

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

*Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de
Master en Sciences Commerciales
Option : Finance*

THEME :

***LA CREATION ET LE FINANCEMENT
DES ENTREPRISES : CAS
DES PETITES ET MOYENNES
ENTREPRISES DE LA COMMUNE DE
DRAA BEN KHEDDA***

Présenté par :

LASLOUDJI Lila

MEROUANE Fatma-Zohra

Membres de jury :

Président : M^r SAHALI Nordine

Examinatrice : M^{elle} ALLEK Saïfa

Encadreur : M^r BABOU Omar

Promotion : 2014-2015

Remerciement :

La réalisation de ce mémoire n'a été possible que grâce au concours de plusieurs personnes à qui nous voudrions témoigner toute notre reconnaissance.

Nous remercions en premier lieu le bon Dieu le tout puissant pour nous avoir donné la force et la patience pour réaliser ce modeste travail.

Nous voudrions témoigner toute notre gratitude au directeur de ce mémoire M^r BABOU Omar pour sa patience, sa disponibilité, et surtout ses judicieux conseils qui ont contribué à alimenter notre réflexion.

Nous remercions tous les gens qui nous ont aidés à réaliser ce travail pour leur gentillesse et pour leur aide précieuse:

- Le Président d'APC de DBK
- M^r A. CHERIFI, le bureau de service statistique de la DLEP de la Wilaya de T.O
- Et toutes les entreprises qui ont accepté à répondre à notre questionnaire Qui nous ont fourni les outils nécessaires à la réussite de ce travail.

Enfin, nous remercions sincèrement les membres de jury :

le président Mr. SAHALI Nordine, M^{elle} ALLEK Saïfa et notre encadreur M^r Babou Omar qui nous font le grand honneur d'évaluer notre modeste travail.

A tous nous présentons nos sincères remerciements notre profond respect et notre gratitude.

FATMA-ZOHRA et Lila

Dédicace :

Je dédie ce mémoire :

A mes parents pour leurs inestimables, confiances, soutiens, et sacrifices et toutes les valeurs qu'ils ont su m'inculquer, que Dieu le tout puissant soit à vos cotés et vous accorde une meilleure santé.

A mes Grands-parents, à qui je souhaite une long vie.

A mes Tantes et Oncles pour toute l'affection qu'ils ont données et pour leurs précieux encouragements.

A mes sœurs et frères pour leurs tendresses, leurs complicités et leurs présences, ainsi que à ma belle sœur.

A mes nièces NOUR EL-IMANE et WESSAM, ma source de bonheur, j'espère que la vie lui réserve le meilleur.

A tous mes amis et à tous ceux que j'aime.

A Toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

FATMA-ZOHRA

Dédicace :

Je dédie ce modeste travail :

Aux deux êtres les plus chères : ma mère et mon père que dieu les protèges de tous les maux du monde, Papa, maman vous êtes ce qu'il ya de plus chères au monde

A mes frères : Hakim, Mehdi et Abdeslam

A mes sœurs : Nabila et hassina.

A mon beau frère Karim

A ma belle sœur Naima

A mes neuves :

Lycia, Dany et hany mes petits anges

A mes très chères amies, et tous les gens qui m'aiment

Lila

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

PREMIERE PARTIE : DEFINITION, CREATION ET FINANCEMENT

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

CHAPITRE I : La PME et la création d'entreprise

Introduction

Section1 : Définition, caractéristiques Et classifications des PME

Section 2: Entrepreneurs et création d'entreprises

Conclusion

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE LA PME

Introduction

Section1 : Les besoins et les sources de financements

Section2 : Le choix de financement et les forces et faiblesse d'une PME

Conclusion

CONCