA	Influence des ressources de l'entreprise	Emploi Cash flow	Dirigeant 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.

1.6 Les principaux facteurs liés à la croissance

Selon Gibb et Davies (1990)¹²³, les études 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 l'étude de Woywode et Lassat, 2001, la croissance est liée aux caractéristiques du dirigeant et à son expérience et ses compétences (Littunen et Tohmo, 2003 ; Julien, 2000 ; cité par Pierre, J.ST., Janssen, F., Julien, P.A. et Therrien). 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 (OCDE, 2002 ; Julien, 2000 ; Kolvereid, 1992), les divers modèles illustrant les stades de croissance des entreprises (Mitra et Pingali, 1999 ; Churchill et Lewis, 1983) et les recherches traitant de l'influence des réseaux ((Littunen et Tohmo, 2003;OCDE, 2002; Mustar, 2001; Julien, 2000). 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 (Julien, 2000) 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 (Julien, 2000). 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 (Calvo et Lorenzo, 2001; Woywode et Lessat, 2001; Almus et Nerlinger, 1999, cité par Pierre, J.ST., Janssen, F., Julien, P.A. et Therrien). D'autres études ont identifiés la relation du potentiel de croissance associé à différents types d'entreprises¹²⁴.

Gibb et Davies (1990), 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.

¹²³Pierre, J.ST., Janssen, F., Julien, P.A. et Therrien, C., Les facteurs de croissance des PME manufacturières sur les marchés locaux ou internationaux, P 1. Voir : https://oraprdnt.uqtr.quebec.ca/.../F1460644509_StPierre_etal_AUF... -

¹²⁴ Nous trouvons par exemple, les artisans opérant sur certains marchés limités, les sous-traitants dépendant de leur donneur d'ordres et les petites entreprises flexibles.

1.6.1 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 (Le Cornu, McMahon et Forsaith, 1996, cité par Pierre, J.ST., Janssen, F., Julien, P.A. et Therrien). 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), donc deux grands types d'entrepreneurs »¹²⁵ :

- **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.

1.6.1.1 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.

Selon Woywode et Lassat (2001)¹²⁶, le capital humain peut se résumer à l'âge du dirigeant. Le jeune propriétaire-dirigeant est plus susceptible de poursuivre une stratégie de

¹²⁵Boukrou, 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, option : Management des entreprises, sous la direction de Bouzar Chabha (Maître de conférences à l'université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou), Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, 2011, P 50.

¹²⁶Ibid, P 3.

croissance que celui qui est plus âgé. Un dirigeant plus âgé est celui qui est 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 (Woywode et Lassat, 2001 ; Delmar, 1997 ; cité par Pierre, J.ST., Janssen, F., Julien, P.A. et Therrien).

"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 (Hall, 1995 ; Weasthead, 1995 ; Storey et coll., 1989 ; Dunkelberg et Cooper, 1982). Le fait que le dirigeant soit détenteur d'un diplôme d'études supérieures, voire de diplômes complémentaires, semble stimuler la croissance de la firme (Janssen, 2002). Papadaki et Chami (2002) 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"¹²⁷. D'après une étude d'un échantillon de nouvelles entreprises de haute technologie, Almus et Nerlinger (1999) 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 (Pierre, J.ST., Janssen, F., Julien, P.A. et Therrien).

Woywode et Lassat (2001), 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, Johnson et coll. (1997) 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. O'Neill et coll. (1987) 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 (Boukar, H., Julien, P-A., 2009).

1.6.1.2 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

¹²⁷Boukar 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, 11^{es} journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, P 9.

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 (St-Pierre et Raymond, 2003, cité par Pierre, J.ST., Janssen, F., Julien, P.A. et Therrien).

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'endettement¹²⁸.

1.6.2 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.

1.6.2.1 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 (Davidsson, 2002 ; Almus et Nerlinger, 1999 ; Delmar, 1997, cité par Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien), 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 (Davidsson et al, 2002 ; OCDE, 2002 ; Julien, 2000 ; Almus et Nerlinger, 1999, cité par Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien) 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. Davidsson et al (2002)¹²⁹, ont démontré que l'âge n'influe pas sur la croissance de l'entreprise.

¹²⁸ L'autofinancement et le maintien d'un niveau faible d'endettement font l'objet d'une expression financière de la volonté d'autonomie.

¹²⁹ Dans une étude sur les entreprises suédoises, ils ont étudié la croissance selon différents indices de croissance, et parmi les 21 variables composant leur indice, l'âge était de loin la variable la plus influente.

1.6.2.2 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. Comme il est mentionné dans la définition de Penrose (1959), 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"¹³⁰ 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 (St-Pierre et Mathieu, 2003 ; OCDE, 2002 ; cité par Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien).

1.6.3 Stratégies d'adaptation et de flexibilité liées à la croissance

Parmi les conditions favorisant la croissance¹³¹ de la PME, nous pouvons noter l'importance de l'innovation et des partenariats, notamment avec des sources d'information riche.

1.6.3.1 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 (St-Pierre et Mathieu, 2003; Calvo et Lorenzo, 2001; Julien, 2001). Roper (1999) a trouvé 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 (Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien). D'autres études observent

¹³⁰ L'OCDE (2002), qualifie la formation continue de l'ensemble de personnel à une pratique capital pour la réussite de l'entreprise. Outre, les entreprises à forte croissance intéressent et motivent aussi leur personnel par la diffusion de l'information à un nombre important d'employés, de même faire participer des employés à la prise de décision.

¹³¹ Cette croissance exige des PME qu'elles soient relativement flexibles et qu'elles aient les capacités nécessaires pour s'adapter rapidement aux turbulences entraînées par ce développement.

que l'intensité de la R-D est positivement associée à la croissance (St-Pierre et Mathieu, 2003; OCDE, 2002; Julien, 2000).

1.6.3.1.1 Définition du concept d'innovation

Vue la diversité des critères utilisés par les différents auteurs pour désigner l'innovation, sa définition est devenue une tâche difficile, en l'absence d'un consensus sur la signification de ce terme. Toutefois, les auteurs consultés sont unanimes sur le fait que l'innovation a une finalité commerciale et elle est synonyme de nouveauté (Djemaoui H. ; Mekaoussi S., 2012). Nous avons choisi la définition de M. Robert et M. Devaux, laquelle permet de comprendre l'idée générale du concept d'innovation: «*L'innovation c'est un concept qui se traduit par une amélioration continue qui permet de donner à une entreprise un avantage concurrentiel durable*¹³²». Cette innovation peut se produire dans deux domaines particuliers de l'entreprise, le développement de nouveaux produit et/ou l'amélioration des produits actuels est donc l'innovation de produit, ou l'innovation de processus ou de procédés comme second domaine qui consiste à l'amélioration des processus, qui servent à vendre, fabriquer, livrer, entretenir ou réparer les produits.

L'innovation¹³³, dans sa définition pragmatique, « est un facteur d'adaptation et de croissance »¹³⁴ : elle est l'une des clés de la réussite de nos sociétés modernes.

1.6.3.1.2 Typologie suivant l'objet

Chaque entreprise, dans le but d'assurer sa survie, elle doit s'efforcer de restructurer son organisation en fonction de stratégie et d'innovation de produits en relation avec la maîtrise d'un processus¹³⁵ conscient et volontaire de création et d'innovation de produits et non pas à se remettre à la « chance » (Robert, M. ; Devaux, M., 1996).

¹³² Robert, M., Devaux, M., stratégie pour innover, adopter un processus systématique de création et d'innovation de produits, Edition, Dunod, Paris, 1996, p 18.

¹³³ L'innovation est à distinguer de la découverte et de l'invention car ces dernières peuvent rester à ce stade sans être mises sur le marché. Elles ne se transforment en innovation que si elles donnent lieu à des applications techniques et économiques. L'innovation selon Schumpeter est le processus qui permet d'introduire une nouveauté de produits, de procédés techniques ou de formes d'organisation. Selon Robert, M., Devaux, M. l'invention est l'une des formes que peut prendre l'innovation et les inventions sont généralement associées aux découvertes : la technologie, les brevets et ainsi de suite.

¹³⁴ Djemaoui H. ; Mekaoussi S., PME et innovation : cas de l'Algérie, colloque international & Ecole doctorale, Hammamet (Tunisie), 7-9 juin 2012, p 4.

¹³⁵ Ce processus est le résultat d'une entreprise qui parviens à profiter des changements qui interviennent dans son environnement qui lui permet d'adopter un procédé systématique c'est-à-dire, pour produire des résultats, les ressources doivent être consacrées aux opportunités et non pas aux problèmes pour créer et introduire sur le marché de nouveaux produits. L'entreprise innovante doit donc se doter d'une méthode qui lui permet de rassembler et de récolter de manière systématique les concepts de nouveaux produits, pour cela, il faut avoir un processus systématique qui permette la création, l'évaluation, le développement et le lancement d'opportunités de nouveaux produits et /ou marchés, car tout processus qui est essentiel pour l'avenir d'une entreprise, doit être

Dans le but de mieux couvrir la réalité des entreprises de services et l'innovation non technologique, l'OCDE¹³⁶ (2005) a proposé la définition suivante : « L'innovation est la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures ».

Cette définition renvoie à quatre principaux types d'innovation: innovation de produit, innovation de procédés, innovation organisationnelle, et innovation de marketing ou de commercialisation (Djemaoui , H. ; Mekaoussi S., 2012).

1.6.3.1.2.1 L'innovation de produit

Correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné.

1.6.3.1.2.2 L'innovation de procédés

Désigne la mise au point ou l'utilisation de méthodes de production ou de distribution nouvelles ou améliorées, de façon significative. Selon le Manuel d'Oslo (2005)¹³⁷, ces méthodes de production impliquent des modifications portant sur les techniques et les équipements utilisés pour produire des biens ou des services, tandis que les méthodes de distribution sont liées à la logistique de la firme et englobent le matériel, les logiciels et les techniques pour aller chercher les intrants à la source, affecter les approvisionnements au sein de la firme ou livrer les produits finaux.

1.6.3.1.2.3 L'innovation organisationnelle

Elle fait référence aux nouvelles formes d'organisation du travail, les systèmes de gestion des connaissances, les méthodes de mobilisation de la créativité des travailleurs¹³⁸,

codifié dans le but qu'il devient renouvelable cela veut dire que la recherche des opportunités nécessite la mise en place d'un processus formel (structure) pour leur réalisation. Et ce processus d'innovation stratégique n'a pas de frontières en termes de taille de l'entreprise, de son secteur d'activité, juste une réflexion structurée permet d'aller jusqu'à la mise en marché.

¹³⁶Djemaoui , H. ; Mekaoussi S., PME et innovation : cas de l'Algérie, colloque international&Ecole doctorale, Hammamet (Tunisie), 7-9 juin 2012, p 4.

¹³⁷ Cité par Djemaoui H. ; Mekaoussi S., p 4.

¹³⁸ Selon Wang et Ahmed, 2004, ce type d'innovation se démontre à travers les individus, les équipes et la gestion et permet la formation d'une culture innovatrice, ainsi que la réceptivité interne globale de nouvelles idées.

ainsi que les nouvelles formes de relations entre les entreprises et leur environnement économique (Julien et Marchesnay, 1996; Manuel d'Oslo, 2005, cité par Djemaoui H. ; Mekaoussi S., 2012).

1.6.3.1.3L'innovation dans le contexte des PME

Les PME portent leurs efforts d'innovation sur les produits et non sur les procédés. En effet, Elles répondent à la pression concurrentielle par une innovation qui vise à prendre des parts de marché aux produits plutôt qu'à une innovation visant la réduction des coûts de production et des prix.

En outre, les raisons qui expliquent la faible consécration de l'énergie et des ressources à l'innovation de procédés par les PME, peuvent être résumées aux points suivants¹³⁹ :

- Le manque d'informations sur les bénéfices relatifs à l'innovation de procédés, et de temps pour s'en occuper par le dirigeant de la PME ;
- Compte tenu de l'importance des investissements nécessaires à la mise en œuvre des innovations de procédés, il considère généralement que ce type d'innovation est inaccessible à son entreprise ;
- Vu leurs ressources limitées, les PME sont relativement moins susceptibles de développer des innovations de procédés¹⁴⁰ ;
- Les PME innove de façon graduelle, irrégulière et informelle alors que dans les grandes entreprises l'innovation repose sur des activités de R&D réalisées sur une base régulière et structurée¹⁴¹.

St-Pierre et Trépanier¹⁴² ont élaboré un modèle des facteurs clés de l'innovation dans les PME. D'après ce modèle, les facteurs critiques de l'innovation en contexte de PME peuvent se répartir en cinq catégories principales: le leadership (tolérance au risque, attitude positive à l'égard de l'innovation, volonté d'innover pour satisfaire les besoins de la clientèle),

¹³⁹Ibid, p 5.

¹⁴⁰ Les PME favorisent l'innovation incrémentale voire l'amélioration des produits et des procédés existants contrairement aux grandes entreprises qui favorisent davantage l'innovation radicale, c'est-à-dire le développement de produits et de procédés totalement nouveaux. Cette différence s'explique par la disponibilité des ressources.

¹⁴¹ Baldwin (1997), par une étude réalisée, montre que les grandes entreprises travaillent en permanence à la mise au point d'innovations et mettent en place divers projets d'innovation tandis que les petites entreprises, avec une liste moins longue de projets, survivent grâce à la rapidité et à la souplesse de leurs opérations.

¹⁴²Op. Cite, p 6.

les ressources (ressources humaines, financières, et technologiques), les pratiques d'affaires (telles que la R&D, la veille technologique, la gestion de l'information, etc.), l'organisation (présence d'une culture de l'innovation, coopération entre les départements, adaptabilité, etc.) et la collaboration avec l'environnement externe.

Pour réussir l'innovation, ce modèle exige la capacité des PME d'intégrer et de faire interagir simultanément ces cinq éléments de façon harmonieuse afin de provoquer une synergie créatrice.

1.6.3.2 Partenariats

Dans les entreprises à forte croissance¹⁴³, les alliances et les partenariats jouent un rôle essentiel (OCDE, 2002 ; cité par Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien). 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 (Julien, 2000). Des conseillers externes peuvent également aider les entreprises à résoudre de différents problèmes (OCDE, 2002), 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 (Julien 2001; Chrisman et McMullan, 2000 ; cité par Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien).

1.6.3.3 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

¹⁴³ Les PME à forte croissance sont considérées aujourd'hui, comme le moteur de la croissance économique, Selon les données de l'OCDE, 8 % à 10 % des entreprises en croissance ont été caractérisées comme des entreprises à forte croissance. Il s'agit d'entreprises anciennes opérant dans des secteurs traditionnels aussi bien que d'entreprises technologiques plus jeunes. Aussi les études de l'OCDE sur la croissance des PME ont montrés que les entreprises à forte croissance représentent une part disproportionnée des gains bruts d'emplois et les taux de création d'emplois des petites entreprises sont supérieurs à ceux des grandes entreprises (Mokhtari F., Tchikou F., 2006).

opportunités ou de réduire l'incertitude. La recherche d'information commerciale¹⁴⁴ consiste à une forte orientation de marché en communiquant régulièrement avec les clients. "Selon l'OCDE (2002), 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 (St-Pierre et Mathieu, 2003). Mustar (2001) observe que, parmi les entreprises françaises en forte croissance, 80% affirment avoir développé des partenariats avec leurs clients"¹⁴⁵. De plus, la recherche d'information concurrentielle et stratégique consiste à être continuellement au fait des réactions des concurrents potentiels¹⁴⁶. En revanche, l'établissement d'un réseau de relations avec d'autres entreprises est également susceptible de stimuler la croissance (Donckels et Lambrechts, 1995 ; cité par Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien).

1.6.3.4 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 (Littunen et Tohmo, (2003) ; cité par Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien).

1.6.3.4.1 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.

¹⁴⁴ Plusieurs recherches se sont intéressées au lien entre la stratégie de communication externe de l'entreprise et la croissance résultant son encline à croître (Julien, 2000).

¹⁴⁵ 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.

¹⁴⁶ Mustar (2001), observe effectivement que plus des deux tiers des entreprises à forte croissance françaises ont des activités organisées de veille concurrentielle leur permettant d'être au courant des réactions et actions potentielles de leurs concurrents.

1.6.3.4.2 Le marché international

Se développer par l'exportation¹⁴⁷ 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 (De Toni et Beni N., (2001) ; cité par Pierre, J.ST., Janssen, F.Julien, P.A. et Therrien).

¹⁴⁷ plusieurs études montrent que les PME exportatrices sont plus orientées vers l'innovation accordant plus d'importance au développement de nouveaux produits sur une base continue ainsi qu'à l'amélioration des méthodes de production existantes. Ceci est rendu possible grâce à des investissements significatifs en R-D et à des activités de veille concurrentielle et technologique soutenues.

Section 2 : Les cinq stades de l'évolution d'une PME

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 (Neil C. Churchill et Virginia L. Lewis, 1995).

2.1 Stades d'évolution et contraintes pour les PME

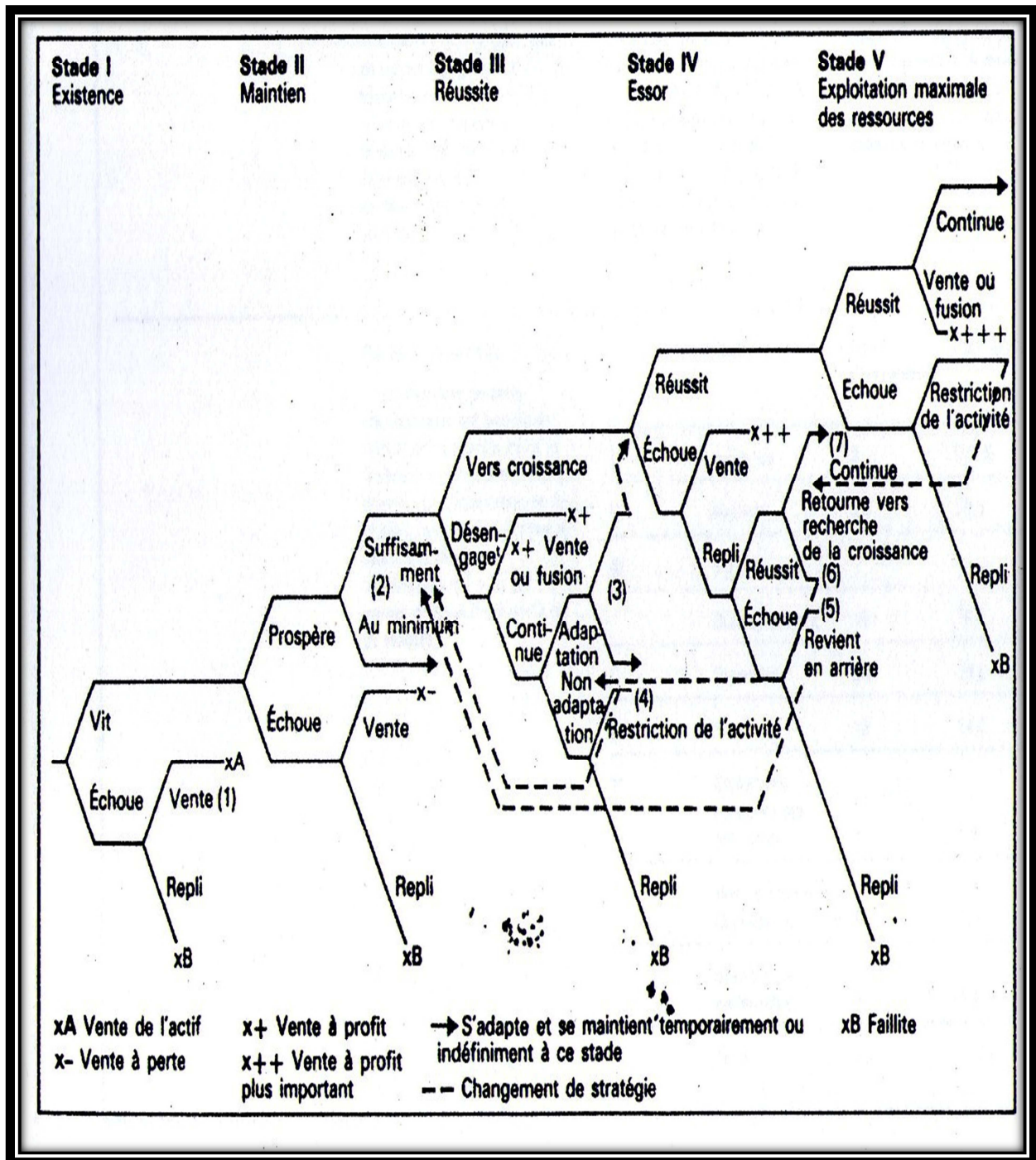
Par l'expérience et par l'étude des recherches déjà effectuées et suite à une analyse empirique, un modèle valable pour les petites entreprises en évolution a été établi (N.C.Churchill et V.L. Lewis, 1995). Ce modèle met en évidence "cinq stades de développement"¹⁴⁸, chacun est caractérisé par un indice 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.

La figure 17 nous montre les cinq phases de la croissance d'une entreprise, et décrit les caractéristiques de l'entreprise dans chaque stade, d'une manière plus explicative permet de bien comprendre cette évolution.

¹⁴⁸ Les analyses ayant tenté d'expliquer le processus de croissance ou de développement des firmes sont nombreuses. L'étude de cycle de vie d'une entreprise par Greiner (1983) a permis d'identifier cinq phases successives dans l'évolution de toute entreprise.

Figure 17: Evolution des petites entreprises



Source : Churchill N.C. et Lewis V.L. : « Les cinq stades de l'évolution d'une PME », Collectif, 1995, P92.

2.1.1 L'existence

Les problèmes principaux rencontrés¹⁴⁹ par l'entreprise durant ce stade sont "la recherche de la clientèle et la livraison du produit ou la prestation du service"¹⁵⁰. L'organisation est simple et les systèmes de planification formels sont minimes ; 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 le 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.

2.1.2 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 dépenses¹⁵¹.

L'organisation est toujours simple¹⁵². 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 suivie. Comme elle peut, également préférer de demeurer

¹⁴⁹ 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.

¹⁵⁰ Parmi les questions essentielles qui doivent être posées à ce stade, nous citons :

-Pouvons-nous nous procurer une clientèle suffisante pour livrer nos produits et fournir nos prestations de façon que l'avenir de la société soit garanti ?

-Nous est-il possible, à partir de ce client clef ou de ce procédé pilote de production, d'assurer une base de vente beaucoup plus importante ?

-Avons-nous les moyens de couvrir les frais considérables occasionnés par ce stade de démarrage ?

¹⁵¹ Les questions qui s'imposent à ce stade sont :

-Pouvons-nous, à court terme, faire assez d'argent pour pouvoir continuer et couvrir la reconstitution ou le remplacement de l'actif immobilisé lors de l'écoulement de celui-ci ?

-Sommes-nous en mesure de créer au moins un cash-flow suffisant pour rester en activité et pour financer une croissance à un niveau assez élevé afin de pouvoir réaliser la rentabilité économique de nos actifs et de notre main-d'œuvre ? (compte tenu de notre activité et de notre part de marché).

¹⁵² Dans ce cas là, la société peut avoir un nombre limité d'employés supervisés par un directeur commercial ou un agent de maîtrise sans prendre d'initiatives quoique ils ne font qu'exécuter des ordres décidés par le chef d'entreprise.

ou rester à ce stade pendant un certain temps. Les entreprises familiales figurent dans cette catégorie.

2.1.3 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.

2.1.4 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 croissance¹⁵³. 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 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.

2.1.5 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.

¹⁵³ Le chef d'entreprise peut-il déléguer ses pouvoirs à d'autres afin d'améliorer l'efficacité de direction d'une société en expansion rapide et de plus en plus complexe ?, s'agira-t-il d'une véritable délégation impliquant le contrôle des performances et une surveillance soutenue ou s'agira-t-il d'une abdication de la part du chef d'entreprise ?, le financement est-il de satisfaire les exigences requises par cette croissance par exemple, un ratio dettes/fonds propres élevé, de même, le cash-flow ne sera-t-il pas entamé par des dépenses mal contrôlées ou par des investissements inopportuns réalisés du fait d'une certaine impatience du chef d'entreprise ?

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.

2.2 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. Lewis¹⁵⁴ 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.

2.2.1 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 ;
- 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 ;

2.2.2 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 ;

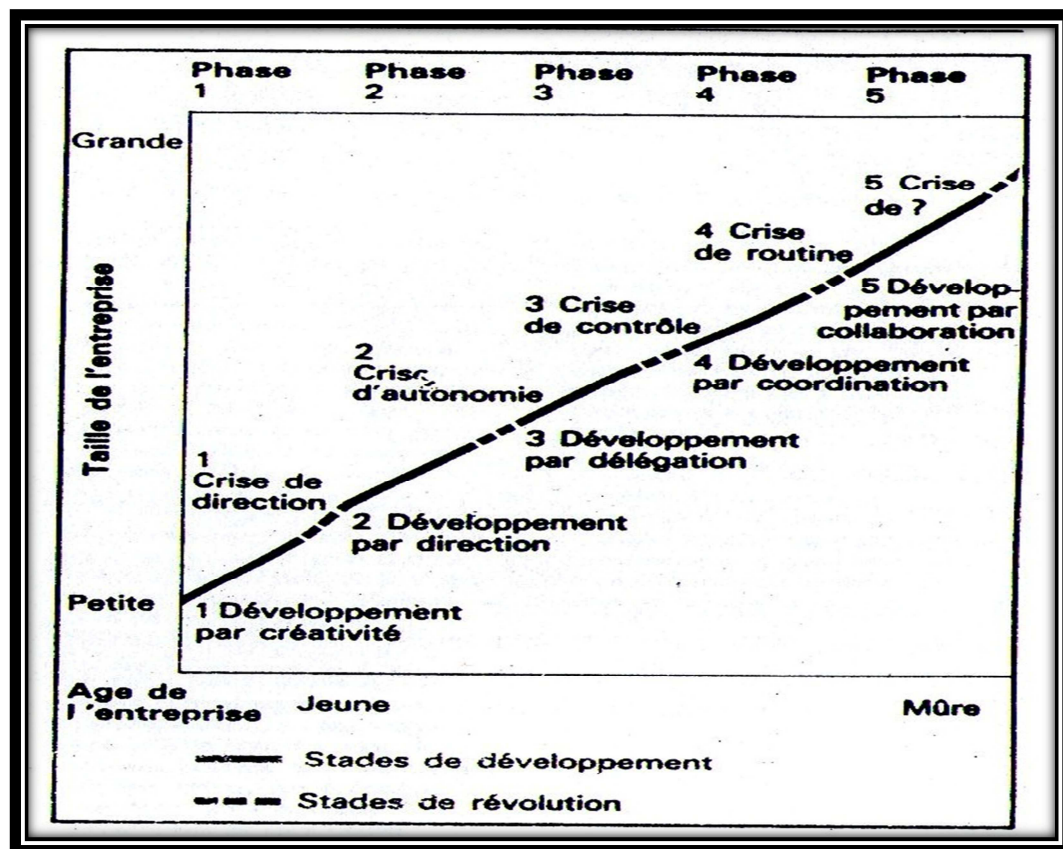
¹⁵⁴Ibid, p 93.

- 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.

2.3 Les cinq phases de la croissance d'une entreprise et les types de crise

Les stades de développement de l'entreprise énumérés plus haut passent tout d'abord par le stade d'existence vers un deuxième stade dit maintien puis passant du stade de réussite, ensuite d'essor et enfin à un stade d'exploitation maximale des ressources. Le passage d'un stade à un autre engendre diverses crises¹⁵⁵ comme il est montré dans la figure suivante :

Figure 18: Les cinq phases de la croissance d'une entreprise et les types de crises



Source : Churchill N.C. et Lewis V.L.: « Les cinq stades de l'évolution d'une PME », Collectif, 1995, P88.

Comme la montre la figure, chaque période d'évolution est caractérisée par le style de direction dominant qui assure la croissance de l'entreprise, alors que chaque période de

¹⁵⁵ Ces crises sont des périodes de danger de l'entreprise, mais aussi comme sources d'opportunités. La maîtrise de ces dernières conditionne l'avenir de l'entreprise.

révolution est caractérisée par le problème dominant qu'il faut résoudre pour que l'évolution puisse poursuivre¹⁵⁶.

« Il est important de noter que chaque phase est à la fois le résultat de la phase précédente et la cause de la phase suivante. Par exemple, le style de management par délégation propre à la troisième phase de développement est la solution de la crise sur laquelle s'est achevée la seconde phase. Cette délégation finira pourtant par provoquer une crise grave, qui se résoudra, par une centralisation et un contrôle plus poussé, permettant d'éviter le gaspillage et la mauvaise coordination nés de l'autonomie »¹⁵⁷.

2.4 Mode d'organisation de la petite et moyenne entreprise en croissance

Dans son ouvrage intitulé «Gestion des ressources humaines dans les PME, (1988) », H. Mahe de Boislandelle¹⁵⁸, expose pour la PME cinq formes organisationnelles différentes¹⁵⁹ 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 technostucture¹⁶⁰ confondue avec la ligne hiérarchique¹⁶¹ et un soutien logistique¹⁶² inexistant ou extérieur. Dans ce type d'entreprise, le mécanisme de coordination principal est la supervision directe, avec une centralisation en sommet stratégique : le dirigeant.

¹⁵⁶ Il est important de noter que les entreprises de secteurs à croissance rapide traversent ces cinq phases dans un délai plus bref, alors que celles d'industries à croissance très lente ne traverseront que deux ou trois de ces phases en de nombreuses années.

¹⁵⁷ Greiner, L. E., De l'utilité des crises dans l'entreprise, pour résoudre leurs crises graves, les entreprises doivent abandonner ce qui a fait leur succès dans le passé, Collectif, 1995, p 69.

¹⁵⁸ Mahe, H. de Boislandelle, Gestion des ressources humaines dans les PME, édition Economica, 1988, p 89.

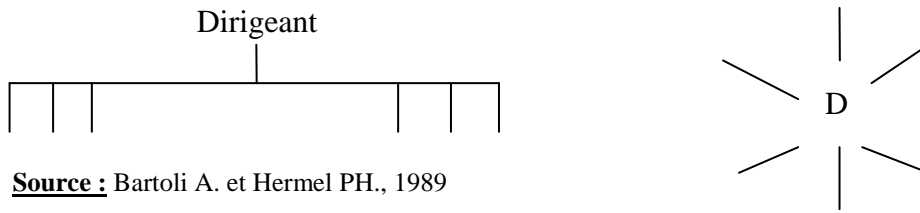
¹⁵⁹ Dans une étude d'un échantillon comportant 120 entreprises petites ou moyennes de différents secteurs et de tailles.

¹⁶⁰ Technostucture : structure de planification ou tout au moins de programmation qui préside à la production et /ou à la distribution accompagnée de procédures strictes de réalisation et de contrôle.

¹⁶¹ La ligne hiérarchique est très courte (pas ou peu d'encadrement).

¹⁶² Soutien logistique : fonction d'appui indirect aux flux de travail (recherche et développement, service des ressources humaines, réception, etc.).

Figure 19: La structure 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 stable¹⁶³, 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 opérationnel¹⁶⁴ plus formalisé. La technostructure ou le nouveau pôle technique n'est pas toujours totalement différenciée de la ligne hiérarchique (confondu avec la ligne hiérarchique).

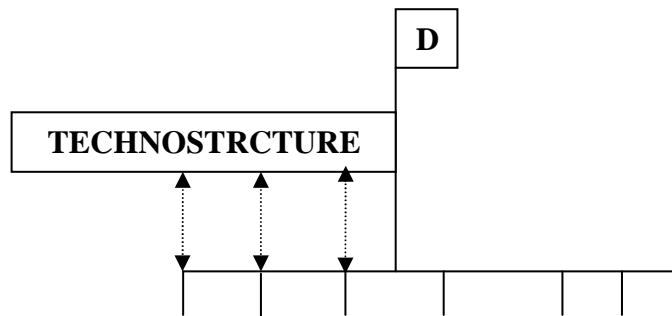
Cette structure a l'avantage d'amener une différenciation plus précise entre les unités, une formalisation plus claire de certaines activités relevant du centre opérationnel, une décentralisation partielle des décisions opérationnelles, une communication plus formelle, ce que résulte l'apparition de 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

¹⁶³ Ici, le processus de production va être le déterminant principal de l'organisation. Nous trouvons ce genre de structure dans l'agroalimentaire, dans la serrurerie traditionnelle, dans les services standardisés, etc.

¹⁶⁴ Opérateurs dont le travail est directement lié à la production de biens ou de services (ex : vendeurs).

grande que dans la structure simple. La figure suivante schématise cette structure comme suit :

Figure 20: La structure mécaniste



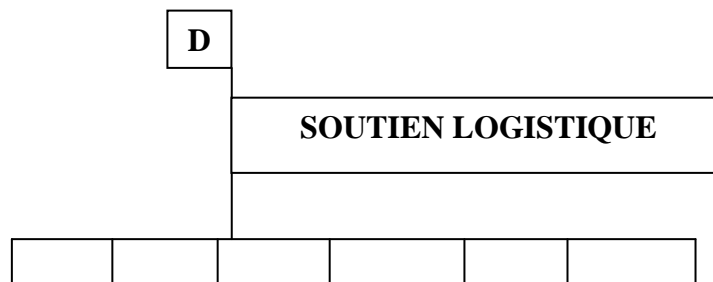
Source : Bartoli A. et Hermel PH., 1989

2.4.3 La structure d'expertise professionnelle¹⁶⁵

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.

¹⁶⁵ Qualifiée de « bureaucratie professionnelle » par Mintzberg.

Figure 21: La structuration d'expertise professionnelle

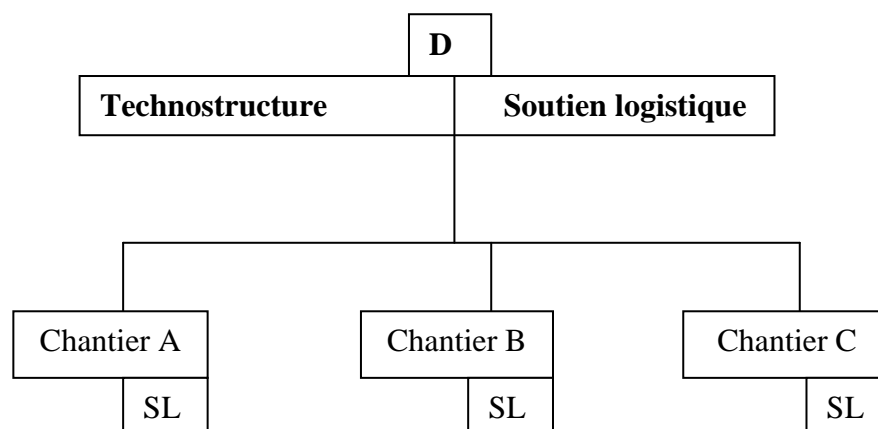


Source : Bartoli A. et Hermel PH., 1989

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 22: La structuration par chantier

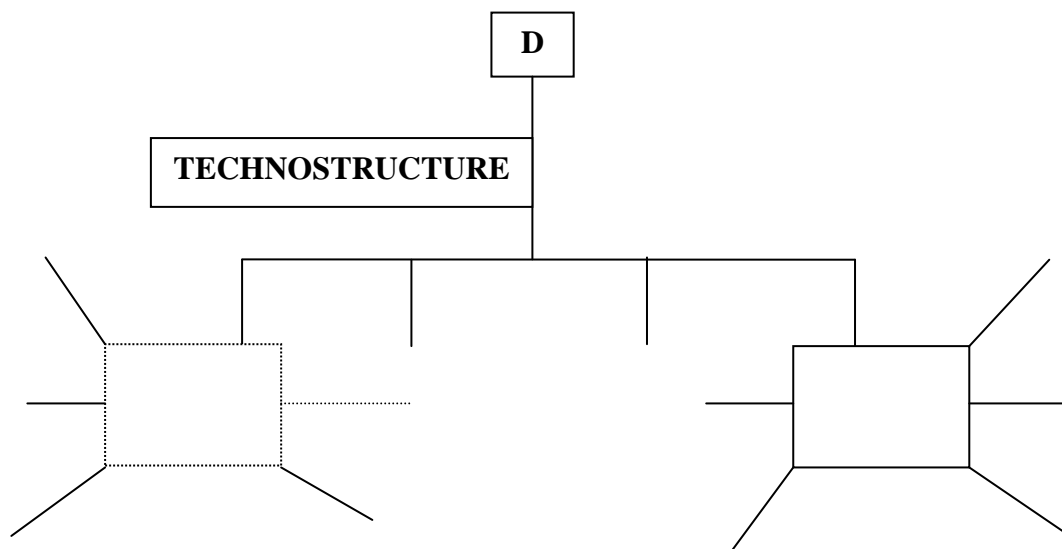


Source : Bartoli A. et Hermel PH., 1989

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 le(s) chef(s) de projet(s) 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 23: La structuration par projet



Source : Bartoli A. et Hermel PH., 1989

L'apport de la théorie métamorphique¹⁶⁶ a permis d'identifier les spécificités de la petite et moyenne entreprise par la configuration organisationnelle dans chaque stade de développement. « Cette théorie s'appuie sur l'étude des variations ou changements organisationnels qu'opère l'entreprise au cours de son existence. Les modèles de la métamorphose (Greiner, 1972 ; Basire, 1976) présentent la transformation de l'entreprise en croissance comme un processus discontinu (Godener, 2002). L'évolution se fait par période, en alternant phases de développement et stabilité interne. Entre ces deux étapes, des périodes de mutations profondes interviennent. C'est l'occasion pour l'entreprise de franchir des seuils à la suite d'un changement de dimension organisationnelle (Greiner, 1972)¹⁶⁷ ».

Selon la théorie métamorphique, le premier stade (stade 1) correspond aux premiers pas de l'entreprise. Sa structure est informelle. La gestion de l'entreprise est assurée, quasi exclusivement, par le dirigeant. La faible taille de l'entreprise en effectif permet à l'information de circuler facilement. C'est donc le modèle classique de la très petite ou petite entreprise. Si la croissance continue, elle devra faire face à un alourdissement des tâches. Les dirigeants sont alors submergés par le travail. Ils n'ont plus le recul nécessaire, ils sont confrontés au premier seuil organisationnel. L'engagement d'un changement organisationnel conduit l'entreprise vers le stade 2. La structure est précisée et la spécialisation des tâches est développée. Des fonctions qui sont identifiées dans l'entreprise avec un responsable pour chaque fonction. La structure devient donc fonctionnelle¹⁶⁸. Le dirigeant est un superviseur, mais ne délègue pas pour autant la gestion courante. La croissance redémarre jusqu'aux prochains signes de saturation.

À nouveau, le dirigeant se trouve engagé dans des opérations à court terme. Les décisions sont prises trop vite, certains postes sont laissés sans direction. L'entreprise perd de son efficacité c'est le second seuil. Le passage au 3^{ème} stade nécessite un nouveau changement. De nouveaux niveaux hiérarchiques sont créés. Une délégation est opérée par unités géographique avec la présence d'un système de contrôle. La gestion du personnel se développe. Le dirigeant prend ses décisions en tenant compte de l'avis de ses subordonnés en

¹⁶⁶ Les années soixante ont été le fruit de nombreux travaux portant sur l'évolution des PME en basant sur le cycle de vie de l'entreprise.

¹⁶⁷ Reyes G., La moyenne entreprise est-elle spécifique ?, association internationale de recherche en entrepreneuriat et PME, 7^{ème} congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 27, 28 et 29 Octobre 2004, Montpellier, p 9.

¹⁶⁸ Le système d'information dans ce type de structure est formalisé.

cherchant leur adhésion. La poursuite de la croissance entraînera le franchissement du 3^{ème} seuil (Godener, 2002)¹⁶⁹. (Voir figure 24)

« La moyenne entreprise se situe au stade 2 en partie mais surtout au stade 3¹⁷⁰ ». En effet, ces stades montrent des spécificités organisationnelles largement attribuées aux moyennes entreprises : une structure fonctionnelle obtenue suite à une délégation des tâches, un marché élargi, une production industrielle (en opposition à artisanale) et plusieurs produits ou services. Le tableau ci-après représente les différentes pratiques dans l'organisation à travers les cinq phases de croissance :

Tableau 33: Les pratiques en vigueur dans l'organisation au cours d'une évolution à travers les cinq phases de croissance

catégorie	PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	PHASE 4	PHASE 5
Préoccupation de la direction	Fabriquer et vendre	Efficacité des opérations	Expansion du marché	Consolidation de l'organisation	Résolution des problèmes et innovation
Structure de l'organisation	Informelle	Centralisée et fonctionnelle	Décentralisée	Groupes de produits	Matrice d'équipe
Style de direction	Individualisme et esprit d'entreprise	Directivité	Délégation	Surveillance	Participatif
Système de contrôle	Communication orale et résultats du marché	Normes et centres de coût	Rapports et centres de profits	Plans et centres d'investissement	Fixation mutuelle des objectifs
Système de récompense promotion	Participation à la propriété	Augmentations de salaire et avancement	Primes individuelles	Participation aux bénéfices et répartition d'actions	Prime d'équipe

Source : Greiner L.E., « De l'utilité des crises dans l'entreprise », Collectif, 1995, P72.

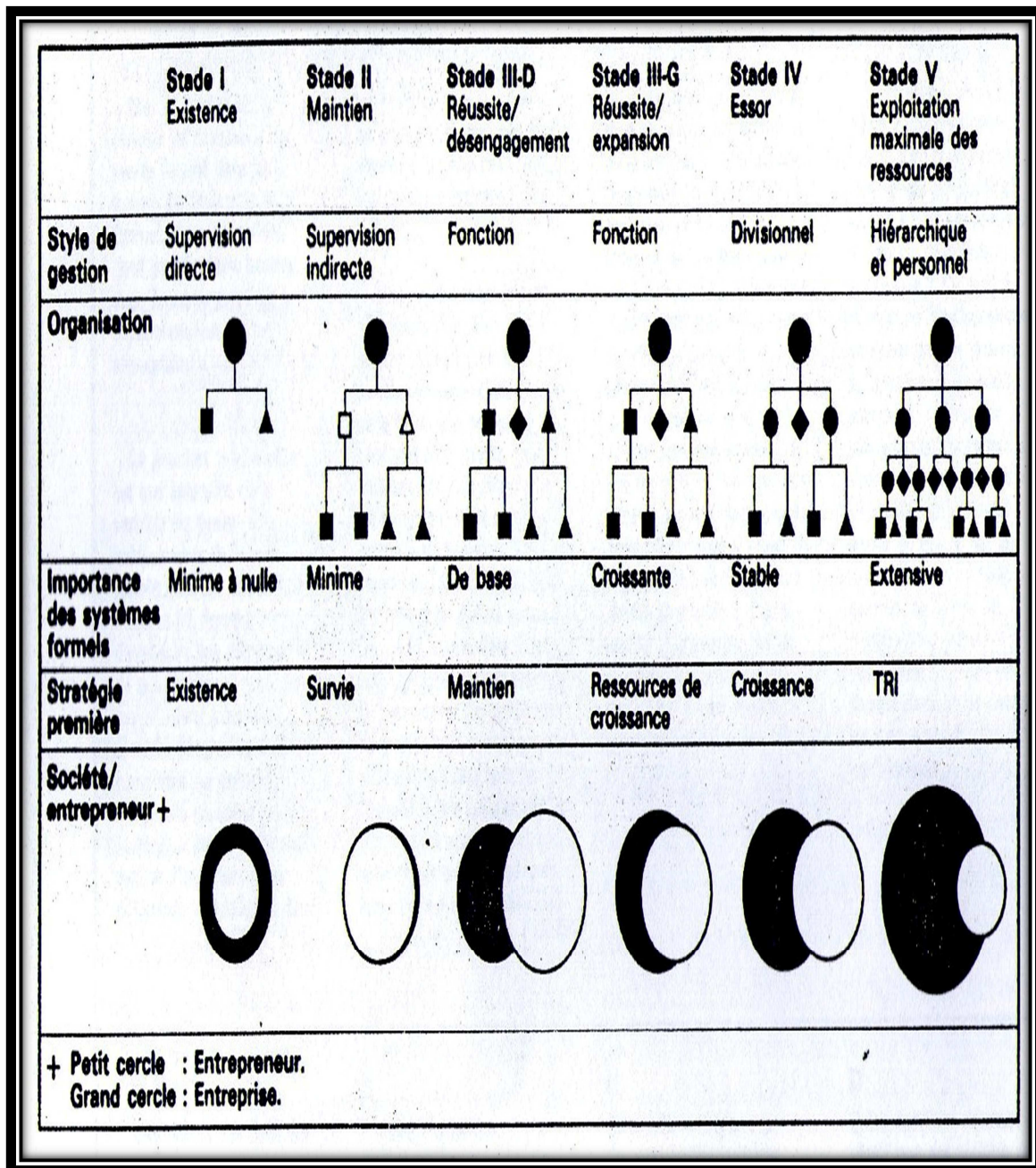
Plusieurs critiques ont remis en question la pertinence du modèle métamorphique (Reyes, G., 2004). La première concerne la volonté de croissance car les dirigeants n'expriment, pas toujours, le désir de développer leurs activités (Julien, P.A. et Marchesnay, M., 1996). C'est sans doute lié aux difficultés financières, administratives et organisationnelles qu'un tel projet suscite car les risques sont nombreux. La deuxième

¹⁶⁹Ibid, p 10.

¹⁷⁰Reyes, G., p 10.

critique concerne les types d'entreprises et le caractère de la croissance, nous ne pouvons pas comparer par exemple la croissance d'une entreprise de haute technologie avec celle du bâtiment. Dans ce cas-là, il est difficile de trouver des similitudes entre le chemin de croissance de ces deux types de firmes (Lanoux, 2002 ; cité par Reyes, G., 2004). La troisième critique s'adresse à l'évolution présentée qui se considère comme une tendance générale et il n'est pas rare de voir au sein de l'entreprise des organes évoluer à des rythmes différents.

Figure 24: Caractéristiques d'une petite entreprise à chaque stade de développement



Source : Churchill N.C. et Lewis V.L.: « Les cinq stades de l'évolution d'une PME », Collectif, 1995, P92.

Section 3 : Croissance des PME : ses freins et son financement

La croissance des PME, mesurée par le taux d'accroissement de l'emploi et du chiffre d'affaire jouent un rôle important dans la création d'emplois, et sont des acteurs clés de la croissance économique.

« Le rôle revitalisant des PME dans une économie est reconnu par de nombreux auteurs. Les avis concordent également pour considérer que le financement de leur croissance se pose en des termes délicats : certaines PME peuvent en effet être retardées dans leur croissance suite à des difficultés à surmonter certains obstacles financiers »¹⁷¹. Les ressources financières conditionnent la croissance qui sert à développer les activités de l'entreprise et accroître ses parts de marché. Quelles sont donc, les différentes sources de financement de la croissance et quels sont les freins et les obstacles de celle-ci ? C'est l'objet de notre présente section.

3.1 Le financement de la croissance des PME

« Les différences de structures financières illustrées par de nombreuses théories montrent une hiérarchisation, un classement de la nature des financements, insistant d'abord sur l'importance du coût de financement par émission d'actions, le financement par endettement et en dernier ressort l'autofinancement. Il est reconnu que la majorité des PME privilégient l'autofinancement. Toutefois, si les fonds internes, illustrés par le patrimoine familial, ne suffisent pas, les PME se tournent en priorité vers l'endettement bancaire. Le recours à l'ouverture du capital demeure l'exception »¹⁷².

La structure de financement de la PME est donc successivement l'autofinancement, l'endettement et l'ouverture du capital¹⁷³.

3.1.1 Le recours aux fonds propres internes

L'autofinancement se définit comme la partie du bénéfice réalisé, affecté à l'entreprise après distribution des dividendes (Myers, 1984)¹⁷⁴. Selon Pierre Vernimmen,

¹⁷¹ Denis L., analyse empirique des PME wallonnes en croissance, mémoire de licence en sciences de gestion, université de Liège faculté d'économie, de gestion et de sciences sociales école d'administration des affaires, 2002, p 21.

¹⁷² Benbayer H. et Trari-Medjaoui H., le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique, revue *Economie & Management*, les PME maghrébines : facteurs d'intégration régionale, n° 9 octobre 2009, p 212.

¹⁷³ Cette classification ou hiérarchie des sources de financement auxquelles recourent prioritairement les dirigeants est confirmée par une étude portant sur les entreprises moyennes belges réalisée en 1994 (Witterwulghé et al ; cité par Benbayer H. et Trari-Medjaoui H.).

¹⁷⁴ Denis L., analyse empirique des PME wallonnes en croissance, mémoire de licence en sciences de gestion, université de Liège faculté d'économie, de gestion et de sciences sociales école d'administration des affaires, 2001-2002, p 22.

« une entreprise peut assurer son développement par autofinancement, ce qui signifie que l'entreprise n'aura besoin de recouvrer ni à ses actionnaires, ni au marché financier »¹⁷⁵. Il représente les moyens de financement que l'entreprise dégage par sa seule activité. Au sens large, l'autofinancement peut également comprendre la rémunération ou les avantages que le dirigeant va laisser dans l'entreprise afin de la financer.

La priorité à recourir à cette forme de financement peut s'expliquer par : l'acquisition de fonds externes à un coût important, par de variables subjectives, tels que la volonté d'indépendance et d'autonomie de gestion des dirigeants et l'identification du patrimoine de la famille à celui de l'entreprise. Un autre élément qui explique la privilégie de cette source semble l'absence de coût d'utilisation.

Le financement par ses propres moyens a souvent empêché les entreprises de se développer pour préserver leur indépendance, les patrons de PME préfèrent limiter la croissance de l'entreprise. Lorsque le marché est très porteur, les besoins d'investissement sont importants en se limitant à l'autofinancement, il n'est pas possible de suivre la croissance du marché, et les concurrents en profitent. L'autofinancement limite la croissance de la PME à sa capacité bénéficiaire diminuée de l'impôt, qui affecte les résultats. L'autofinancement constitue un frein à la mobilité du capital dans la mesure où les bénéfices secrets sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il contribue ainsi à une mauvaise allocation des ressources.

L'autofinancement est généralement insuffisant pour couvrir l'ensemble des besoins de l'entreprise. Les entreprises investissent plus qu'elles n'épargnent, ce sont des agents économiques à déficit de financement, demandeurs de capitaux. Pour assurer l'équilibre financier, les entreprises s'endettent auprès du système bancaire et/ou font appel au marché financier.

3.1.2 Le recours à l'endettement

Lorsqu'une stratégie de croissance est mise en œuvre, des besoins importants en capitaux apparaissent et les fonds propres de l'entreprise se révèlent souvent insuffisants. À défaut de pouvoir se financer à suffisance par autofinancement, les PME se tournent alors vers le prêt bancaire qui constitue leur principale source de financement extérieur. Les PME étant, par leur taille, rarement en mesure de recourir directement aux marchés financiers et à leurs produits, les banques sont leur première source de financement externe¹⁷⁶.

¹⁷⁵Vernimmen P., finance d'entreprise, édition Dalloz, Paris, 1996, p599.

¹⁷⁶ Julien P.A., Marchesnay M., La petite entreprise. Vuibert, 1988.

"Le recours direct au marché des capitaux, implique par ailleurs des coûts de transaction supplémentaires (commissions de courtage, taxes, coûts de publicité et d'impression des titres) qui constituent une barrière à l'entrée sur ce marché pour une PME. En outre, l'emprunt est plus avantageux d'un point de vue fiscal que l'ouverture du capital. Les dividendes font en effet l'objet d'une double taxation, tandis que les charges sont déductibles, ce qui réduit le coût réel de l'emprunt. Seulement, il convient de s'endetter uniquement lorsque la rentabilité économique des capitaux investis et financée par emprunt est supérieure au coût de l'emprunt" (Denis L., 2002).

Il faut noter que pour les entrepreneurs dynamiques, qui ont des idées et un bon projet, auront généralement moins de problèmes pour se financer par endettement.

3.1.3 L'ouverture du capital

Le recours à l'endettement est limité, un endettement trop important rend l'entreprise vulnérable. De plus, l'endettement crée des rigidités en termes de paiement d'intérêts et de remboursements. La solution qui s'impose est alors l'ouverture du capital à de nouveaux actionnaires ou à des organismes spécialisés dans la prise de participations des PME. L'ouverture du capital constitue un passage quasiment obligé de la croissance (Wtterwulghé R., 1998 ; cité par Denis L., 2002).

« Le marché financier est le lieu de rencontre entre l'offre et la demande de capitaux à long terme. Les capitaux qui se négocient sur ce marché sont représentés par des valeurs mobilières qui sont des titres transmissibles, susceptibles de cotation, émis par des personnes morales, publiques ou privées, en contrepartie d'une ressource de financement » (Boukrous D, 2007).

Le marché financier comprend deux compartiments qui remplissent des fonctions différentes :

- Le marché des émissions nouvelles ou le marché primaire remplit une fonction d'allocation du capital.
- Le marché secondaire ou la bourse des valeurs, sur lesquels s'échangent les titres déjà émis.

La bourse assure l'évaluation permanente des titres admis à la cote et la mobilisation de l'épargne investie à long terme. Elle est née de la nécessité d'organiser un marché officiel pour les détenteurs de titres désireux de récupérer leurs fonds avant l'échéance.

Des besoins de liquidité de la part des agents se conçoit aisément si l'on considère que la durée de vie d'une action qui est celle de la société, est généralement fixée à 99ans et tacitement reconductible.

La taille de l'entreprise et son statut juridique lui impose souvent sa source de financement externe, ainsi bien des petites et moyennes entreprises (PME) n'ont pas accès au marché financier et leur seul recours est d'emprunter auprès des banques.

Il convient également à souligner, comme source de financement des PME, les aides à l'expansion économique de la part des gouvernements à travers les différents organismes d'aide à la création et au développement de la PME.

La PME se distingue donc de la grande entreprise dans sa stratégie financière. Son dirigeant est rarement un financier et asservit plutôt la fonction financière à sa propre fonction d'utilité. Le dirigeant devra exprimer sa préférence entre la pérennité, la croissance et l'indépendance, et modeler sa stratégie financière en connaissance de cause. La rationalité s'écarte donc assez systématiquement de l'analyse classique. Dans le cas des entreprises en croissance, le dirigeant commence à incorporer les intérêts de l'entreprise dans ses choix financiers. La tendance reste pourtant à l'autofinancement. Cependant, l'ouverture du capital représente un passage, quasiment, indispensable pour la croissance. En effet, comme nous l'avons vu, d'une part les fonds propres s'avèrent, la plupart du temps, insuffisants pour financer totalement la croissance et, d'autre part, la capacité d'emprunt est limitée (Denis L., 2002).

3.2 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 organisation (Denis L., 2002).

Selon Donckels R., 1990¹⁷⁷, d'après son enquête, 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.

3.2.1 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 besoin 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. (Denis L., 2002, p 27).

3.2.2 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 (Denis L., 2002).

¹⁷⁷ Cité par Denis L., 2002.

3.2.3 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.

3.2.4 La concurrence et l'évolution du marché

La croissance des PME 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 (Denis L., 2002).

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 (Boukar H., 2009).

Trouver des financements, développer leurs marchés, trouver les bons partenaires et les bons consultants, recruter et former un personnel compétent : telles sont les difficultés auxquelles sont confrontées les PME à forte croissance. Les pouvoirs publics peuvent les aider à vaincre ces obstacles à la croissance en simplifiant les procédures administratives, en donnant davantage de responsabilités aux autorités locales par une coordination de tous les niveaux de responsabilité et des évaluations régulières des politiques et des programmes. Ces programmes les plus bénéfiques pour les entreprises à forte croissance sont ceux qui leur offrent une aide en matière de recrutement et de formation de leur personnel, d'innovation et de financement et des incitations fiscales (OCDE, 2002).

Après avoir présenté le développement ou la croissance des PME en se basant sur des références de littérature, nous verrons dans notre troisième chapitre à travers des données et des informations fournies par le FGAR d'analyser la croissance des PME existantes en termes de taux de croissance d'emplois et le taux de croissance du chiffre d'affaires.

Chapitre III :
Etude empirique du développement des PME de la
région d'Oran

Introduction

Nous venons d'exposer un certain nombre de points théoriques concernant les PME et plus particulièrement les PME en croissance en créant un montant assez élevé de chiffre d'affaire et d'emploi, les freins que celles-ci rencontrent ou seraient amenées à rencontrer ainsi que les conséquences de la croissance sur le développement de ces dernières.

Il nous a paru utile de comparer ces différentes réflexions théoriques avec des cas concrets de situation de croissance des PME de la région d'Oran. L'objectif de ce présent chapitre sera donc triple :

- Identifier les entreprises de la région d'Oran ayant connu une croissance au niveau du chiffre d'affaire et au niveau d'emploi à travers un échantillon de 26 entreprises.
- Analyser les caractéristiques de développement de ces entreprises.
- Vérifier les hypothèses.

Nous développerons dans ce chapitre le processus de sélection des entreprises de notre échantillon, la source utilisée et les critères de sélection propres à notre démarche. Ensuite, nous présenterons brièvement ces PME ainsi que l'analyse des données fournies par le FGAR.

Ce chapitre sera donc scindé en deux sections suivantes :

- **Section 1:** Les PME de la région d'Oran
- **Section 2 :** L'analyse du développement des entreprises de la wilaya d'Oran

Section 1: Les PME de la région d'Oran

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 (Belmihoub, 2004). « 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)¹⁷⁸.

1.1 Evolution du secteur de la PME et de l'emploi de la wilaya d'Oran

1.1.1 Evolution du nombre des PME dans la wilaya d'Oran

En termes d'évolution du nombre des PME privées de la wilaya d'Oran, nous constatons d'après le tableau d'évolution du nombre des PME de la wilaya d'Oran qu'une évolution de 5 481 entreprises est enregistrées depuis l'année 2007 jusqu'au premier semestre de l'année 2012. Le nombre de PME passe de 14 080 entreprises en 2007 à 19 561 entreprises au premier semestre 2012. Le graphe qui représente cette évolution nous laisse constater une évolution positive durant la période précédente. Les PME privées représentent une proportion de 96,08% en 2011, soit un nombre de 18 752 entités.

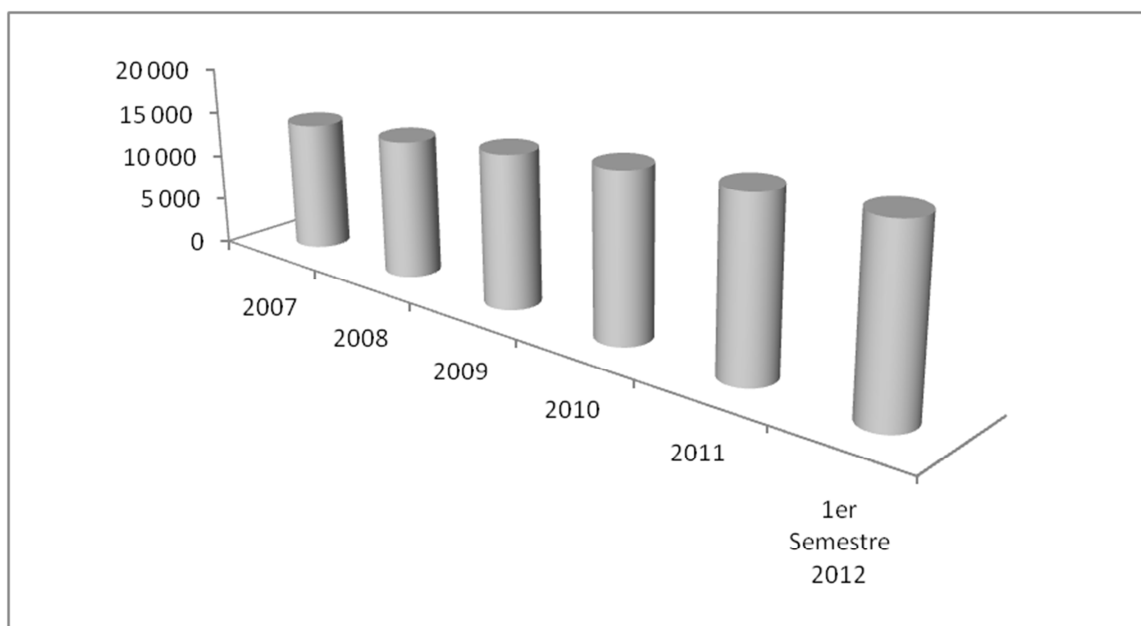
Tableau 34: L'évolution du nombre des PME de la wilaya d'Oran (2007 - 1^{er} Semestre 2012)

Année	2007	2008	2009	2010	2011	1 ^{er} Semestre 2012
Nombre de PME à Oran	14 080	14 965	16 470	17 793	18 752	19 561

Source : conception personnelle à partir des différents bulletins d'information statistique DPMEA Wilaya d'Oran.

¹⁷⁸ 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, 11^{es} journées scientifiques de Réseau Entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, P 7.

Figure 25: Nombre des PME à Oran



Source : établi à partir du tableau 34.

1.1.2 Evolution comparative des PME

Une étude comparative du nombre de PME pour la période 2007-Premier semestre 2012, nous révèle une augmentation remarquable pour les PME privées entre 2008-2009 et entre 2009-2010 par rapport à la période 2007-2008 et 2010-2011. En effet, cette augmentation a atteint un nombre de +1 105 PME entre 2008-2009, soit un taux d'évolution de 10,06% et +1 323 PME entre 2009-2010 avec un taux d'évolution atteindrait 8,03%. Entre 2010 et 2011, le nombre des PME privées de la wilaya d'Oran a connu une augmentation de +959 PME. Quant à la période 2011 jusqu'au premier semestre de l'année 2012, une évolution s'est marquée de +809 entreprises, soit respectivement un taux d'évolution 5,39% et 4,31%.

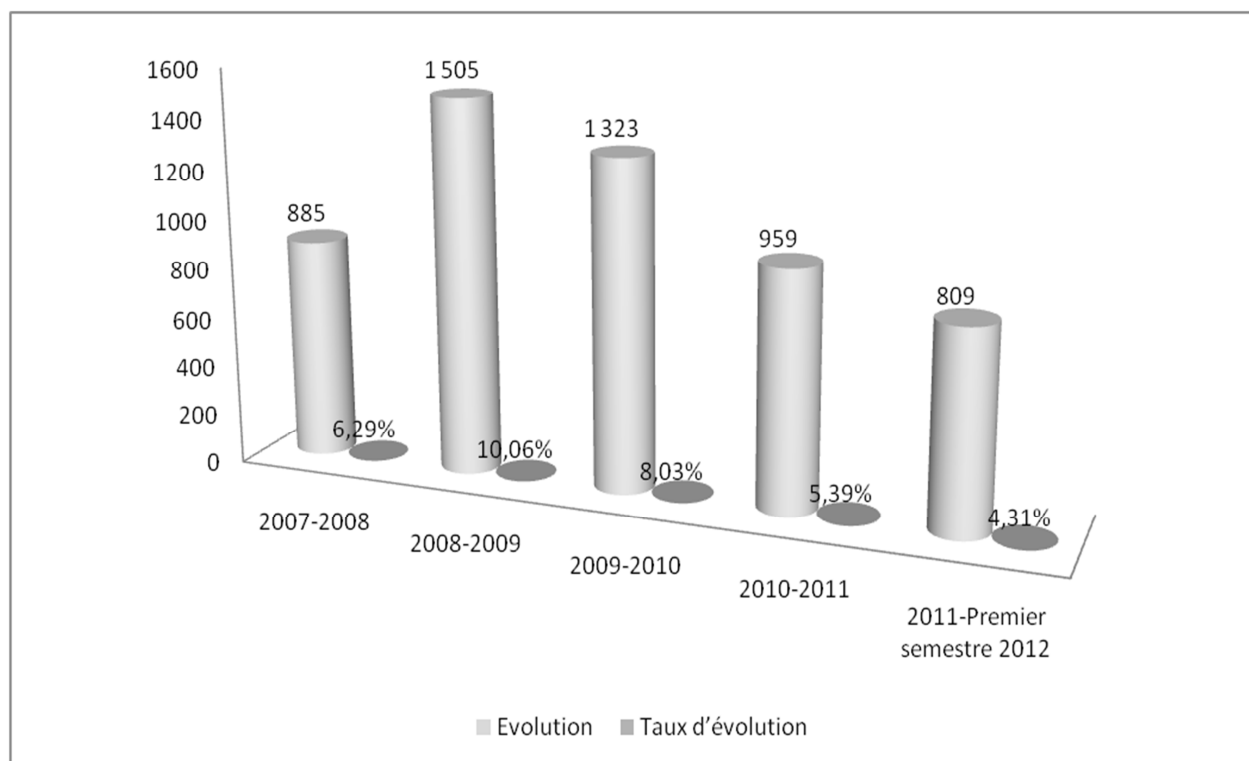
Tableau 35: Evolution comparative des PME

Les deux années de comparaison	Evolution	Taux d'évolution
2007-2008	+885	6,29%
2008-2009	+1 505	10,06%
2009-2010	+1 323	8,03%
2010-2011	+959	5,39%

2011-Premier semestre 2012	+809	4,31%
----------------------------	------	-------

Source : établi à partir du tableau 34.

Figure 26: Evolution comparative des PME



Source : établi à partir du tableau 35.

1.2 Mouvement des PME de la wilaya d'Oran

Le tableau suivant nous illustre l'évolution comparative des créations, radiations et survie des PME de la région d'Oran. En effet, le nombre de création ne cesse de progresser chaque année. Une croissance de 885 PME a été enregistrée pour l'an 2008, 1 506 PME pour l'année 2009 et une croissance de 1 327 PME pour l'an 2010. De même pour les nouvelles créations, la wilaya d'Oran enregistre 790 nouvelles PME créées en 2008, 1 505 nouvelles créations pour l'an 2009, 1 323 pour l'année 2010.

Tableau 36: Mouvement et croissance des PME

Années	Nombre de PME	Nouvelles créations	Radiation	réactivation	croissance
2008	14 965	790	5	90	885
2009	16 470	1 505	26	27	1 506

2010	17 793	1 323	03	07	1 327
-------------	--------	-------	----	----	-------

Source : conception personnelle à partir des différents bulletins d'information statistique DPMEA Wilaya d'Oran.

À travers les données avancées précédemment, nous allons procéder au calcul des taux suivants :

✓ **Taux de création pour l'année 2010**

Taux création = Nombre total des nouvelles créations de l'année en cours / Nombre total des PME enregistrées pour l'année en cours * 100

$$\text{Taux création} = 1\,323 / 17\,793 * 100$$

$$\text{Taux création} = 7,43\%$$

✓ **Taux de radiation pour l'année 2010**

Taux radiation = Nombre total des radiations de l'année en cours / Nombre total des PME enregistrées pour l'année en cours * 100

$$\text{Taux radiation} = 03 / 19\,116 * 100$$

$$\text{Taux radiation} = 0,015\%$$

✓ **Taux de survie pour l'année 2010**

Taux survie = Nombre total des PME enregistrées pour l'année en cours – Nombre total des radiations / Nombre total des PME enregistrées pour l'année en cours * 100

$$\text{Taux survie} = 19\,116 - 03 / 19\,116$$

$$\text{Taux survie} = 99,98\%$$

A travers ces résultats, nous constatons que le taux de création d'entreprises n'est pas important dont il est de 7,43% pour l'année 2010. Concernent le taux de radiation, ce dernier présente un nombre réduit et peu comparable par rapport au nombre de créations. Cela s'explique par une différence remarquable entre le nombre d'entreprises créées par années et le nombre de radiations enregistrées dans la même année. La prise en considération des entreprises existantes s'explique par la survie de ces dernières.

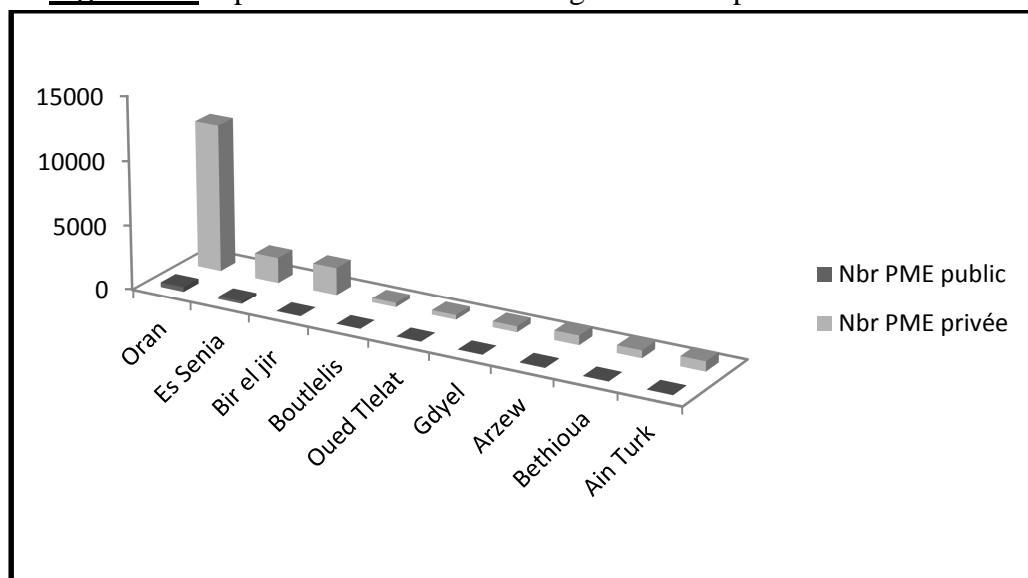
La comparaison entre le nombre total des PME enregistrées au cours de l'année 2010 et du nombre total des radiations nous donne le taux de survie qui atteint 99,98%. « Cela s'explique pour les PME nouvellement créées par les avantages fiscaux accordés pour les premières années du cycle de vie. Pour les autres PME, cela peut s'expliquer d'une part par les dispositifs d'aide mis en place par les pouvoirs publics, par les caractéristiques de l'environnement dans lequel opèrent ces PME et par les performances réalisées par certaines PME d'autre part » (Boukrou A., 2011).

Tableau 37: Répartition des PME de la région d'Oran par commune (2011)

COMMUNE	Nbr PME public	%	Nbr PME privée	%	Nbr de PME	%
Oran	368	48,04%	11429	60,9	11797	60,4
Es Senia	195	25,46%	1958	10,4	2153	11
Bir el jir	38	4,96%	2102	11,2	2140	11
Boutlelis	7	0,91%	337	1,8	344	1,76
Oued Tlelat	16	2,09%	353	1,88	369	1,89
Gdyel	13	1,70%	459	2,45	472	2,42
Arzew	60	7,83%	739	3,94	799	4,09
Bethioua	29	3,79%	600	3,2	629	3,22
Ain Turk	40	5,22%	775	4,13	815	4,18
TOTAL	766	100	18752	100	19518	100

Source : Selon les données de la DPMEA Wilaya d'Oran.

Figure 27: Répartition des PME de la région d'Oran par communes en 2011



Source : établi à partir du tableau 37.

La répartition des PME par commune s'explique par le nombre important que regroupe la commune d'Oran par un pourcentage de PME privées qui atteint près de 61%

(60,9% exactement), soit un nombre de 11429 entreprises, contre 368 entreprises publiques, soit un pourcentage de 48,04%. La deuxième place est occupée par la commune d'Es-senia et de Bir el djir avec un total exprimé en pourcentage de 11%.

1.3 Répartition des PME de la wilaya d'Oran par secteur d'activité

Tableau 38 : Répartition des PME de la région d'Oran par secteur d'activité
(2011)

Secteur d'activité	TPE*	PE**	ME***	Nombre de PME privé	%
Agriculture et pêche	97	73	3	173	1,43
Eau et énergie	0	2	0	2	0,02
Hydrocarbures	1	0	0	1	0,01
Services et travaux pétroliers	3	0	0	3	0,02
Mines et carrières	8	9	0	17	0,14
ISMME	264	41	13	318	2,62
Matériaux de construction	50	13	10	73	0,60
Bâtiment et travaux publics	2464	346	98	2908	23,98
Chimie plastique	92	37	17	146	1,20
Industrie agroalimentaire	561	63	11	635	5,24
Industrie du textile	157	9	1	167	1,38
Industrie du cuir	61	13	1	75	0,62
Industrie du bois et papier	261	27	5	293	2,42
Industries diverses	60	8	3	71	0,59
Transport et communication	1362	63	7	1432	11,81
Commerce	2788	171	32	2991	24,66
Hôtellerie et restauration	704	32	11	747	6,16
Service fournis aux entreprises	922	72	20	1014	8,36
Services fournis aux ménages	1087	30	2	1119	9,23
Etablissements financiers	99	14	2	115	0,95
Affaires immobilières	55	13	1	69	0,57
Services pour collectivités	64	13	1	78	0,64
Total	11160	1049	238	12 129	100

Source : Selon les données de la DPMEA Wilaya d'Oran.

*Très petites entreprises.

**Petites entreprises.

***Moyennes entreprises.

1.4 Répartition des PME de la wilaya d'Oran selon la taille

1.4.1 La micro-entreprise

Tableau 39 : Les micro-entreprises à Oran en 2011

Secteur d'activité	Secteur public		Secteur privé		Total général	
	Nbr de PME	%	Nbr de PME	%	Nbr de PME	%
Agriculture et pêche	1	0,68%	97	0,87%	98	0,87%
Eau et énergie	4	2,70%	0	0,00%	4	0,04%
Hydrocarbures	1	0,68%	1	0,01%	2	0,02%
Services et travaux pétroliers	1	0,68%	3	0,03%	4	0,04%
Mines et carrières	0	0,00%	8	0,07%	8	0,07%
ISMME	4	2,70%	264	2,37%	268	2,37%
Matériaux de construction	1	0,68%	50	0,45%	51	0,45%
Bâtiment et travaux publics	22	14,86%	2464	22,08%	2486	21,98%
Chimie plastique	1	0,68%	92	0,82%	93	0,82%
Industrie agroalimentaire	9	6,08%	561	5,03%	570	5,04%
Industrie du textile	0	0,00%	157	1,41%	157	1,39%
Industrie du cuir	0	0,00%	61	0,55%	61	0,54%
Industrie du bois et papier	0	0,00%	261	2,34%	261	2,31%
Industries diverses	0	0,00%	60	0,54%	60	0,53%
Transport et communication	8	5,41%	1362	12,20%	1370	12,12%
Commerce	26	17,57%	2788	24,98%	2814	24,89%
Hôtellerie et restauration	1	0,68%	704	6,31%	705	6,23%
Service fournis aux entreprises	5	3,38%	922	8,26%	927	8,20%
Services fournis aux ménages	6	4,05%	1087	9,74%	1093	9,67%
Etablissements financiers	9	6,08%	99	0,89%	108	0,96%
Affaires immobilières	0	0,00%	55	0,49%	55	0,49%

Chapitre III: Etude empirique du développement des PME de la région d'Oran

Services pour collectivités	49	33,11%	64	0,57%	113	1,00%
Total général	148	100%	11160	100%	11308	100%

Source : Selon les données de la DPMEA Wilaya d'Oran.

Comme l'indique le tableau de répartition des PME de la wilaya d'Oran par secteur d'activité, le secteur du commerce occupe la première place avec un pourcentage de 24,66% suivi par le secteur de bâtiment et travaux publics avec 23,98%. La troisième place est occupée par le secteur du transport et communication avec un pourcentage de 11,81%. En comparant avec les statistiques au niveau national, le cas est identique pour la wilaya d'Oran. Autrement dit, les secteurs de prédilection des PME sont d'avantage, les services et le commerce, le BTP.

En termes de comparaison entre les trois catégories de PME, la micro-entreprise occupe le même classement des secteurs d'activités, soit le secteur du commerce avec 24,89%, le secteur du bâtiment et travaux publics avec 21,98% et 12,12% pour le secteur du transport et communication. La petite entreprise se trouve successivement dans les secteurs de bâtiment et travaux publics, le commerce et transport et communication (soit respectivement des pourcentages de 29,48%, 15,48% et 6,80). Quant à la dernière catégorie, la moyenne entreprise occupe le même classement que la petite entreprise avec des pourcentages de 31,54%, 12,40% et 5,12%.

1.4.2 La petite entreprise

Tableau 40 : Les petites entreprises à Oran en 2011

Secteur d'activité	Secteur public		Secteur privé		Total général	
	Nbr de PME	%	Nbr de PME	%	Nbr de PME	%
Agriculture et pêche	3	1,74%	73	6,96%	76	6,22%
Eau et énergie	3	1,74%	2	0,19%	5	0,41%
Hydrocarbures	2	1,16%	0	0,00%	2	0,16%
Services et travaux pétroliers	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Mines et carrières	1	0,58%	9	0,86%	10	0,82%
ISMME	5	2,91%	41	3,91%	46	3,77%
Matériaux de construction	8	4,65%	13	1,24%	21	1,72%
Bâtiment et travaux publics	14	8,14%	346	32,98%	360	29,48%
Chimie plastique	4	2,33%	37	3,53%	41	3,36%
Industrie agroalimentaire	2	1,16%	63	6,01%	65	5,32%
Industrie du textile	0	0,00%	9	0,86%	9	0,74%
Industrie du cuir	0	0,00%	13	1,24%	13	1,06%
Industrie du bois et papier	6	3,49%	27	2,57%	33	2,70%
Industries diverses	1	0,58%	8	0,76%	9	0,74%
Transport et communication	20	11,63%	63	6,01%	83	6,80%
Commerce	18	10,47%	171	16,30%	189	15,48%
Hôtellerie et restauration	0	0,00%	32	3,05%	32	2,62%
Service fournis aux entreprises	20	11,63%	72	6,86%	92	7,53%
Services fournis aux ménages	8	4,65%	30	2,86%	38	3,11%
Etablissements financiers	25	14,53%	14	1,33%	39	3,19%
Affaires immobilières	2	1,16%	13	1,24%	15	1,23%
Services pour collectivités	30	17,44%	13	1,24%	43	3,52%
Total général	172	100%	1049	100%	1221	100%

Source : Selon les données de la DPMEA Wilaya d'Oran.

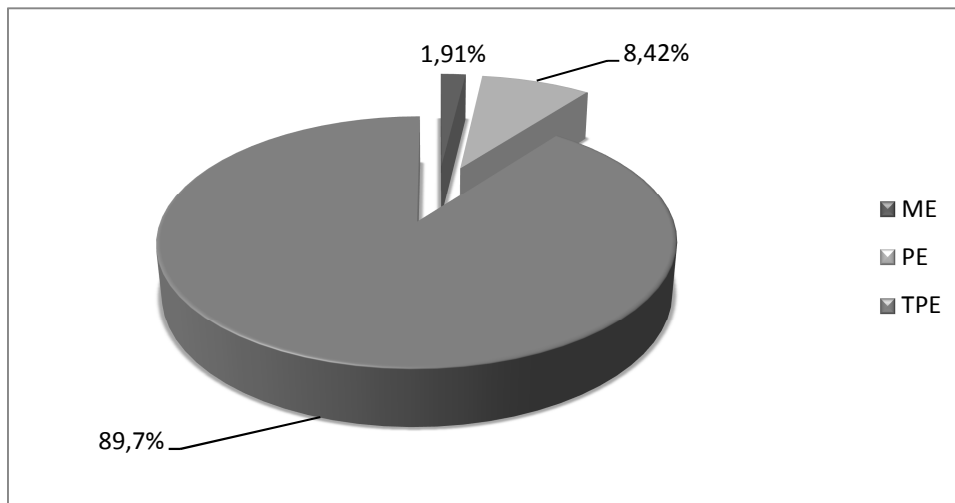
1.4.3 La moyenne entreprise

Tableau 41 : Les moyennes entreprises à Oran en 2011

Secteur d'activité	Secteur public		Secteur privé		Total général	
	Nbr de PME	%	Nbr de PME	%	Nbr de PME	%
Agriculture et pêche	3	2,26%	3	1,26%	6	1,62%
Eau et énergie	5	3,76%	0	0,00%	5	1,35%
Hydrocarbures	1	0,75%	0	0,00%	1	0,27%
Services et travaux pétroliers	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Mines et carrières	2	1,50%	0	0,00%	2	0,54%
ISMME	13	9,77%	13	5,46%	26	7,01%
Matériaux de construction	5	3,76%	10	4,20%	15	4,04%
Bâtiment et travaux publics	19	14,29%	98	41,18%	117	31,54%
Chimie plastique	1	0,75%	17	7,14%	18	4,85%
Industrie agroalimentaire	4	3,01%	11	4,62%	15	4,04%
Industrie du textile	2	1,50%	1	0,42%	3	0,81%
Industrie du cuir	0	0,00%	1	0,42%	1	0,27%
Industrie du bois et papier	4	3,01%	5	2,10%	9	2,43%
Industries diverses	1	0,75%	3	1,26%	4	1,08%
Transport et communication	12	9,02%	7	2,94%	19	5,12%
Commerce	14	10,53%	32	13,45%	46	12,40%
Hôtellerie et restauration	0	0,00%	11	4,62%	11	2,96%
Service fournis aux entreprises	8	6,02%	20	8,40%	28	7,55%
Services fournis aux ménages	11	8,27%	2	0,84%	13	3,50%
Etablissements financiers	9	6,77%	2	0,84%	11	2,96%
Affaires immobilières	1	0,75%	1	0,42%	2	0,54%
Services pour collectivités	18	13,53%	1	0,42%	19	5,12%
Total général	133	100%	238	100%	371	100%

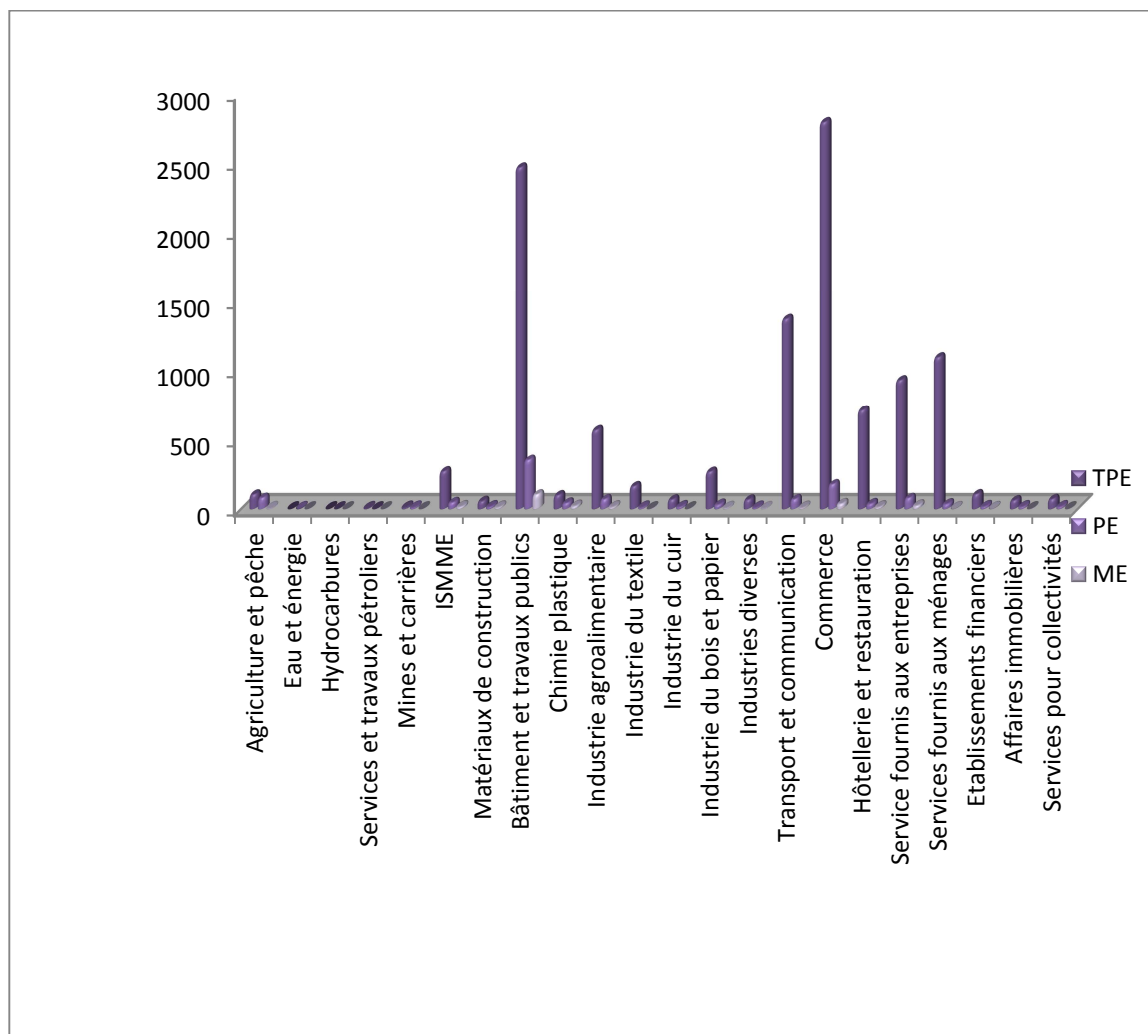
Source : Selon les données de la DPMEA Wilaya d'Oran.

Figure 28: La structure des PME de la région d'Oran en 2011



Source : conception personnelle selon les données de la DPMEA Wilaya d'Oran.

Figure 29: Répartition des PME de la région d'Oran par secteur d'activité (2011)



Source : établi à partir du tableau 38.

Section 2 : L'analyse du développement des entreprises de la wilaya d'Oran

Cette section expose l'aboutissement de l'étude empirique pour répondre à notre question principale à savoir : comment se développe la PME en Algérie ?. Ce choix empirique nous a orienté vers une enquête sur le terrain qui couvre un échantillon de 26 PME de la région d'Oran. Ce dernier représente un pourcentage de 0,26% du total des PME de la région d'Oran en 2011, sachant qu'au premier semestre 2012, l'évolution des PME a atteint seulement 809 entreprises (soit un pourcentage de 4,31% par rapport à l'année 2011). Notre échantillon est lié aux aléas du terrain, cela veut dire que notre analyse se base sur des données et à des informations que nous avons pu avoir.

2.1 Présentation de l'enquête sur le terrain

L'objet de l'enquête sur le terrain est de présenter et d'analyser les données et les informations fournies par l'organisme d'aide à la création et au développement de la PME, entre autre le FGAR. En outre, elle vise d'une part, la présentation de ces entreprises en termes d'activité et du secteur d'activité. D'autre part, la présentation des entreprises selon l'objet de la demande de financement à savoir l'extension ou la création ; ainsi que l'analyse des résultats de l'enquête dans le but de porter des éléments de réponses à notre problématique.

2.1.1 Objectifs principaux de l'enquête

L'objectif principal recherché à travers cette enquête consiste à analyser le développement de quelques PME de la wilaya d'Oran, sachant que beaucoup de ce type d'entreprises disparaissent après les trois premières années d'existence. Il s'agit donc d'identifier les entreprises ayant connu un développement à travers les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : La PME ne peut assurer l'évolution de ses activités économiques que si elle assure son contrôle et son pouvoir.

Hypothèse 2 : Le développement de la petite et moyenne entreprise est lié à l'expérimentation de cette dernière.

Dans notre cas, il nous semble plus réaliste d'utiliser l'évolution de l'emploi et du chiffre d'affaires comme mesure de la croissance dans deux périodes différentes. La première période permet d'identifier le nombre d'employé et la valeur du chiffre d'affaires réalisées par

l'entreprise ; par contre, la deuxième période permet d'identifier les deux variables après avoir bénéficié d'un financement du projet.

2.1.2 Repères méthodologiques

Le FGAR nous a fourni 30 cas des PME en bénéficiant d'un financement du projet dans ses deux formes, soit un projet de création ou bien d'extension dans des secteurs d'activités différents, à savoir le secteur d'industrie, le secteur des services, et celui de B.T.P.H.

Dans les 30 cas fournis, nous dénombrons 26 PME de la région d'Oran bénéficiant d'un financement du projet. Les quatre entreprises restantes sont réparties en trois (03) entreprises de Mascara et une (01) entreprise de Mostaganem.

2.2 Description des cas d'étude

Comme il a été mentionné précédemment, notre étude se focalise sur 26 PME de la région d'Oran dont le nombre total fourni par le FGAR est de 30 entreprises. Le nombre des petites et moyennes entreprises dont le but du projet est celui de l'extension se limite à 16 entreprises, les 10 entreprises restantes ont pour projet de création. Ces dernières exercent dans des secteurs d'activités différents.

2.2.1 Répartition des PME selon l'objet de la demande

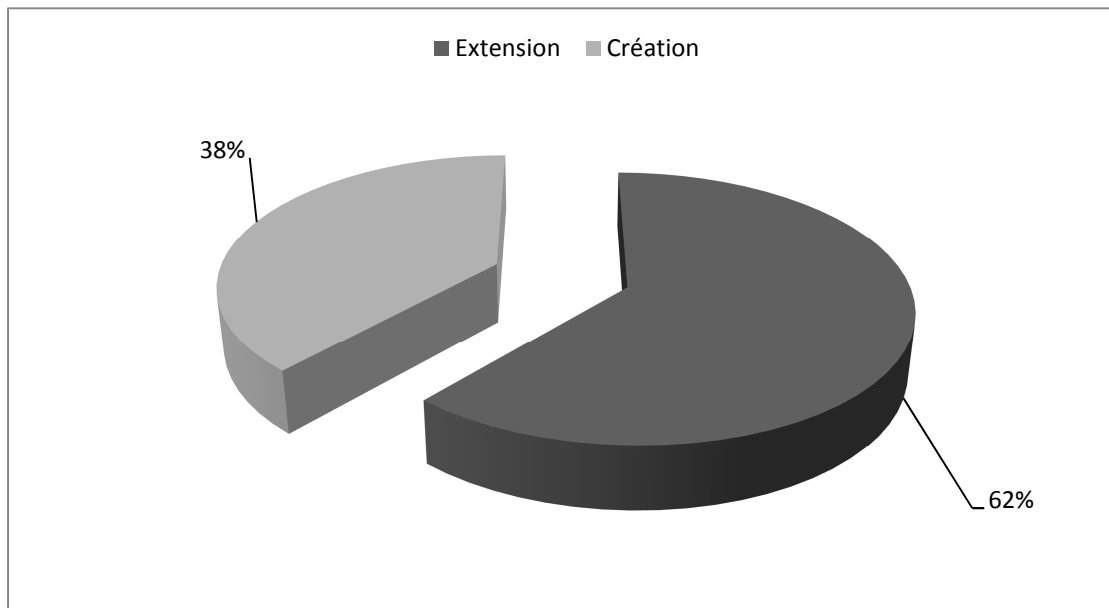
La répartition selon l'objet de la demande des PME est représentée dans le tableau suivant :

Tableau 42: Répartition des PME selon l'objet de la demande

L'objet de la demande	Nombre de PME	%
Extension	16	61,54
Création	10	38,46
Total	26	100

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

Figure 30: Répartition des PME selon l'objet de la demande



Source : établi à partir du tableau 42.

Près de soixante deux pourcent (61, 54%) du total des PME, soit 16 petites et moyennes entreprises ont pour objet de demande l'extension. Cette extension consiste à l'augmentation des dimensions de l'entreprise par elle-même en maintenir l'indépendance de l'entreprise ce qui confirme notre première hypothèse. La demande de création d'entreprise affiche un pourcentage de 38,46% à hauteur de 10 entreprises.

2.2.2 Répartition des PME selon l'âge

2.2.2.1 L'âge des PME en extension

Le tableau suivant résume la répartition des 16 petites et moyennes entreprises par catégorie d'âge, elle correspond aux données fournies par le FGAR pour l'année 2012. Dans ces 16 cas enquêtés, nous pouvons présenter la répartition des PME par catégorie d'âge comme suit :

- De cinq à dix ans ;
- Plus de dix ans ;
- Moins de cinq ans.

Tableau 43: Répartition par catégorie d'âge des PME de la Wilaya d'Oran pour l'année 2012

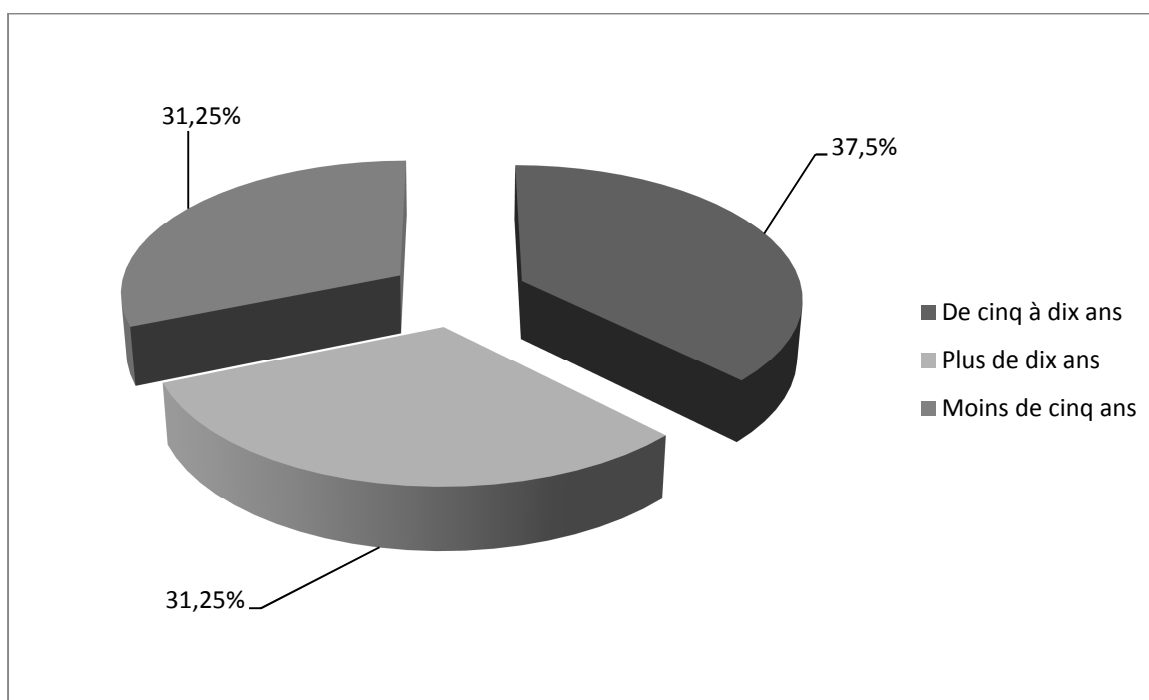
Nombre et % de PME	Nombre de PME	%
Catégorie d'âge		
De cinq à dix ans	6	37,5
Plus de dix ans*	5	31,25
Moins de cinq ans**	5	31,25
Total	16	100

*la date de 10/03/1997 est le début des activités de la plus entreprise ancienne enquêtée.

**l'entreprise la moindre ancienne est celle enregistrée une date de début des activités de 30/08/2010.

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

Figure 31: Répartition par catégorie d'âge des PME de la Wilaya d'Oran pour l'année 2012



Source : établi à partir du tableau 43.

Comme l'indique le tableau ci-dessus de la répartition par catégorie d'âge, cinq (05) entreprises, soit 31,25% ont dépassé dix (10) années d'existence. Leur âge varie entre onze (11) ans et quinze (15) ans. Même pourcentage s'affiche pour les entreprises de durée

d'existence de moins de cinq ans (trois (03) entreprises atteignent 4 ans d'existence, deux autres sont répartis entre trois (03) ans et deux (02) ans d'existence). Le reste, c'est-à-dire six (06) entreprises à hauteur de 37,5% ont atteint un âge de cinq à dix ans (une seule entreprise existe depuis dix (10) ans, et l'autre depuis neuf (09) ans, les quatre restantes sont répartis en deux entreprises affichant un âge de six (06) ans et deux autres en atteignant cinq (05) ans d'existence).

Pour vérifier notre hypothèse en termes d'expérimentation de l'entreprise, nous avons dénombré onze (11) PME sur un total de seize (16) entreprises qui ont dépassé les cinq années d'existence (soit un pourcentage de 68,75% du total).

2.2.2.2 Les cas ayant pour objet la création

Les entreprises ayant pour objet de création sont réparties selon trois (03) dates de création. Trois (03) entreprises ont débuté leurs activités en 2011 et une seule entreprise a été créée en 2010. Le reste, c'est-à-dire six (06) entreprises pour un total de dix (10) entreprises ont été créées en 2012.

2.2.3 Répartition des PME selon le secteur d'activité

Dans notre cas d'étude, nous représenterons la répartition des PME selon le secteur d'activité concernant les PME en extension et celles ayant pour objet de création.

2.2.3.1 Répartition des PME en extension par secteur d'activité

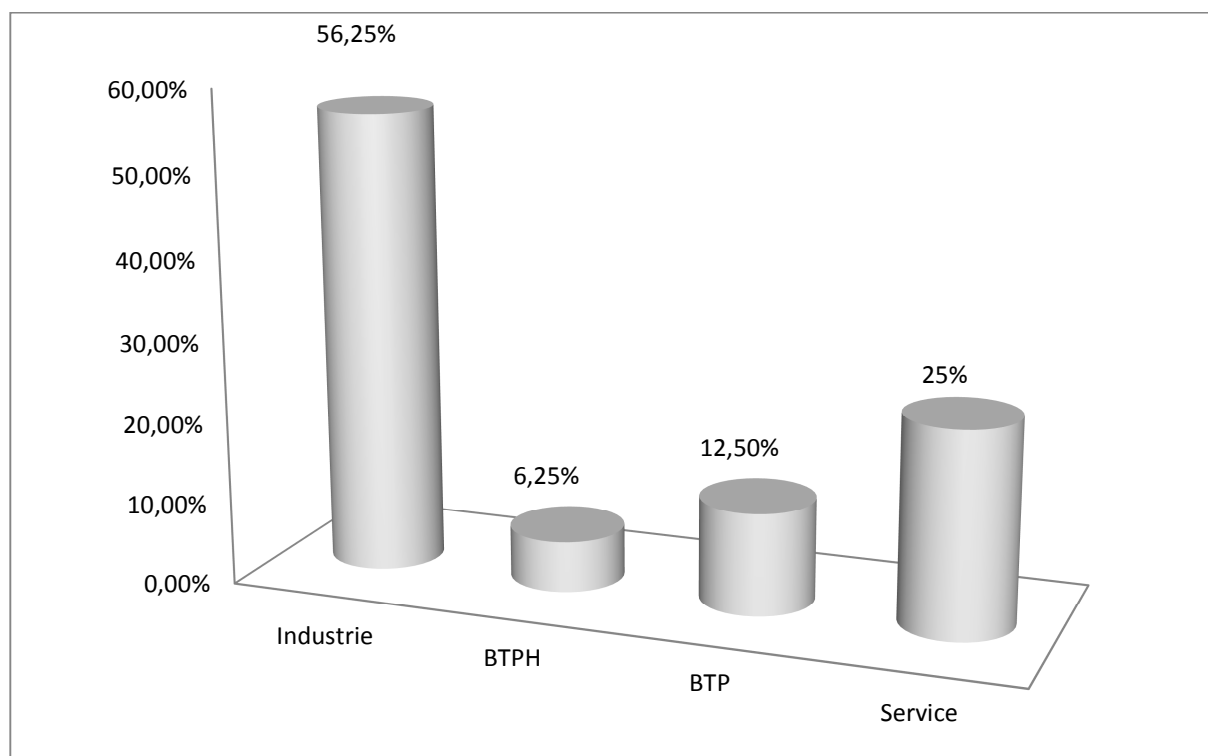
Le tableau suivant expose la répartition des petites et moyennes entreprises en extension selon le secteur d'activité :

Tableau 44: Répartition des PME en extension par secteurs d'activités au niveau de la Wilaya d'Oran

Nombre et % de PME	Nombre de PME	%
Secteurs d'activités		
Industrie	9	56,25
BTPH	1	6,25
BTP	2	12,5
Service	4	25
Total	16	100

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

Figure 32: Répartition des PME en extension par secteurs d'activités au niveau de la Wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 44.

La lecture du tableau de la répartition des PME en extension par secteurs d'activités nous informe que 56,25% des petites et moyennes entreprises exercent dans le secteur de l'industrie à savoir la fabrication de matériaux de construction, bâtiment et travaux publics, bâtiment T.C.E, la production de plants, travaux publics, hydraulique et bâtiment T.C.E, production de pain de mie et pain hamburger et enfin, la fabrication de matériaux de construction. La part des PME exerçant dans le secteur des services est égale à 25%, soit un nombre de quatre (04) entreprises, dont les différentes activités sont : transport et distribution de produits sous froids et denrée alimentaire, transport et distribution des produits pétroliers, services hôteliers et restauration. Quant aux secteurs de BTPH¹⁷⁹ et BTP¹⁸⁰, le nombre d'entreprise se varie respectivement entre 1 et 2, soit un pourcentage de 6,25% pour le BTPH et 12,50% pour le secteur de BTP.

En termes de répartition par catégories d'âge et par secteur d'activité, nous avons constaté que les petites et moyennes entreprises qui ont dépassé les cinq années d'existence exercent dans leur grande majorité dans le secteur d'industrie et dans le secteur des services.

¹⁷⁹ Bâtiment et travaux public hydraulique.

¹⁸⁰ Bâtiment et travaux public.

Tableau 45: Répartition des PME en extension par secteur d'activité et par l'activité de l'entreprise au niveau de la Wilaya d'Oran

Secteurs d'activités	L'activité de l'entreprise	Nombre de PME	%
Industrie	Bâtiment et travaux publics	01	06,25
	Bâtiment T.C.E	02	12,5
	Travaux publics, hydraulique et bâtiment	02	12,5
	Travaux publics, hydraulique et bâtiment T.C.E	01	06,25
	Fabrication de matériaux de construction	01	06,25
	Production de pain de mie et pain hamburger	01	06,25
	Production de plants	01	06,25
	Total		09
Service	Transport et distribution de produits sous froids et denrée alimentaire	01	06,25
	Transport et distribution de produits pétroliers	01	06,25
	Services hôteliers et restauration	02	12,5
	Total		04
BTPH	Bâtiment, travaux publics	01	06,25
	Total		01
BTP	Travaux publics tous cours d'état	02	12,5
	Total		02
Total général		16	100

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

2.2.3.2 Répartition des PME créées par secteur d'activité

La répartition de création des petites et moyennes entreprises par secteur d'activité permis d'apparaître les résultats que donne le tableau suivant :

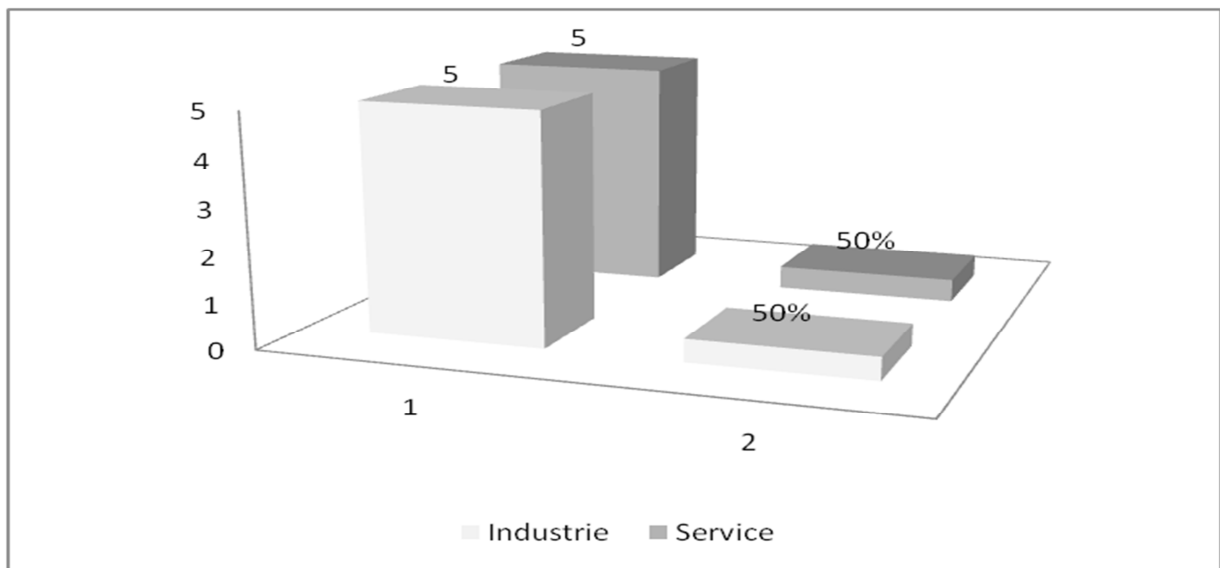
Tableau 46: répartition de création des petites et moyennes entreprises par secteur d'activité

Nombre et % de PME	Nombre de PME	%
Secteurs d'activités		
Industrie	05	50
Service	05	50
Total	10	100

Sources : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

D'après le tableau de répartition de création des petites et moyennes entreprises, sur un total de dix (10) entreprises, le nombre d'entreprises créées est de cinq (05) pour le secteur d'industrie et le secteur de service, soit un pourcentage égale à 50%. Le tableau ci-après donne cette répartition par les différentes activités de chaque secteur d'activité. Pour le secteur de l'industrie, nous trouvons l'activité de fabrication ou de transformation liée au domaine de la métallurgie, la fabrication de bouchons couronnés, fabrication de produits en pâtes alimentaires, comme nous trouvons aussi l'activité de travaux publics et bâtiment T.C.E et la fabrication de fil d'attache, fil de bottelage, clous et points. Concernant le secteur de service, les activités qui se trouvent sont celles du contrôle technique, la radiologie, l'activité de transport de produits pétroliers, service hôtellerie et restauration et transport marchandise.

Figure 33: répartition des petites et moyennes entreprises créées par secteur d'activité



Source : établi à partir du tableau 46

Tableau 47: Répartition des PME créées par secteur d'activité et par l'activité de l'entreprise au niveau de la Wilaya d'Oran

Secteurs d'activités	L'activité de l'entreprise	Nombre de PME	%
Industrie	Fabrication fil d'attache, fil de bottelage, clous et points	01	10
	Fabrication ou transformation liées au domaine de la métallurgie	01	10
	Fabrication de bouchons couronnés	01	10
	Fabrication de produits en pâtes alimentaires	01	10
	Travaux publics et bâtiment T.C.E	01	10
	Total		05
Service	Transport marchandise	01	10
	Contrôle technique	01	10
	Radiologie (centre d'imagerie médicale)	01	10
	Transport de produits pétroliers	01	10
	Service hôtellerie et restauration	01	10
	Total		05
Total général		10	100

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

2.2.4 Répartition selon le nombre d'effectifs employé

2.2.4.1 Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME en extension

Pour le cas des PME en extension, nous nous basons sur la disponibilité des données qui correspond au nombre d'employés. Certaines entreprises n'ont pas déclarés leurs nombre d'employés. En effet sur un total de seize (16) entreprises en extension, nous disposons pour le nombre d'effectifs employé de 13 entreprises seulement.

Tableau 48: Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME en extension au niveau de la Wilaya d'Oran

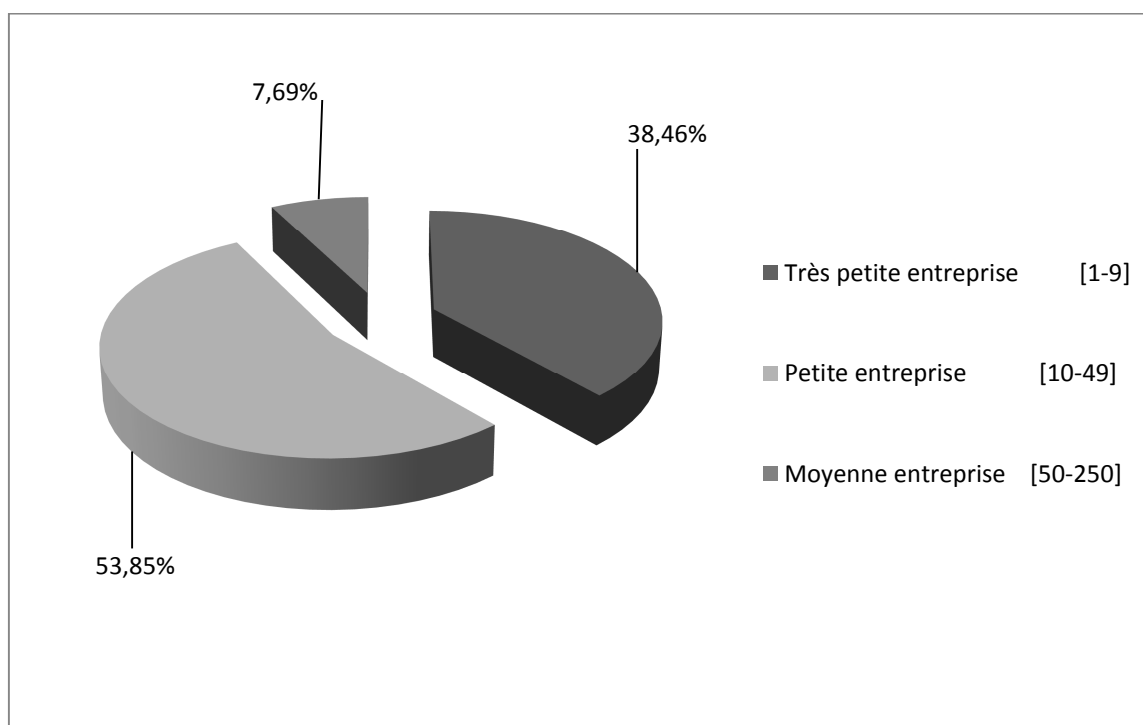
Type d'entreprise & effectifs	Nombre de PME	%
Très petite entreprise [1-9]	05	38,46
Petite entreprise [10-49]	07	53,85

Moyenne entreprise [50-250]	01	7,69
Total partiel	13	100
Total général	16	100

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

Sur les treize cas disponible, l'analyse par taille de ces entreprises révèle que plus de cinquante (50) pourcent de ces dernières sont des petites entreprises (53,85% exactement), soit un nombre de sept (07) entreprises et une seule moyenne entreprise. Ces petites entreprises emploient un nombre d'effectif allant de 12 à 48 employés, et un nombre arrivant à 166 employés pour la moyenne entreprise. Le nombre des très petites entreprises est de cinq (05) entreprises dont le nombre maximal des effectifs employés atteint un chiffre de 05 employés (les cinq entreprises emploient un nombre d'effectif de 01 à 05 employés).

Figure 34: Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME en extension au niveau de la Wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 48.

2.2.4.2 Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME créées

Au plan de la répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME créées, le tableau suivant laisse apparaître les résultats suivants :

Tableau 49: Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME créées au niveau de la Wilaya d'Oran

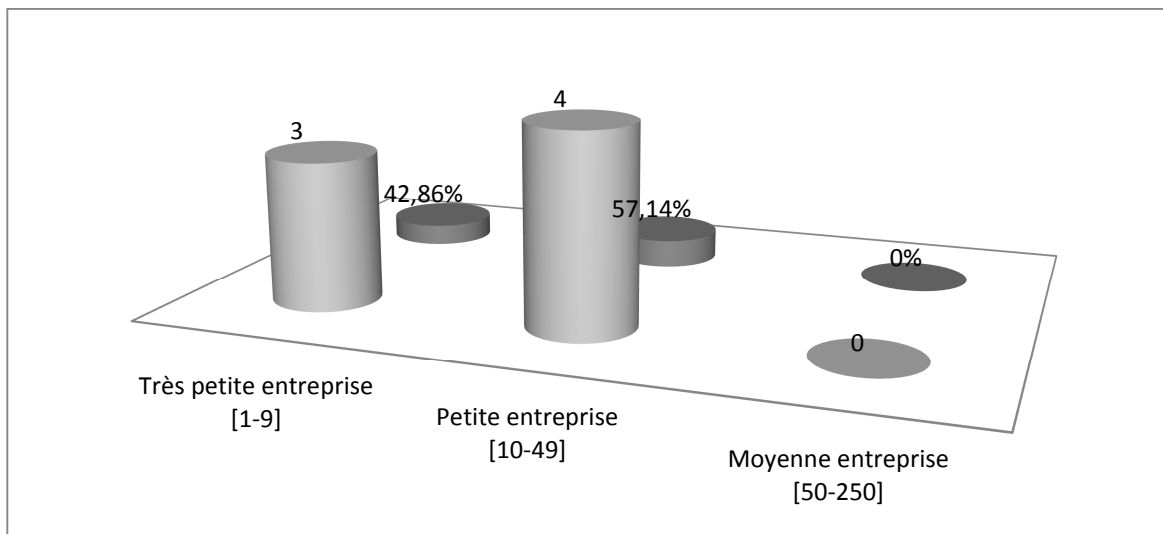
Type d'entreprise & effectifs	Nombre de PME	%
Très petite entreprise [1-9]	03	42,86
Petite entreprise [10-49]	04	57,14
Moyenne entreprise [50-250]	00	00,00
Total partiel	07	100
Total général	10	100

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

Pour les PME créées au niveau de la wilaya d'Oran et pour les dix (10) cas du total de 26 entreprises, nous disposons des données pour sept (07) entreprises seulement en termes de nombre d'emplois créé.

D'après le tableau de la répartition d'effectifs employé pour les PME créées au niveau de la wilaya d'Oran, plus de cinquante cinq (55) pourcent de ces entreprises sont des petites entreprises dont le nombre est de 04 entreprises et trois (03) très petites entreprises, soit un pourcentage de 42,86%. Dans les sept (07) cas disponibles, aucune moyenne entreprise n'a été créée.

Figure 35: Répartition des PME créées selon le nombre d'effectifs employé au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 49.

2.2.5 Répartition selon le statut juridique

2.2.5.1 Répartition des PME en extension selon le statut juridique

Les formes juridiques pour les PME en extension sont diverses et variées. Le tableau ci-après nous résume ces différentes formes juridiques :

Tableau 50: Répartition des PME en extension selon le statut juridique au niveau de la wilaya d'Oran

Forme juridique de la PME	Nombre de PME	%
Personne physique	02	12,5
Personne morale	01	6,25
Entreprise individuelle	06	37,5
Société à responsabilité limitée	04	25
Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	03	18,75
Total	16	100

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

La lecture du tableau ci-dessus nous permet de constater que plus de 37% (soit 37,5%) des entreprises de notre échantillon sont des entreprises individuelles. A la deuxième place, nous trouvons les PME sous forme juridique de société à responsabilité limitée (SARL) avec un pourcentage de 25% dont le nombre est de quatre 04 entreprises. Selon Sellami, A.S.¹⁸¹, la prédilection des PME pour cette forme d'entreprise s'explique par les avantages qu'offre la SARL aux PME à savoir :

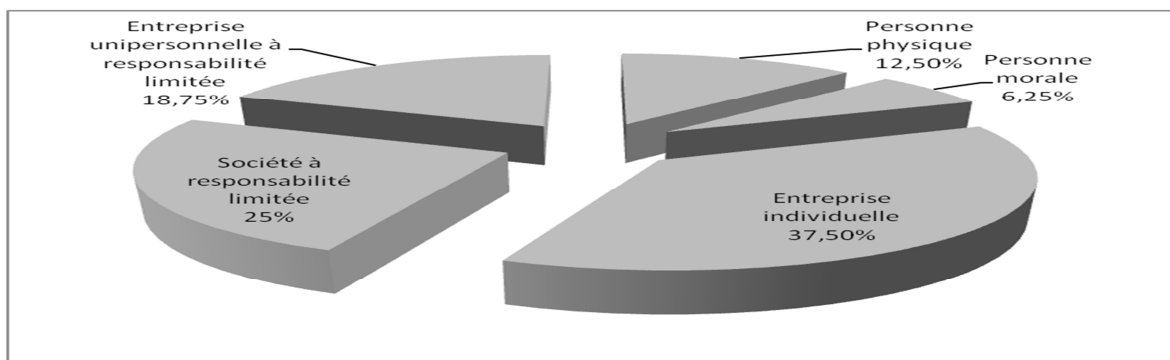
- ✓ Dans le cas où, à la constitution de l'entreprise, se pose le problème de moyens de financement qui sont limités, la SARL se présente comme étant la forme juridique la plus adaptée, vu que « *le minimum du capital social de constitution* » exigé est des plus réduits ;

¹⁸¹ 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, option : Management des entreprises, sous la direction de Bouzar Chabha (Maître de conférences à l'université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou), Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, 2011, P 166.

- ✓ Avec la limitation du nombre d'associés au plus de 20 personnes et au moins 01 personne, la SARL représente la forme juridique la mieux adaptée aux entrepreneurs désirant créer une PME dont la participation au capital soit limitée à leur personne et aux membres de leur famille ;
- ✓ Dans le cadre de la SARL, tous les associés auront le droit à un poste de travail au sein de l'entreprise, sinon en tant que gérant, du moins en tant qu'exécutant, c'est pourquoi elle constitue un modèle adapté aux PME familiales où une partie si se n'est pas la totalité des fonctions de gestion et d'exécution sont prises en charge par les membres de la famille du (des) propriétaire(s) ;
- ✓ La SARL est la forme juridique appartenant aux PME familiales dont les propriétaires sont attachés à la perpétuation de la propriété au sein de la famille, dans la mesure où les lois régissant son fonctionnement permettent la transmission des droits de propriété aux membres de la famille par une simple procédure légale d'agrément ;
- ✓ La SARL est la forme juridique, qui convient le mieux à une PME individuelle ou familiale dont les propriétaires ont la volonté et les moyens de réaliser la création et (ou) le développement de l'entreprise par le moyen de l'autofinancement.

Quant aux autres formes juridiques, plus de dix huit pourcent (18,75%) sont des PME ayant la forme juridique EURL, et trois (03) entreprises restantes sont réparties en deux (02) entreprises personne physique (soit un pourcentage de 12,5%) et une entreprise personne morale (soit un pourcentage de 6,25%).

Figure 36: Répartition des PME en extension selon le statut juridique au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 50.

2.2.5.2 Répartition des PME créées selon le statut juridique

De même pour les PME créées, les formes juridiques revêtues par les dix (10) PME sont diverses et variées comme le montre le tableau suivant :

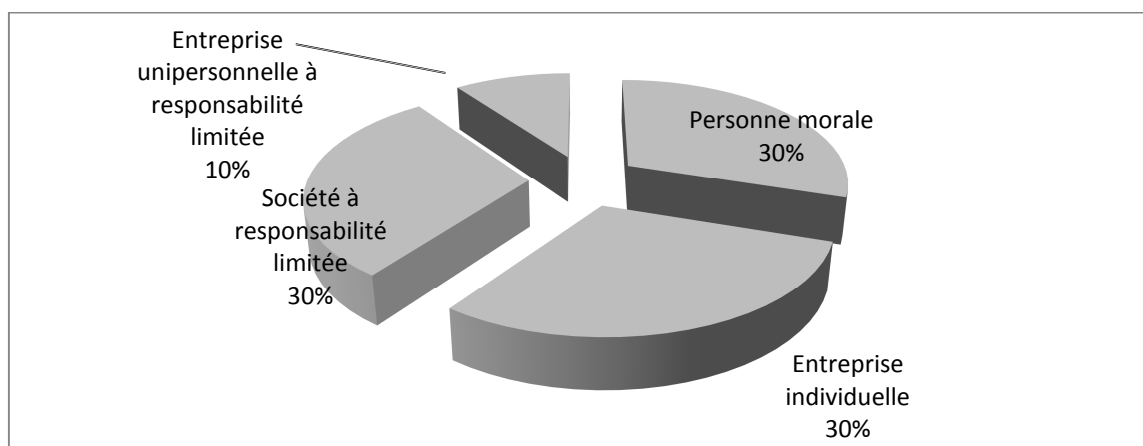
Tableau 51: Répartition des PME créées selon le statut juridique au niveau de la wilaya d'Oran

Forme juridique de la PME	Nombre de PME	%
Personne morale	03	30
Entreprise individuelle	03	30
Société à responsabilité limitée	03	30
Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	01	10
Total	10	100

Sources : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

D'après le tableau précédent, nous constatons un même pourcentage qui est de trente pourcent (30%) des entreprises créées pour les personnes morales, les entreprises individuelles et les sociétés à responsabilité limitée. Quant à l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, dans les dix (10) cas des entreprises créées, nous trouvons seulement une entreprise.

Figure 37: Répartition des PME créées selon le statut juridique au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 51.

2.3 Analyse du développement de la PME dans la wilaya d'Oran

Dans cette partie d'analyse, nous allons calculer le taux de croissance des emplois au niveau des PME de la wilaya d'Oran ainsi que le taux de croissance du chiffre d'affaires de celles-ci.

2.3.1 La croissance d'emplois

La croissance d'emplois c'est l'évolution en termes de nombre d'emplois directs entre ce qui a été projeté et ce qui a été réalisé par chaque entreprise.

Il faut noter qu'au nombre de seize (16) entreprises en extension, nous disposons seulement de données de treize (13) PME que nous pouvons les analyser en termes de nombre d'emplois.

Tableau 52: La croissance de nombre d'emplois des PME au niveau de la wilaya d'Oran

Les PME	Nombre d'emplois à la première période	Nombre d'emplois directs créé	Nombre d'emplois à la deuxième période	Taux de croissance
1	12	27	39	225%
2	12	18	30	150%
3	01	02	03	200%
4	23	29	52	126,08%
5	01	05	06	500%
6	05	11	16	220%
7	01	07	08	700%
8	03	06	09	200%
9	20	25	45	125%
10	166	04	170	2,41%
11	32	50	82	156,25%
12	48	62	110	129,16%
13	24	35	59	145,83%

Sources : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

$$\text{Taux de croissance} = \frac{\text{Valeur d'arrivée}}{\text{Valeur de départ}} - 1 \quad (\text{en utilisant la variation relative})$$

$$\text{Taux de croissance} = \frac{\text{Variation absolue}}{\text{Valeur de départ}} \quad (\text{en utilisant la variation absolue})$$

La croissance de nombre d'emplois pour la première entreprise se calcule comme suit :

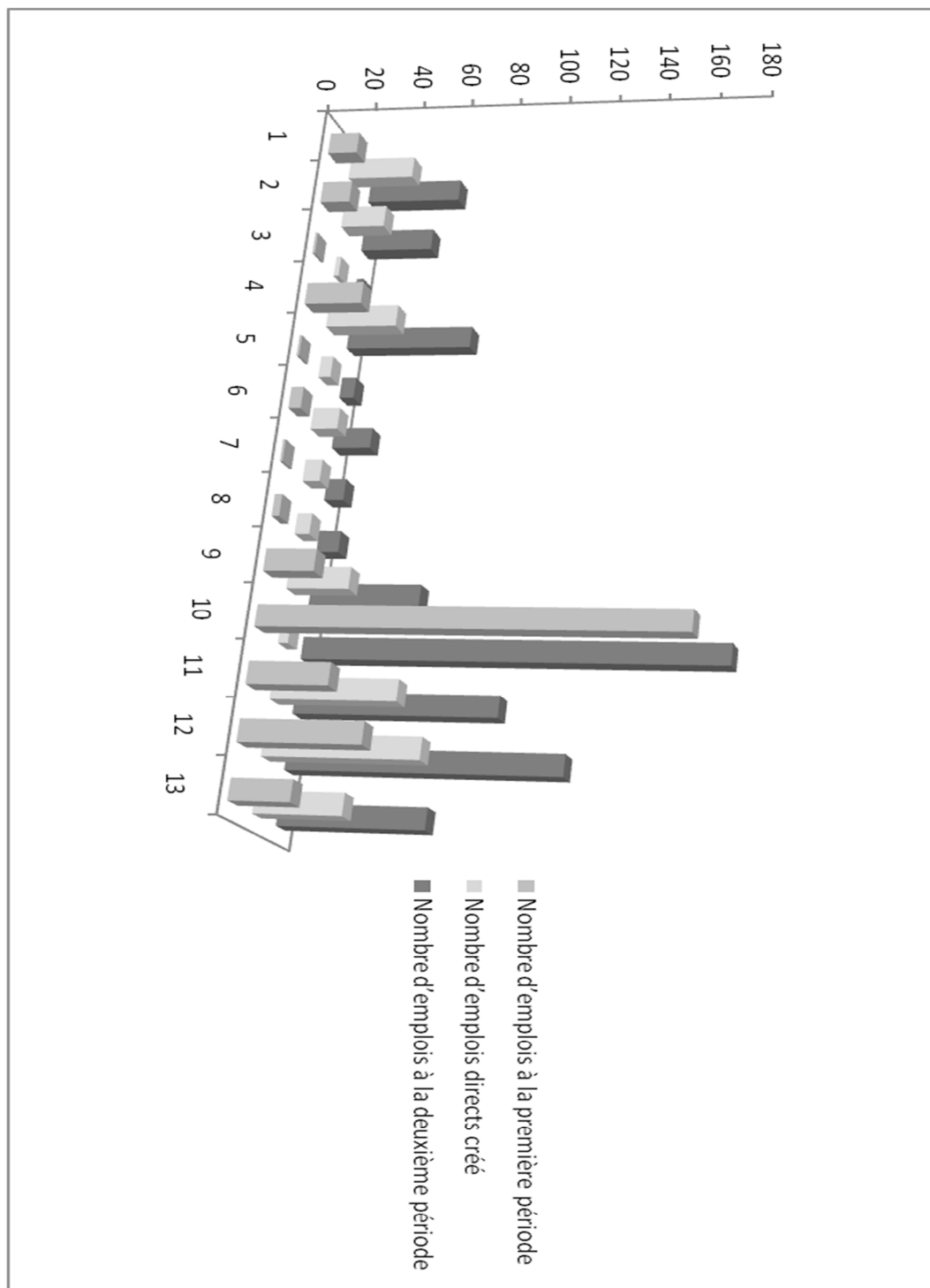
$$\text{Taux de croissance} = (39/12) - 1 = 2,25$$

$$\text{Taux de croissance} = (39 - 12)/12 = 27/12 = 2,25$$

Le taux de croissance, exprimé en pourcentage, est égal à $2,25 \times 100 = 225\%$

La lecture du tableau ci-dessus indique que dans les treize (13) entreprises, une seule entreprise qui a un taux de croissance de nombre d'emplois inférieur à cent pour cent (100%), soit un taux de 2,41% avec une valeur absolue de quatre (04) employés. Quant au taux de croissance le plus élevé, ce dernier à atteint sept cent pourcent (700%), soit une valeur absolue de sept (07) emplois directs. Pour le reste des PME, leur taux de croissance de nombre d'emplois se varie entre cent vingt cinq pourcent (125%) et plus de deux cent pourcent (200%).

Figure 38: La croissance de nombre d'emplois des PME au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 52.

2.3.1.1 La croissance d'emplois par taille de l'entreprise et par secteur d'activité

La croissance de nombre d'emplois par taille et par secteur d'activité se résume dans le tableau ci-après :

Tableau 53: Taux de croissance d'emplois par taille de l'entreprise et par secteur d'activité

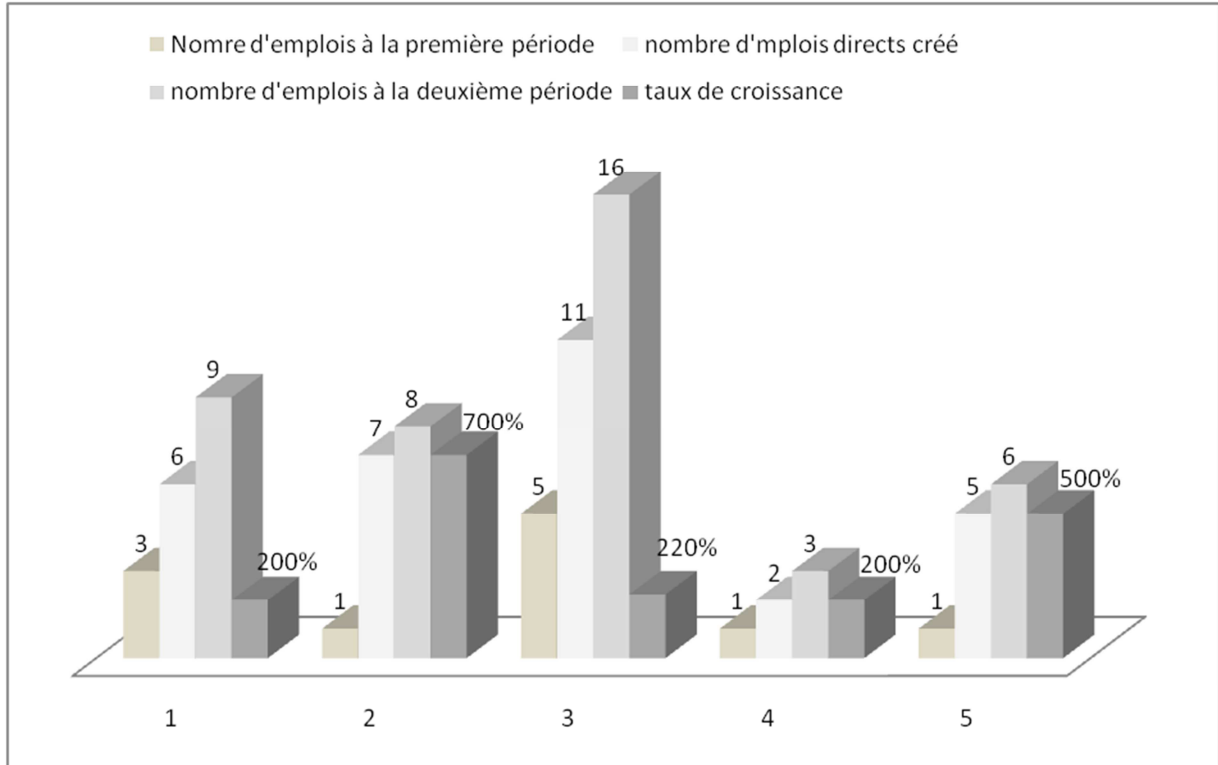
Type d'entreprise & effectifs	Nombre de PME	Taux de croissance d'emplois de chaque entreprise	Secteur d'activité
Très petite entreprise [1-9]	05	1- 200% 2- 200% 3- 220% 4- 500% 5- 700%	1- Industrie 2- Service 3- Industrie 4- Industrie 5- Service
Petite entreprise [10-49]	07	1- 125% 2- 126,08% 3- 129,16% 4- 145,83% 5- 150% 6- 156,25% 7- 225%	1- BTPH 2- Industrie 3- Industrie 4- Industrie 5- Service 6- Industrie 7- Industrie
Moyenne entreprise [50-250]	01	1- 2,41%	1- Industrie
Total partiel	13	/	/

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

Comme l'indique le tableau de taux de croissance d'emplois par taille de l'entreprise et par secteur d'activité, les taux de croissance les plus élevés sont enregistrés au niveau de la très petite entreprise employant de 1 à 9 employés dont ce taux s'élève à sept cent pourcent (700%) pour une entreprise exerçant dans le secteur des services par contre, la deuxième entreprise exerçant dans le même secteur d'activité enregistre un taux de croissance de deux

cent pourcent (200%). Le reste de PME enregistre successivement un taux de croissance de cinq cent pourcent (500%) et deux cent vingt pourcent (220%) et deux cent pourcent (200%) pour les entreprises exerçant dans le secteur d'industrie.

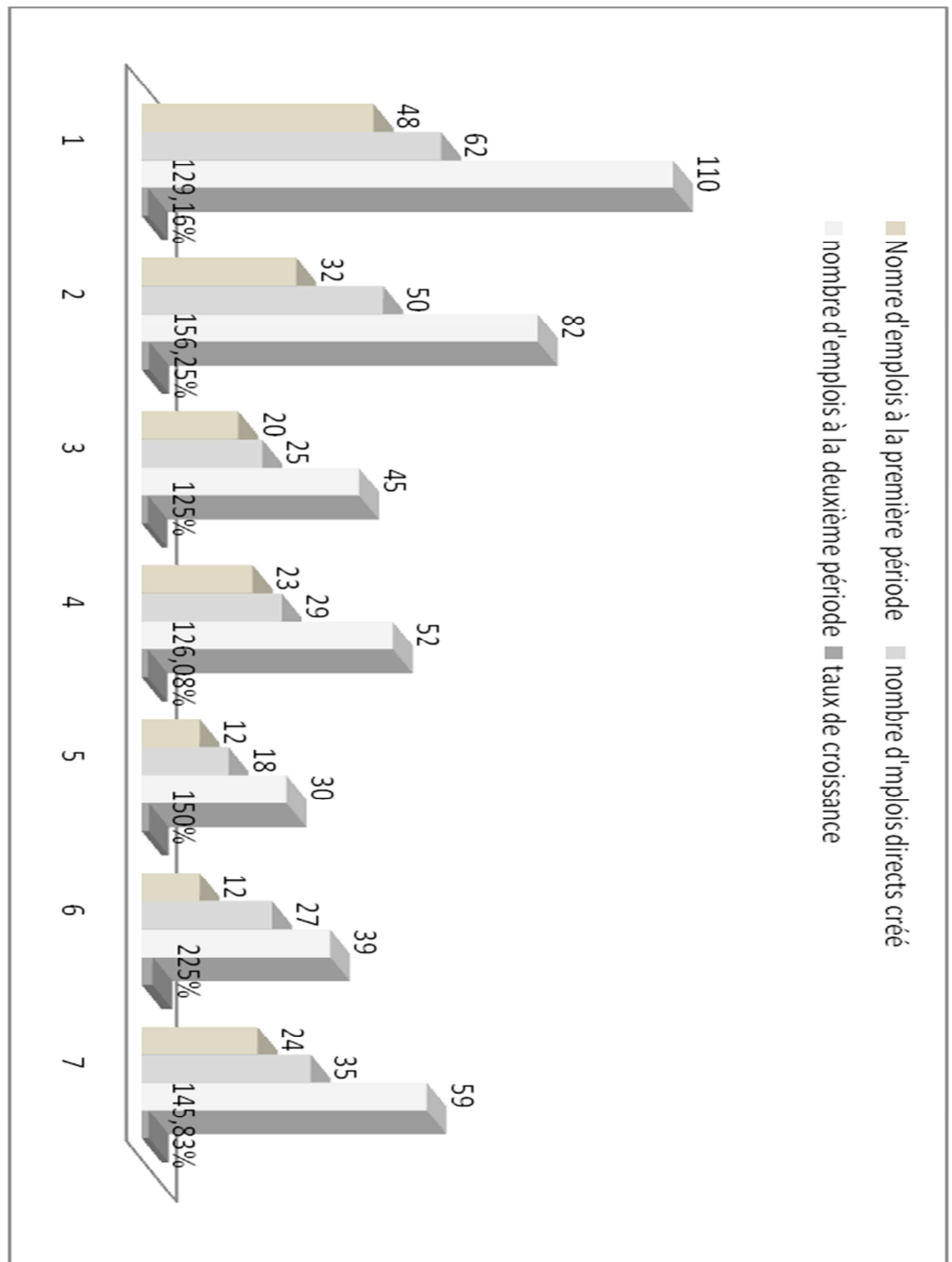
Figure 39: La croissance d'emplois dans les très petites entreprises au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 53.

Concernant les sept (07) petites entreprises employant de 10 à 49 employés, les taux de croissance d'emplois enregistrés se varient entre cent vingt cinq pourcent (125%) et deux cent vingt cinq pourcent (225%) dont les entreprises exerçant dans les secteurs d'activités à savoir le BTPH, l'industrie et le secteur des services.

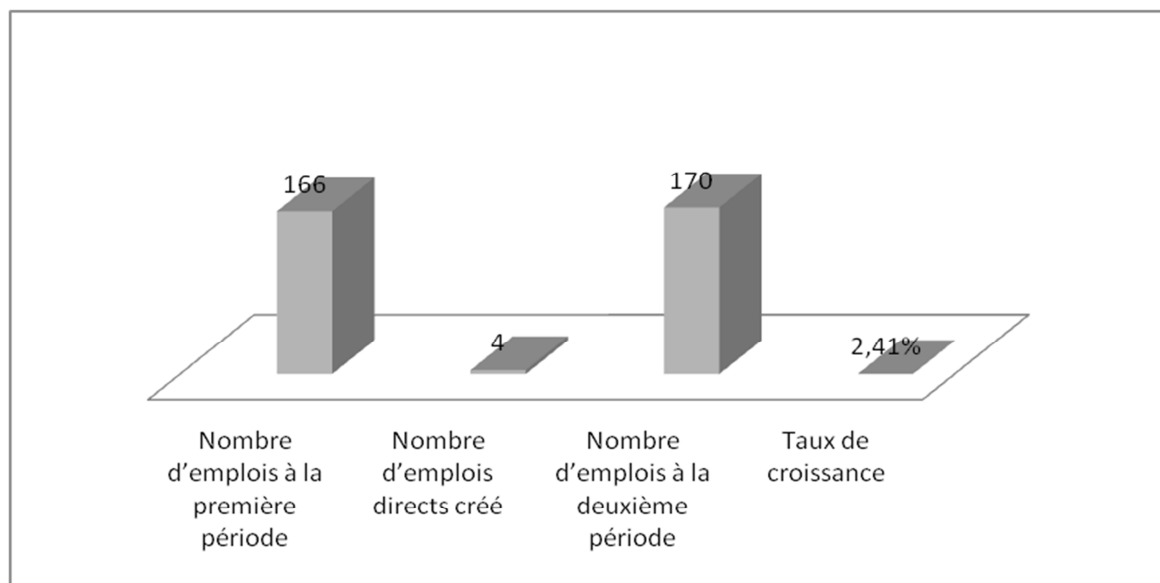
Figure 40: La croissance d'emplois dans les petites entreprises au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 53.

Quant à la dernière catégorie des PME, la moyenne entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) employés, la seule moyenne entreprise enquêtée enregistre un taux de croissance de plus de deux pourcent (02%), soit 02,41% activant dans le secteur d'industrie comme le montre la figure ci-après.

Figure 41: La croissance d'emplois dans la moyenne entreprise au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 53.

2.3.2 La croissance du chiffre d'affaires

La croissance du chiffre d'affaires c'est l'évolution en termes de chiffre d'affaires entre ce qui a été projeté et ce qui a été réalisé par chaque entreprise¹⁸².

Tableau 54: La croissance du chiffre d'affaires des PME au niveau de la wilaya d'Oran

Les PME	CA à la première période	CA à créer	CA à la deuxième période	Taux de croissance
1	127 808 304,00 DA	300 000,00 DA	128 108 304,00 DA	0,23%
2	267 588 793,00 DA	25 728 000,00 DA	293 316 793,00 DA	9,61%
3	16 452 300,00 DA	9 440 000,00 DA	25 892 300,00 DA	57,37%
4	130 349 197,00 DA	300 000,00 DA	130 649 197,00 DA	0,23%
5	600 000,00 DA	21 760 000,00 DA	22 360 000,00 DA	3626,67%
6	1 177 570,09 DA	19 974 358,97 DA	21 151 929,06 DA	1696,23%

¹⁸² Il faut noter aussi qu'au nombre de seize (16) entreprises en extension, nous disposons seulement de données de onze (11) PME que nous pouvons les analyser en termes de chiffre d'affaires (c'est-à-dire la disponibilité des données).

7	/	27 300 000,00 DA	/	/
8	/	542 256 000,00 DA	/	/
9	322 596,70 DA	300 500,00 DA	623 096,70 DA	93,15%
10	1 143 303 156,08 DA	1 268 557,00 DA	1 144 571 713,00 DA	0,11%
11	3 611 910,00 DA	70 113,00 DA	3 682 023,00 DA	1,94%
12	167 680 696,00 DA	3 346 130 848,00 DA	3 513 811 544,00 DA	1995,54%
13	276 256 240,00 DA	220 000,00 DA	276 476 240,00 DA	0,08%

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

La croissance du chiffre d'affaires pour la première entreprise se calcule comme suit :

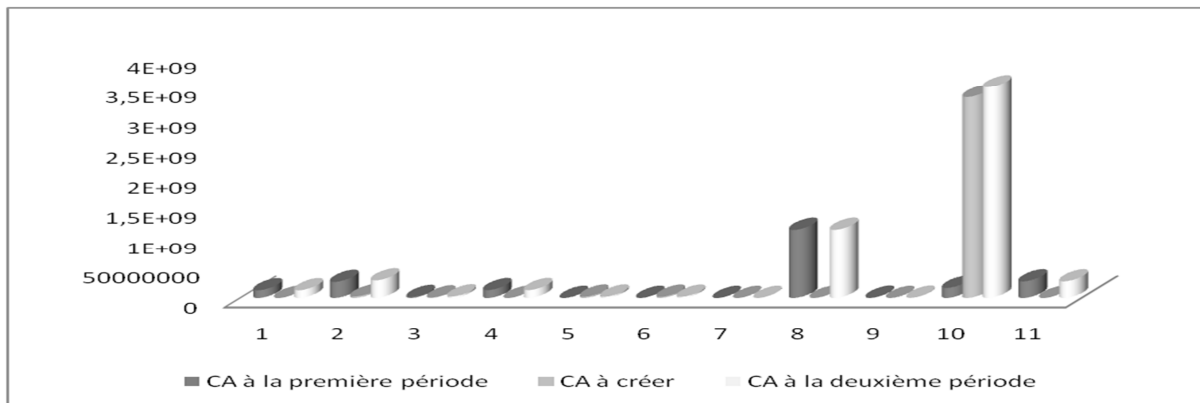
$$\text{Taux de croissance} = (128\ 108\ 304,00\ \text{DA} / 127\ 808\ 304,00\ \text{DA}) - 1 = 0,0023$$

$$\text{Taux de croissance} = (128\ 108\ 304,00\ \text{DA} - 127\ 808\ 304,00\ \text{DA}) / 127\ 808\ 304,00\ \text{DA} = 0,0023$$

Le taux de croissance, exprimé en pourcentage, est égal à $0,0023 \times 100 = 0,23\%$

En termes de chiffre d'affaires, nous constatons d'après la lecture du tableau de croissance du chiffre d'affaires des PME au niveau de la wilaya d'Oran que le taux de croissance du chiffre d'affaires de ces PME se varie entre 0,11% et 3626,67%. La comparaison de ce taux pour les PME exerçant dans le même secteur d'activité semble plus significative.

Figure 42: La croissance du chiffre d'affaires des PME au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 54.

2.3.2.1 La croissance du chiffre d'affaires par taille de l'entreprise et par secteur d'activité

Le tableau suivant nous représente la distribution de la croissance du chiffre d'affaires des PME par taille et par secteur d'activité.

Tableau 55: Taux de croissance du chiffre d'affaires par taille de l'entreprise et par secteur d'activité

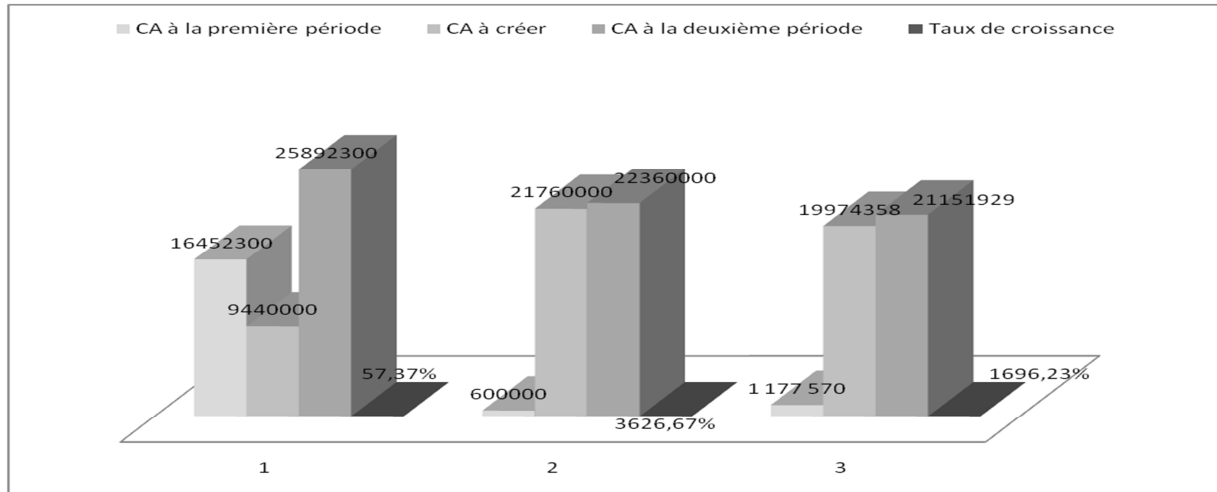
Type d'entreprise & effectifs	Nombre de PME	Taux de croissance du CA de chaque entreprise	Secteur d'activité
Très petite entreprise [1-9]	05	1- 57,37% 2- 3626,67% 3- 1696,23% 4- / 5- /	1- Industrie 2- Industrie 3- Industrie 4- Service 5- Service
Petite entreprise [10-49]	07	1- 0,23% 2- 9,61% 3- 0,23% 4- 93,15% 5- 1,94% 6- 1995,54% 7- 0,08%	1- Industrie 2- Service 3- Industrie 4- BTPH 5- Industrie 6- Industrie 7- Industrie
Moyenne entreprise [50-250]	01	1- 0,11%	1- Industrie
Total partiel	13	/	/

Source : conception personnelle à partir des données fournies par le FGAR (Oran), 2012

Comme il est indiqué dans le tableau de croissance du CA par taille et par secteur d'activité, les très petites entreprises (TPE) enregistrent les taux de croissance du CA les plus

élevés par rapport aux autres catégories des PME dont les trois¹⁸³ très petites entreprises exercent dans le secteur d'industrie. Les taux de croissance enregistrés par ces dernières sont de 57,37%, 1696,23% et 3626,67%.

Figure 43: La croissance du CA dans les très petites entreprises au niveau de la wilaya d'Oran

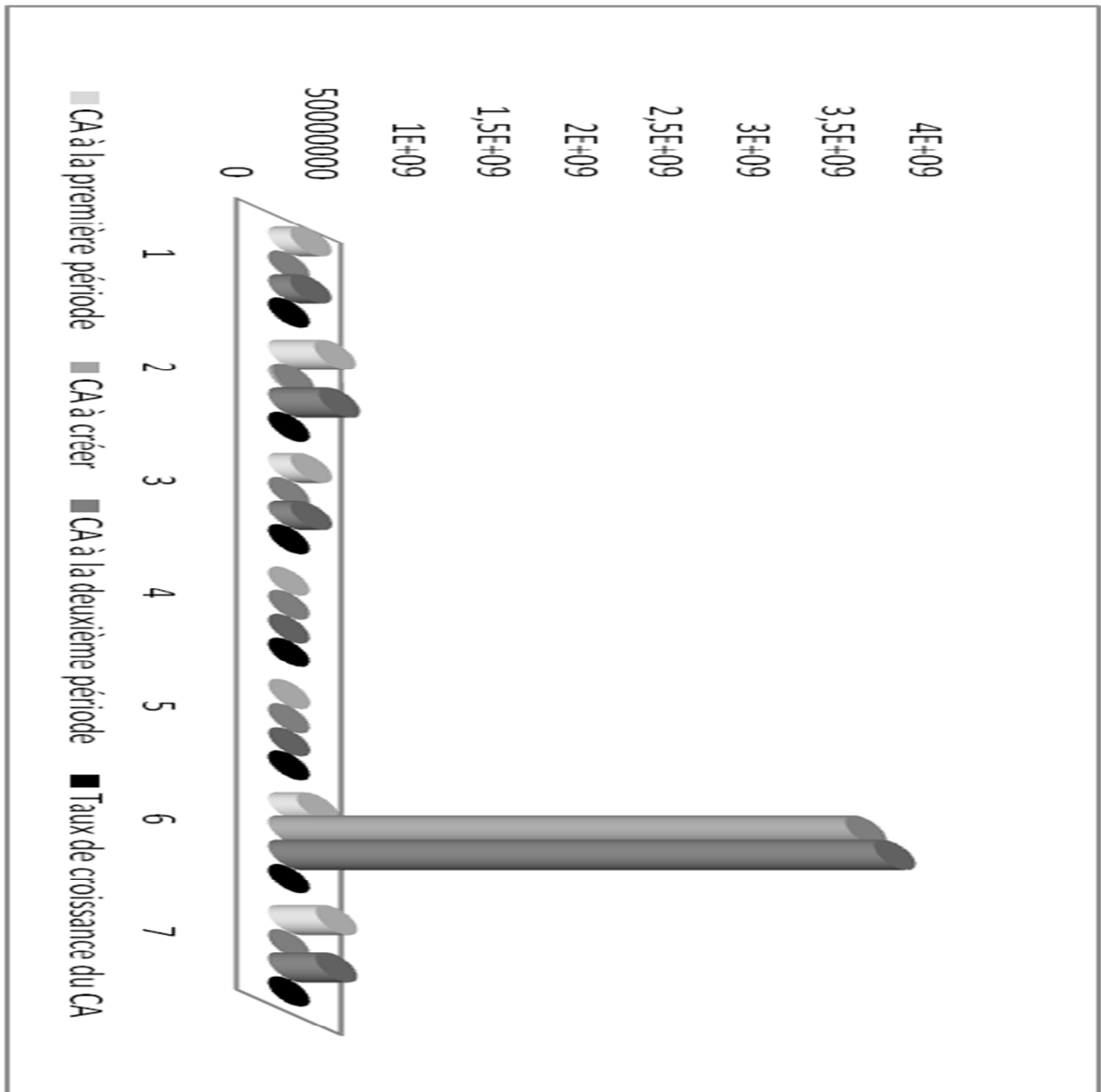


Source : établi à partir du tableau 55.

Concernant le taux de croissance du CA au niveau de sept petites entreprises (PE), une entreprise enregistre un taux de croissance du CA arrivant jusqu'à 1995,54% exerçant dans le secteur d'industrie, le secteur de BTPH occupe la deuxième place en termes de taux de croissance du CA des petites entreprises dont ce dernier est de 93,15% suivi par une entreprise exerçant dans le secteur des services avec un taux de croissance du CA de 9,61%. Les quatre autres petites entreprises activant dans le secteur d'industrie ont enregistrées les taux suivant : 1,94%, 0,08%, 0,23% et 0,23%.

¹⁸³ Le nombre de très petites entreprises (TPE) est de cinq (05) entreprises, selon la disponibilité des données, nous avons pu analyser que trois (03) entreprises de très petites.

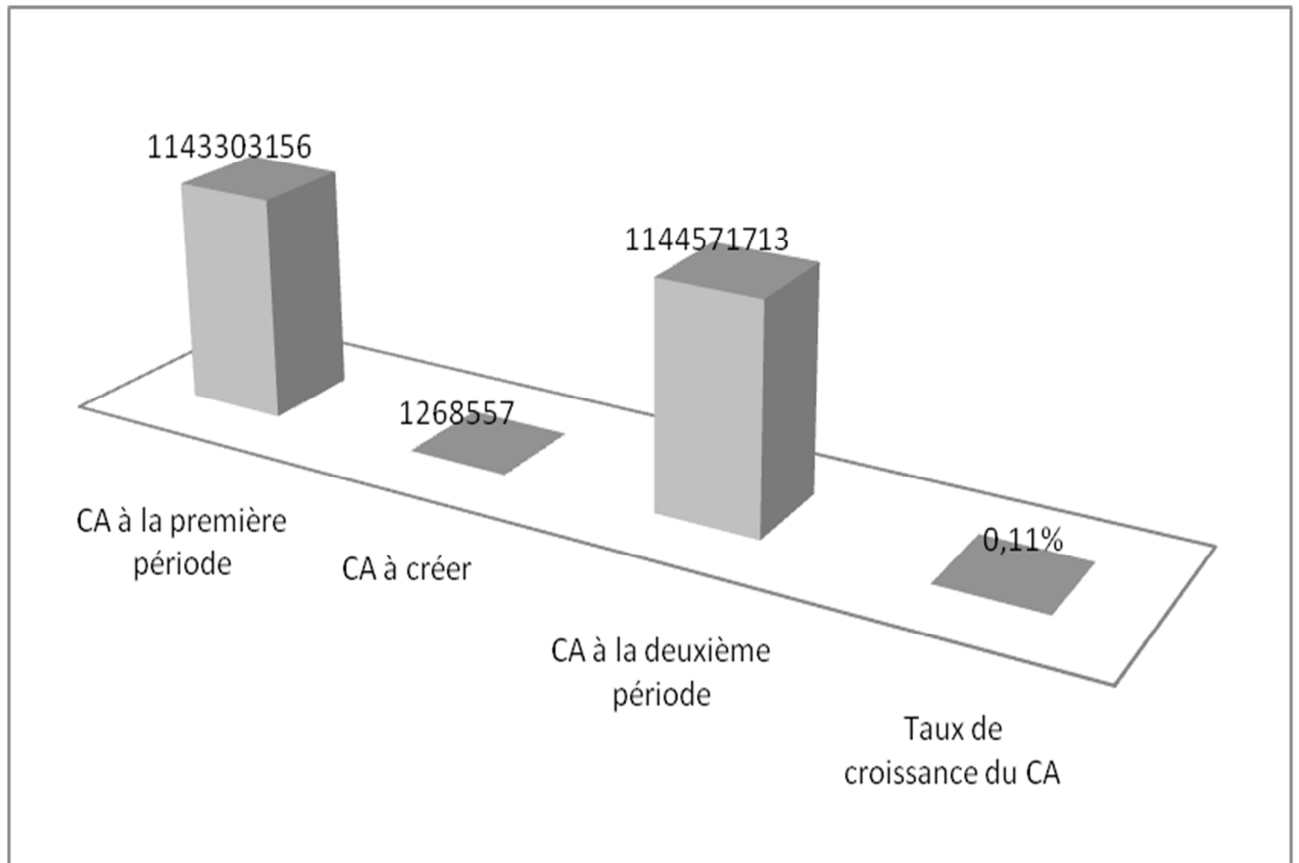
Figure 44: La croissance du CA dans les petites entreprises au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 55.

Quant au taux de croissance du CA enregistré au niveau de la moyenne entreprise activant dans le secteur d'industrie, employant de 50 à 250 employés, ce dernier atteint 0,11%.

Figure 45: La croissance du CA dans la moyenne entreprise au niveau de la wilaya d'Oran



Source : établi à partir du tableau 55.

Conclusion

Ce présent chapitre constitue le volet empirique permettant d'apporter des éléments de réponse à la question centrale de notre travail. Il a permis l'analyse des caractéristiques de développement des petites et moyennes entreprises de la wilaya d'Oran. Afin d'aborder notre question, nous nous sommes basé sur un échantillon de 26 PME privées de la région d'Oran bénéficiaires d'un aide de financement de projet, appartenant à des secteurs d'activités différents.

La croissance des PME a été analysée par l'évolution de nombre d'emplois et l'évolution du chiffre d'affaires. Aussi, ces entreprises ont été partagées selon deux volets, à savoir l'objet de création ou d'extension d'entreprise, dont les données collectées pour l'année 2012.

Cette analyse nous a permis d'identifier les caractéristiques de développement des petites et moyennes entreprises de la région d'Oran, ainsi de vérifier nos hypothèses dont nous avons constaté que la majorité des petites et moyennes entreprises qui ont connu une extension de leur activité économique ont dépassé les cinq années d'existence.

CONCLUSION GENERALE

Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique d'un pays (Marzouk F., 2009). En Algérie, elles sont devenues indéniablement un instrument privilégié de développement économique et social. Notre travail a pour objet de traiter la problématique de développement des petites et moyennes entreprises algériennes dont notre question principale a été formulée de la façon suivante : *Comment se développe la PME en Algérie?*

L'objectif de notre recherche consistait donc à identifier les PME qui ont pour but l'extension à travers l'analyse des données et des informations collectées; s'en est basé sur la définition de la PME retenue en Algérie selon les deux critères, celui de l'emploi et du chiffre d'affaires. Ce qui nous a conduit à identifier les caractéristiques de ces entreprises en extension en termes de taille, de secteur d'activité à travers une illustration développée tout au long du troisième chapitre.

Comme nous l'avons déjà mentionné dans l'introduction générale, le développement de la PME a pour effet direct sur la croissance économique. A cet effet, le développement par le nombre des PME ne suffit plus à créer une dynamique économique dont il faut assurer la pérennité de ce qui existe. Notre étude comporte un échantillon de 26 petites et moyennes entreprises de la wilaya d'Oran dont le but d'identifier la proportion des PME en extension par rapport à leur création.

Avant d'exposer les résultats obtenus, il est utile et nécessaire de rappeler la démarche et les différentes étapes que nous avons suivi pour effectuer ce travail. Dans un premier chapitre intitulé *la petite et moyenne entreprise : conceptualisation et contextualisation*, nous avons présenté des éclaircissements sur la petite et moyenne entreprise ainsi que sa place dans l'économie algérienne. En second chapitre, nous avons exposé l'aspect théorique du développement ou la croissance des PME dans le but de faire résulter les facteurs et les déclencheurs conduisant à la croissance de l'entreprise. Et en fin l'étude empirique en vérifiant la réalité des PME de la wilaya d'Oran en terme d'extension ou développement.

Afin de synthétiser les différentes conclusions, nous avons tenté à subdiviser ces dernières en deux volets ; le volet théorique qui a permis de constater que la PME constitue un objet d'étude privilégié et manque de définition universelle de la PME est lié à l'extrême hétérogénéité des PME. La définition a fait l'objet de regrouper toutes les entreprises de petite taille, à savoir les très petites entreprises, les petites et les moyennes entreprises.

La définition de la PME se varie donc d'un pays à un autre, mais son importance accrue dans les pays développés ou en développements est bien démontrée notamment en termes de création d'emplois et de la valeur ajouté.

Grâce à son statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elle évolue, la PME est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique et d'absorption de chômage etc. En Algérie, comme dans d'autres pays, les PME notamment privées constituent la grande partie du tissu économique comme il a été démontré au premier chapitre.

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).

Quant au deuxième volet, dite empirique et afin d'aborder les questions cités dans l'introduction en se basant sur une étude empirique pour bien cerner les caractéristiques des PME de la wilaya d'Oran en extension dont les données de ces dernières sont collectées pour l'année 2012 en présentant leurs nombre d'emplois ainsi que leurs chiffres d'affaires avant et après le financement du projet. Sur cette optique, l'ensemble des résultats obtenus s'articule autour des points suivants :

- La proportion des PME qui ont pour objectif l'extension dans un nombre total de 26 petites et moyennes entreprises est de 16 entreprises (soit 61,54%), les dix (10) autres entreprises ont pour objectif la création ;

- Les critères de définition de la PME en Algérie sont réunis pour l'ensemble de PME en extension;
- Par référence à la date de création des PME en extension, la plus part d'entre elles ont dépassées les cinq (05) années d'existence, soit un pourcentage de 68,75% ce qui confirme notre hypothèse de la relation entre le développement de l'entreprise avec son expérimentation ;
- Les PME en extension sont dans leur grande partie des PME dont le statut juridique varie, exerçant dans divers secteurs d'activités, à savoir l'industrie, le BTPH et le secteur des services ; la grande proportion est enregistrée au niveau du secteur de l'industrie avec un pourcentage de 56,25% et des services avec 25%;
- L'activité principale des petites et moyennes entreprises exerçant dans le secteur de l'industrie celle étroitement liée aux travaux publics et bâtiments ;
- Quant au secteur des services, l'activité prédominante est celle de distribution et restauration et hôtellerie ;
- Les PME en extension sont des petites entreprises employant entre 10 et 49 employés et des micro-entreprises employant entre 1 et 9 employés ;
- En termes de taux de croissance d'emplois et du chiffre d'affaires, ces derniers sont plus élevés pour les très petites et les petites entreprises.

Les résultats que nous avons présentés reflètent les petites et moyennes entreprises menant l'extension de leurs activités en assurant leur pérennité par un processus endogène qui résulte des seuls efforts de l'entreprise dans le but d'assurer le contrôle et la direction de l'activité économique de l'entreprise par son propriétaire-dirigeant. Cette modalité de croissance prend la forme d'extension de l'activité principale de l'entreprise en assurant un financement nécessaire qui correspond au développement interne. En effet, l'analyse des données nous a permis de montrer que les petites et moyennes entreprises qui ont enregistré des taux de croissance d'emplois sont généralement des PME exerçant dans le secteur à faible intensité capitalistique et un faible degré de développement technologique. Notre analyse reste donc trop limitée dont elle se base sur des données et des informations que nous avons pu avoir (soit un échantillon de 26 PME).

Dans un contexte d'ouverture et de mondialisation, comme l'indiquait Assala Kh., (2006) et compte tenu d'un environnement de plus en plus turbulent et d'une concurrence engendrée par la mondialisation, les alliances et les partenariats jouent un rôle essentiel dans la croissance des PME. Pour faire face à cette mondialisation et dans une logique de développement et de croissance, l'alliance stratégique avec les entreprises internationales est une condition de survie pour les PME algériennes. Le partenaire étranger offre une réponse adéquate aux problèmes et au danger de la mondialisation. Cette alliance permet aux entreprises de défendre leurs positions stratégiques contre des forces auxquelles elles ne peuvent pas résister, tout en assurant l'accès à des ressources, notamment financières et technologiques et en obtenant des informations stratégiques.

Comme nous l'avons déjà mentionné dans le premier chapitre, les particularités des PME algériennes rendent certaines options non envisageables comme les fusions et acquisitions qui nécessitent une disponibilité des ressources inexploitées très importantes, en bref les PME les plus performantes.

Au terme de ce travail, il ressort que la recherche sur la croissance des PME en Algérie nécessite un prolongement sur le sujet. Cette conclusion soulève encore des interrogations après une analyse timide qui reste à développer du côté de l'intensité de développer l'entreprise par l'entrepreneur algérien, c'est-à-dire, ***existe-il une intensité de croissance chez l'entrepreneur Algérien ?***, compte tenu du caractère familial des petites et moyennes entreprises Algériennes. L'Etat, de sa part, doit intervenir pour encourager les entrepreneurs algériens à travers les différentes procédures d'accompagnement et de formation pour l'accès à la deuxième option de développement des PME, à savoir, les alliances avec des partenaires étrangers favorisant une croissance continue des PME Algériennes. Ceci dit que le développement par le nombre ne suffit plus à créer une dynamique économique, il faut assurer la pérennité des PME déjà existantes par l'encouragement de la croissance des PME pour créer des PME à forte croissance.

BIBLIOGRAPHIE

➤ Ouvrages

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

Borderie A., (1998), «Financer les PME autrement», édition Maxima, Paris.

Boucherf K. et Abdou A., (2004), « PME et processus de formalisation des fonctions organisationnelles » dans « Entrepreneurs et PME-approches algéro-françaises-», édition L'harmattan.

Bouyacoub. A, (2004), « Les petites et moyennes Entreprises en Algérie : Quelles réalités ? », In « Entrepreneurs et PME ; Approches algéro- françaises », éditions L'harmattan.

Churchill N. C. et Lewis V.L., (1995), « Les cinq stades de l'évolution d'une PME, y a-t-il une classification particulière aux étapes du développement des petites entreprises ? », Collectif.

Collection LASARY, (2001), « Economie de l'entreprise ».

Greiner L. E., (1995), « De l'utilité des crises dans l'entreprise, pour résoudre leurs crises graves, les entreprises doivent abandonner ce qui a fait leur succès dans le passé », Collectif.

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., Marchesnay M., (1988), « La petite entreprise », édition Vuibert.

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

Mahe H. de Boislandelle, (1988), « Gestion des ressources humaines dans les PME », édition Economica.

Mintzberg H., (1992), « Structure et dynamique des organisations », édition d'Organisation.

Robert M., Devaux M., (1996), « Stratégie pour innover, adopter un processus systématique de création et d'innovation de produits », édition Dunod, Paris.

Torrès O., (1998), « PME de nouvelles approches », édition Economica, Paris.

Torrès O., (1998), « PME », Collection Recherche en gestion, Edition Economica, Paris.

Vernimmen P., (1996), « finance d'entreprise », édition Dalloz, Paris.

Wtterwulghé R., (1998), « La PME, une entreprise humaine », De Boeck Université, Paris.

➤ **Revue**

Abdellaoui M. et Haoudi A., (2009), « outils de financement et contraintes de développement des PME au Maroc », revue économie & management, les PME maghrébines : facteurs d'intégration régionale, n° 9, Octobre.

Ayad A., Habichou H., Lakhdari, H., (2009), « le rôle des organisations professionnelles dans l'accompagnement des PME en Algérie », revue économie&management, les PME maghrébines : facteurs d'intégration régionale, n° 9 Octobre.

Benbayer H., Trari H., (2009), « Développement des sources de financement des PME en Algérie », revue économie&management, les PME maghrébines : facteurs d'intégration régionale, n° 9 Octobre.

Chelil A., Ayad S.M., (2009), « PME en Algérie : réalité et perspectives », revue d'économie et de management sur : Les PME maghrébines : facteurs d'intégration régionale, n° 9 Octobre.

Duchêne G., Rusin Ph., (2002), « Micro-entreprises, croissance et mutations de l'emploi dans les pays en transition », revue économique n° 3, Presses de sciences PO, Mai.

Mouloud A. et Belattaf M., (2009), « Climat institutionnel de l'investissement des PME maghrébines : étude comparative : Algérie, Maroc et Tunisie », Les PME maghrébines : facteurs d'intégration régionale in revue économie & management n° 9 Octobre.

Savoye B., (1996), « 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.

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

Taibi G., Amari S.S., (2009), « Les PME algériennes dans l'ère de la mondialisation : étude de cas des PME de la région oranaise », les cahiers du CREAD n° 90.

➤ **Mémoires et thèses**

Aissani N., (2005), « la politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie : cas de la branche des industries agroalimentaires », mémoire de Magister en sciences économiques, sous la direction de Fekih A., université d'Oran.

Ait Habouche A., (2003), « la question de l'investissement privé en Algérie : un essai d'analyse des déterminants des PME à investir », thèse de Doctorat d'Etat en sciences économiques, sous la direction de Guy Maurau, université d'Oran.

Denis L., (2002), « analyse empirique des pme wallonnes en croissance, mémoire de Licence, université de Liège, faculté d'économie, de gestion et de sciences sociales, école d'administration des Affaires.

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 MAMMARI de Tizi-Ouzou.

Boukrous D., (2007), « les circuits de financement des petites et moyennes entreprises en Algérie : étude d'un crédit bancaire », mémoire de magister en sciences économiques, sous la direction de Benbayer H., Trari MH., université d'Oran.

Bouri N., (2012), « compétitivité et mise à niveau des PME : logique et résultats ? », mémoire de magister en sciences commerciales, sous la direction de Bouyacoub Ahmed, université d'Oran.

➤ Rapports

Agence de Promotion de l'Industrie et de l'innovation de Tunisie, (2011), « rapport sur : Réalisations de l'année 2011 dans le secteur des industries manufacturières ».

CDVM, (2011), « Le financement des PME au Maroc, mai 2011 » : www.cdvm.gov.ma

CNES, (2002), « Pour une politique de développement de la PME en Algérie », Avril.

Guide medibtikar (EuroMed Innovation and Technology Programme),(2008), « Financement des start-up et de l'innovation dans les PME, un guide pour les pays de la région MEDA Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Autorité palestinienne, Syrie, Tunisie et Turquie », Avril.

Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives, (2011), « Caractéristiques du tissu industriel tunisien en 2011, Cadre institutionnel et Financement des PME ».

➤ Colloques

Assala K., (2006), « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », colloque international sur « L'internalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », du 25 au 27 octobre, Haute école de gestion (HEG), Fribourg, Suisse.

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

Belouard A. N., Seder S., (2009), « structure du capital et de la performance des PME algériennes », colloque international : PME maghrébines : un facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai, Tlemcen.

Benmessaoud K., (2009), « la privatisation est elle une opportunité pour le développement des PME ? », colloque international : PME maghrébines : un facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai, Tlemcen.

Boukar H., Julien P-A., (2009), « 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, 11^{es} journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai.

Cyr A., Meier O., « La croissance interne des TPE : une tentative d'état des lieux », colloque international : La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11^{es} journées scientifiques de Réseau Entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai.

Daoud S., (2009), « 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, 11^{es} journées scientifiques de Réseau Entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai.

Datoussaid A., communication, « PME et création d'emploi en Algérie : Quelles réalités ? », Voir : www.asectu.org/userfiles/Aimad%20Datoussaid.PDF

Djemaoui H., Mekaoussi S., (2012), « PME et innovation : cas de l'Algérie », colloque international & Ecole doctorale, Hammamet (Tunisie), 7-9 juin.

Levratto, N., (2006), « 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.

Maurel C., (2009), « considérations financières et performance export dans les PME vitivinicoles français », colloque international sur la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé 11^{ème} journées scientifiques du réseau entrepreneuriat, INRPME Trois-Rivières, Canada 27-28-29 mai.

Merzouk F., (2009), « PME et compétitivité en Algérie », colloque international : PME maghrébines : un facteur d'intégration régionale, 27-28 Mai, Tlemcen.

Mokhtari F. et Tchikou F., (2006), « croissance économique et croissance des PME : quel impact pour l'Algérie, colloque international « Les critères de qualification des petites et moyennes entreprises dans les pays arabes », université Hassiba Ben bouali de Chlef 17-18 avril.

Reyes G., (2004), « La moyenne entreprise est-elle spécifique ? », association internationale de recherche en entrepreneuriat et PME, 7^{ème} congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME) à Montpellier, 27-28 et 29 Octobre.

Sauvé P., Mahjoub A., Pelletier, L., (2006), 5^{ème} Congrès International de l'Académie de l'entrepreneuriat.

Tahari Kh., (2009), « Essai d'analyse des stratégies des PME face à la globalisation : une approche néo-institutionnelle », colloque international sur la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé 11^{ème} journées scientifiques du réseau entrepreneuriat, INRPME Trois-Rivières, Canada 27-28-29 mai.

Ziar N., (2002), « Le développement de la petite et moyenne entreprise en Algérie », Premier colloque national sur les petites et moyennes entreprises et leurs rôle dans la croissance, université Amar Thlidji Laghouat, 8-9 Avril.

➤ *Lois et règlements*

La loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.

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

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 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.

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° 03-80 du 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°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, JORA n°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.

➤ **Journal officiel**

Journal officiel n° 67 du 14 Joumada El Oula 1415 correspondant au 19 octobre 1994.

➤ **Documents de travail**

Ministère des finances, direction générale des impôts, direction des relations publiques et de la communication, (2011), « Guide fiscal de l'investisseur ».

O.C.D.E, (1996), « Petites entreprises, créations d'emplois et croissance: Faits obstacles et pratiques exemplaires, Document de Travail, Paris.

De Villechenon F.P., Rizzo H. L., (2012), « Les PME à l'international », Centre d'Etudes et de Recherche Amérique Latine-Europe (CERALE), juin.

Pierre, J.ST., Janssen, F., Julien, P.A. et Therrien, C., Les facteurs de croissance des PME manufacturières sur les marchés locaux ou internationaux, voir : https://oraprdnt.uqtr.quebec.ca/.../F1460644509_StPierre_etal_AUF...

Torrès O., « Les PME », voir : www.oliviertorres.net/travaux/pdf/pmetorres.pdf

Gharbi S., (2011), « les PME/PMI en Algérie : état des lieux », cahiers du Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, documents de travail n°238, Mars.

➤ **Les bulletins d'information**

Ministère de la PME et de l'Artisanat (MPMEA), bulletin d'information économique n° 6, 2004.

Ministère de la PME et de l'Artisanat (MPMEA), bulletin d'information économique n° 8, 2005.

Ministère de la PME et de l'Artisanat (MPMEA), bulletin d'information économique n° 10, 2006.

Ministère de la PME et de l'Artisanat (MPMEA), bulletin d'information économique n° 12, 2007.

Ministère de la PME et de l'Artisanat (MPMEA), bulletin d'information économique n° 14, 2008.

Ministère de la PME et de l'Artisanat (MPMEA), bulletin d'information économique n° 16, 2009.

Ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement, direction générale de la veille stratégique, des études économique et statistiques, bulletin d'information statistique de la PME n° 18, 2010.

Ministère de l'industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement, direction générale de la veille stratégique, des études économique et statistiques, bulletin d'information statistique de la PME n° 20, 2011.

Bulletin d'Information Économique, N°02 de la Direction de la Petite et Moyenne Entreprise de la Wilaya d'Oran (DPMEA), décembre 2007.

Bulletin d'Information Statistique, N°04 de la Direction de la Petite et Moyenne Entreprise de la Wilaya d'Oran (DPMEA), 2^{ème} semestre 2008.

Bulletin d'Information Statistique, N°06 de la Direction de la Petite et Moyenne Entreprise de la Wilaya d'Oran (DPMEA), 2^{ème} semestre 2009.

Bulletin d'Information Statistique, N°08 de la Direction de la Petite et Moyenne Entreprise de la Wilaya d'Oran (DPMEA), 2^{ème} semestre 2010.

Bulletin d'Information Statistique de la Direction de l'Industrie de la PME et de la promotion de l'Investissement de la wilaya d'Oran, N° 10, 2^{ème} semestre 2011.

Bulletin d'Information Statistique de la Direction de l'Industrie de la PME et de la promotion de l'Investissement de la wilaya d'Oran, N° 11, 1^{er} semestre 2012.

➤ **Sites Internet**

<http://www.cdvm.gov.ma>

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

<http://www.cnuCED.org>

<http://www.doingbusiness.org>

<http://www.ladocumentationfrancaise.fr>

<http://www.mipi.dz>

<http://www.oecd.org>

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : La PME par pays, selon le nombre d'employés et la taille moyenne des établissements manufacturiers

Tableau 2 : Les types d'entreprises selon la taille et le secteur de fabrication

Tableau 3 : Les types d'entreprises selon la taille et le secteur commercial et secteur des services

Tableau 4 : Les PME classiques et managériales

Tableau 5 : La typologie des PME

Tableau 6 : Evolution de la population globale des PME 2001-2011

Tableau 7 : Population globale des PME par nature juridique à fin 2011

Tableau 8 : Evolution comparée du nombre de PME (2010-2011)

Tableau 9 : Evolution de la structure des PME en Algérie (1995-2008) en %

Tableau 10 : Mouvement des PME privées par tranches d'effectif (2011)

Tableau 11 : Evolution des PME privées par secteur d'activité

Tableau 12 : Nombre de PME pour chaque wilaya par ordre d'importance

Tableau 13 : Part des 12 premières wilayas dans la répartition des PME

Tableau 14 : Mouvement des PME privées par région géographique

Tableau 15 : Répartition des PME privées par région géographique

Tableau 16 : L'emploi déclaré par type de PME, (2004-2011)

Tableau 17 : Evolution comparée des emplois déclarés par type de PME (2010-2011)

Tableau 18 : Evolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures

Tableau 19 : Evolution de la valeur ajoutée par secteur juridique

Tableau 20 : Caractéristiques de l'industrie tunisienne

Tableau 21 : Classement de la facilité de faire les affaires de trois pays (2009-2011)

Tableau 22 : Classement selon l'indice de création d'entreprise

Tableau 23 : Classement selon l'indice d'octroi de permis de construire

Tableau 24: Classement selon l'indice de raccordement à l'électricité

Tableau 25: Classement selon l'indice de transfert de propriété

Tableau 26: Classement selon l'indice d'obtention de prêts

Tableau 27: Classement selon l'indice de protection des investisseurs

Tableau 28: Classement selon l'indice de paiement des taxes et impôts

Tableau 29: Classement selon l'indice de commerce transfrontalier

Tableau 30: Classement selon l'indice d'exécution des contrats

Tableau 31: Classement selon l'indice de fermeture d'entreprise

Tableau 32: principaux critères utilisés dans le calcul de la croissance des PME

Tableau 33: Les pratiques en vigueur dans l'organisation au cours d'une évolution à travers les cinq phases de croissance

Tableau 34: L'évolution du nombre des PME de la wilaya d'Oran (2007 - 1^{er} Semestre 2012)

Tableau 35: Evolution comparative des PME

Tableau 36: Mouvement et croissance des PME

Tableau 37: Répartition des PME de la région d'Oran par commune (2011)

Tableau 38 : Répartition des PME de la région d'Oran par secteur d'activité (2011)

Tableau 39 : Les micro-entreprises à Oran en 2011

Tableau 40 : Les petites entreprises à Oran en 2011

Tableau 41 : Les moyennes entreprises à Oran en 2011

Tableau 42: Répartition des PME selon l'objet de la demande

Tableau 43: Répartition par catégorie d'âge des PME de la Wilaya d'Oran pour l'année 2012

Tableau 44: Répartition des PME en extension par secteur d'activité au niveau de la Wilaya d'Oran

Tableau 45: Répartition des PME en extension par secteur d'activité et par l'activité de l'entreprise au niveau de la Wilaya d'Oran

Tableau 46: répartition de création des petites et moyennes entreprises par secteur d'activité

Tableau 47: Répartition des PME créées par secteur d'activité et par l'activité de l'entreprise au niveau de la Wilaya d'Oran

Tableau 48: Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME en extension au niveau de la Wilaya d'Oran

Tableau 49: Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME créées au niveau de la Wilaya d'Oran

Tableau 50: Répartition des PME en extension selon le statut juridique au niveau de la wilaya d'Oran

Tableau 51: Répartition des PME créées selon le statut juridique au niveau de la wilaya d'Oran

Tableau 52: La croissance de nombre d'emplois des PME au niveau de la wilaya d'Oran

Tableau 53: Taux de croissance d'emplois par taille de l'entreprise et par secteur d'activité

Tableau 54: La croissance du chiffre d'affaires des PME au niveau de la wilaya d'Oran

Tableau 55: Taux de croissance du chiffre d'affaires par taille de l'entreprise et par secteur d'activité

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : La carte d'identité de la PME

Figure 2 : La population des PME/PMI en Algérie 2001-2011

Figure 3 : Population globale des PME par nature juridique, 2011

Figure 4 : La structure des PME en Algérie, [1995-2008]

Figure 5 : La structure des PME privées créées en 2011

Figure 6 : Répartition des PME privées selon le secteur d'activité, 2011

Figure 7 : Dispersion des PME par région géographique (2011)

Figure 8 : Evolution des emplois déclarés par type de PME

Figure 9 : Contribution des PME privées au PIB hors hydrocarbures

Figure 10 : Contribution des PME privées à la valeur ajoutée

Figure 11 : Taux d'évolution annuel moyen du PIB en dollars US entre 2000-2010

Figure 12 : Répartition des entreprises marocaines selon la taille

Figure 13 : Répartition des PME marocaines par secteur d'activité

Figure 14 : Classement des trois pays (Algérie, Maroc et la Tunisie) en termes de facilité de faire les affaires

Figure 15 : La stratégie survie – efficience et types de contrôlabilité

Figure 16 : La stratégie croissance – efficacité et types de contrôlabilité

Figure 17 : Evolution des petites entreprises

Figure 18 : Les cinq phases de la croissance d'une entreprise et les types de crises

Figure 19 : La structure simple

Figure 20 : La structure mécaniste

Figure 21 : La structuration d'expertise professionnelle

Figure 22 : La structuration par chantier

Figure 23 : La structuration par projet

Figure 24 : Caractéristiques d'une petite entreprise à chaque stade de développement

Figure 25: Nombre des PME à Oran

Figure 26: Evolution comparative des PME

Figure 27: Répartition des PME de la région d'Oran par communes en 2011

Figure 28: La structure des PME de la région d'Oran en 2011

Figure 29: Répartition des PME de la région d'Oran par secteur d'activité (2011)

Figure 30: Répartition des PME selon l'objet de la demande

Figure 31: Répartition par catégorie d'âge des PME de la Wilaya d'Oran pour l'année 2012

Figure 32: Répartition des PME en extension par secteurs d'activités au niveau de la Wilaya d'Oran

Figure 33: répartition des petites et moyennes entreprises créées par secteur d'activité

Figure 34: Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME en extension au niveau de la Wilaya d'Oran

Figure 35: Répartition des PME créées selon le nombre d'effectifs employé au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 36: Répartition des PME en extension selon le statut juridique au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 37: Répartition des PME créées selon le statut juridique au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 38: La croissance de nombre d'emplois des PME au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 39: La croissance d'emplois dans les très petites entreprises au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 40: La croissance d'emplois dans les petites entreprises au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 41: La croissance d'emplois dans la moyenne entreprise au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 42: La croissance du chiffre d'affaires des PME au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 43: La croissance du CA dans les très petites entreprises au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 44: La croissance du CA dans les petites entreprises au niveau de la wilaya d'Oran

Figure 45: La croissance d'emplois dans la moyenne entreprise au niveau de la wilaya d'Oran

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE.....	3
 <u>CHAPITRE I : LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE :</u> CONCEPTUALISATION ET CONTEXTUALISATION	
Introduction.....	9
<u>Section 1 : La Petite et Moyenne Entreprise : Généralités.....</u>	11
1.1 Définition et aperçu historique des PME.....	11
1.1.1 Définition et classification de la PME.....	11
1.1.1.1 Définition de la PME selon l'approche quantitative descriptive.....	12
1.1.1.2 Définition de la PME selon l'approche analytique qualitative.....	14
1.1.1.3 Classification des PME selon des critères exogènes à l'entreprise.....	19
1.1.1.3.1 classification selon le caractère juridique.....	19
1.1.1.3.1.1 Les entreprises privées.....	19
1.1.1.3.1.2 Les entreprises publiques.....	21
1.1.1.3.1.3 Les entreprises semi-publiques.....	21
1.1.1.3.2 Classification par secteur d'activité.....	21
1.1.1.4 La PME dans le contexte algérien.....	22
1.1.2 Aperçu historique des PME.....	23
1.1.2.1 Eclairage historique des PME dans les pays développés.....	24
1.1.2.1.1 Les PME en France.....	25
1.1.2.1.2 Les PME aux Etats-Unis.....	26
1.1.2.1.3 Les PME au Japon.....	27
1.1.2.2 Eclairage historique des PME dans les pays en développement.....	27
1.1.2.2.1 Les PME au Maroc.....	28
1.1.2.2.2 Les PME en Tunisie.....	29
1.2 Les spécificités des PME.....	31
1.2.1 Les fondements de la spécificité des PME.....	31
1.2.1.1 Les déséconomies d'échelle.....	31
1.2.1.2 Les déséconomies de champ.....	32

1.2.1.3 Les déséconomies d'expérience.....	33
1.2.2 Les caractéristiques des PME.....	33
1.2.3 Les avantages et les inconvénients des PME.....	34
1.2.3.1 Les atouts des PME.....	34
1.2.3.2 Les faiblesses de PME.....	35
Section 2 : La PME algérienne : Développement et état des lieux.....	37
2.1 Genèse de développement des PME algériennes.....	37
2.1.1 La période 1963-1982.....	37
2.1.2 La période 1982-1988.....	38
2.1.3 A partir de 1988.....	40
2.2 Les caractéristiques générales des PME algériennes.....	42
2.2.1 Evolution des PME en Algérie par statut juridique.....	43
2.2.2 Classification des PME privées selon la taille.....	48
2.2.3 Evolution des PME par secteur d'activité.....	50
2.2.4 Classification des PME par région géographique.....	52
2.3 Evolution du rôle économique des PME algériennes.....	55
2.3.1 La création d'emploi.....	55
2.3.2 L'évolution de la part des PME au PIB hors hydrocarbures.....	58
2.3.3 Evolution de la valeur ajoutée.....	59
2.4 Les organisations de soutien et d'accompagnement des PME.....	61
2.4.1 Ministère des petites et moyennes entreprises.....	61
2.4.1.1 Pépinières et incubateurs d'entreprises.....	62
2.4.1.2 Centres d'aides.....	62
2.4.1.3 Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC PME).....	63
2.4.2 Organismes et institutions spécialisées dans le soutien et la promotion des petites et moyennes entreprises.....	64
2.4.2.1 La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	64
2.4.2.2 Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).....	64
2.4.2.3 L'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements (APSI).....	65
2.4.2.4 L'Agence Nationale du Développement de l'investissement (ANDI).....	66
2.4.2.5 Les organismes complémentaires pour l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement.....	67
2.4.2.6 Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR).....	67

2.4.2.7 Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM 2004).....	68
2.4.2.8 Agence de Développement Social (ADS 1996).....	68
2.4.2.9 Fonds de soutien.....	68
2.4.3 Les programmes d'appui à la compétitivité des entreprises.....	69
2.4.3.1 Le Programme National de l'Amélioration de la compétitivité industrielle.....	69
2.4.3.2 Le Programme d'Appui au Développement des PME(Euro Développement PME)...	70
2.4.3.3 Le Programme National de Mise à Niveau de la PME.....	70
2.4.3.4 Le programme d'appui aux PME/PMI et à la maîtrise des technologies d'information et de communication (PME II).....	71
Section 3 : Etude comparative (Algérie, Maroc et Tunisie).....	72
3.1 Importance et caractéristiques de la PME en Tunisie.....	72
3.2 Importance et caractéristiques de la PME au Maroc.....	74
3.3 Notion du climat des investissements et critères du classement de la Banque Mondiale.....	76
3.3.1 Les contraintes liées au climat des investissements.....	76
3.3.2 Les critères de comparaison de la Banque Mondiale en matière du climat d'investissement.....	78
3.3.3 Analyse des indicateurs.....	78
3.3.3.1 Création d'entreprise.....	80
3.3.3.2 Octroi de permis de construire.....	81
3.3.3.3 Raccordement à l'électricité.....	81
3.3.3.4 Transfert de propriété.....	82
3.3.3.5 Obtention de prêts.....	82
3.3.3.6 Protection des investisseurs.....	83
3.3.3.7 Paiement des taxes et impôts.....	83
3.3.3.8 Commerce transfrontalier.....	84
3.3.3.9 Exécution des contrats.....	84
3.3.3.10 Solutionnement de l'insolvabilité (fermeture d'entreprise).....	85
Conclusion.....	86

CHAPITRE II : DEVELOPPEMENT DE LA PME

Introduction.....	88
<u>Section 1 : Développement de l'entreprise : Généralités.....</u>	89
1.1 Définition.....	89
1.2 Les modalités de la croissance.....	90
1.2.1 La croissance externe.....	90
1.2.2 La croissance interne.....	91
1.3 Stratégies des PME et stratégie de croissance.....	91
1.3.1 La stratégie survie – efficacité.....	92
1.3.2 La stratégie croissance – efficacité.....	93
1.4 Les déclencheurs de croissance.....	94
1.5 Les critères de mesure de croissance des PME.....	95
1.6 Les principaux facteurs liés à la croissance.....	100
1.6.1 Les caractéristiques de la direction des PME et la croissance.....	101
1.6.1.1 Capital humain du propriétaire-dirigeant.....	101
1.6.1.2 Objectifs personnels du propriétaire-dirigeant.....	102
1.6.2 Les dimensions de l'entreprise liées à la croissance.....	103
1.6.2.1 Caractéristiques de l'entreprise.....	103
1.6.2.2 Les ressources humaines.....	104
1.6.3 Stratégies d'adaptation et de flexibilité liées à la croissance.....	104
1.6.3.1 R-D et innovation.....	104
1.6.3.1.1 Définition du concept d'innovation.....	105
1.6.3.1.2 Typologie suivant l'objet.....	105
1.6.3.1.2.1 L'innovation de produit.....	106
1.6.3.1.2.2 L'innovation de procédés.....	106
1.6.3.1.2.3 L'innovation organisationnelle.....	116
1.6.3.1.3 L'innovation dans le contexte des PME.....	107
1.6.3.2 Partenariats.....	108
1.6.3.3 Recherche d'information.....	108
1.6.3.4 Le type de marché comme source de croissance.....	109
1.6.3.4.1 Le marché local.....	109

1.6.3.4.2 Le marché international.....	110
Section 2 : Les cinq stades de l'évolution d'une PME.....	111
2.1 Stades d'évolution et contraintes pour les PME.....	111
2.1.1 L'existence.....	113
2.1.2 Le maintien.....	113
2.1.3 La réussite.....	114
2.1.4 L'essor.....	114
2.1.5 Exploitation maximale des ressources.....	114
2.2 Processus de développement et facteurs clés de succès de la PME.....	115
2.2.1 Les facteurs relevant de la société.....	115
2.2.2 Les facteurs relevant du chef d'entreprise.....	115
2.3 Les cinq phases de la croissance d'une entreprise et les types de crise.....	116
2.4 Mode d'organisation de la petite et moyenne entreprise en croissance.....	117
2.4.1 La structure simple.....	117
2.4.2 La structure mécaniste.....	118
2.4.3 La structure d'expertise professionnelle.....	119
2.4.4 La structure par chantier.....	120
2.4.5 La structure par projet.....	120
Section 3 : Croissance des PME : ses freins et son financement.....	125
3.1 Le financement de la croissance des PME.....	125
3.1.1 Le recours aux fonds propres internes.....	125
3.1.2 Le recours à l'endettement.....	126
3.1.3 L'ouverture du capital.....	127
3.2 Les freins liés à la croissance.....	128
3.2.1 Le manque de moyens financiers nécessaire.....	129
3.2.2 Le marché du travail non adapté aux besoins des PME.....	129
3.2.3 Le manque de motivation du personnel.....	130
3.2.4 La concurrence et l'évolution du marché.....	130
Conclusion.....	131

CHAPITRE III : ETUDE EMPIRIQUE DU DEVELOPPEMENT DES PME DE LA REGION D'ORAN

Introduction.....	133
<u>Section 1: Les PME de la région d'Oran.....</u>	134
1.1 Evolution du secteur de la PME et de l'emploi de la wilaya d'Oran.....	134
1.1.1 Evolution du nombre des PME dans la wilaya d'Oran.....	134
1.1.2 Evolution comparative des PME.....	135
1.2 Mouvement des PME de la wilaya d'Oran.....	136
1.3 Répartition des PME de la wilaya d'Oran par secteur d'activité.....	139
1.4 Répartition des PME de la wilaya d'Oran selon la taille.....	140
1.4.1 La micro-entreprise.....	140
1.4.2 La petite entreprise.....	142
1.4.3 La moyenne entreprise.....	143
<u>Section 2 : L'analyse du développement des entreprises de la wilaya d'Oran.....</u>	145
2.1 Présentation de l'enquête sur le terrain.....	145
2.1.1 Objectifs principaux de l'enquête.....	145
2.1.2 Repères méthodologiques.....	146
2.2 Description des cas d'étude.....	146
2.2.1 Répartition des PME selon l'objet de la demande.....	146
2.2.2 Répartition des PME selon l'âge.....	147
2.2.2.1 L'âge des PME en extension.....	147
2.2.2.2 Les cas ayant pour objet la création.....	149
2.2.3 Répartition des PME selon le secteur d'activité.....	149
2.2.3.1 Répartition des PME en extension par secteur d'activité.....	149
2.2.3.2 Répartition des PME créées par secteur d'activité.....	151
2.2.4 Répartition selon le nombre d'effectifs employé.....	153
2.2.4.1 Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME en extension.....	153
2.2.4.2 Répartition selon le nombre d'effectifs employé pour les PME créées.....	154
2.2.5 Répartition selon le statut juridique.....	156
2.2.5.1 Répartition des PME en extension selon le statut juridique.....	156

2.2.5.2 Répartition des PME créées selon le statut juridique.....	158
2.3 Analyse du développement de la PME dans la wilaya d’Oran.....	159
2.3.1 La croissance d’emplois.....	159
2.3.1.1 La croissance d’emplois par taille de l’entreprise et par secteur d’activité.....	162
2.3.2 La croissance du chiffre d’affaires.....	165
2.3.2.1 La croissance du chiffre d’affaires par taille de l’entreprise et par secteur d’activité..	167
Conclusion.....	171
CONCLUSION GENERALE.....	172
BOBLIOGRAPHIE.....	177
LISTE DES TABLEAUX.....	184
LISTE DES FIGURES.....	187
TABLE DES MATIERES.....	189

Résumé :

Aujourd'hui, le développement de la PME en nombre ne suffit plus pour créer une dynamique économique. Sa croissance a un impact sur la croissance économique qui se marque par la croissance des emplois et l'évolution des ventes. A cet effet, le développement des PME doit être marqué par un double sens, la création de nouvelles PME, d'une part, et assurer la pérennité de celles déjà existantes. Notre présent travail a donc pour objectif de traiter la question de développement des petites et moyennes entreprises Algériennes dans le but de donner une image des entreprises qui ont assuré des projets d'extension de leur activité.

Pour ce faire, l'extension d'entreprise a été examinée empiriquement à travers un échantillon de PME de la région d'Oran après avoir bénéficié d'un financement spécifique stimulant la création et la croissance d'entreprise. Cette étude a porté sur l'analyse de croissance de nombre d'emploi et la croissance du chiffre d'affaires, elle nous a permis en conséquence d'analyser les caractéristiques de développement des PME de la wilaya d'Oran.

Mots clés : PME, PME Algériennes, développement des PME, croissance, emploi

Abstract:

Today, the development of SMEs in numbers no longer enough to create a dynamic economy. Its growth has an impact on economic growth that is marked by the growth of employment and sales trends. To this end, the development of SMEs should be marked by a double sense, the creation of new SMEs, on the one hand, and the sustainability of existing ones. Our present study therefore aims to address the issue of development of small and medium Algerian companies in order to provide a picture of the companies that provided for the extension of their business projects.

To do this, the expansion of business was examined empirically through a sample of SMEs from the region of Oran after receive special stimulus funding the creation and growth of business. This study focused on the analysis of growth of the number of jobs and growth in sales, it allowed us therefore analyze the characteristics of SME development in Oran.

Keywords: SMEs, Algerian SMEs, SME development, growth, employment

ملخص:

نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدديا لا يكفي اليوم لخلق اقتصاد ديناميكي، نموها له تأثير مباشر على خلق مناصب عمل وزيادة المبيعات. من خلال هذا البحث حاولنا تقديم صورة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي حققت نموًا في عدد عمالها و رقم أعمالها.

ولهذه الغاية، تم فحص عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة وهران بعد الحصول على تمويل خاص لتحفيز إنشاء و نمو هذه المؤسسات. ولقد ركزت هذه الدراسة على تحليل خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لمنطقة وهران التي حققت تطورا لمشاريعها.

كلمات البحث: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، النمو و مناصب عمل.

RESUME

Aujourd'hui, le développement de la PME en nombre ne suffit plus pour créer une dynamique économique. Sa croissance a un impact sur la croissance économique qui se marque par la croissance des emplois et l'évolution des ventes. A cet effet, le développement des PME doit être marqué par un double sens, la création de nouvelles PME, d'une part, et assurer la pérennité de celles déjà existantes. Notre présent travail a donc pour objectif de traiter la question de développement des petites et moyennes entreprises Algériennes dans le but de donner une image des entreprises qui ont assuré des projets d'extension de leur activité.

Pour ce faire, l'extension d'entreprise a été examinée empiriquement à travers un échantillon de PME de la région d'Oran après avoir bénéficié d'un financement spécifique stimulant la création et la croissance d'entreprise. Cette étude a porté sur l'analyse de croissance de nombre d'emploi et la croissance du chiffre d'affaires, elle nous a permis en conséquence d'analyser les caractéristiques de développement des PME de la wilaya d'Oran.

Mots clés :

PME; PME Algériennes; Développement Des PME; Croissance; Pérennité; Croissance Economique; Emploi; Chiffre D'affaires; PME Oranaïses; PME En Extension.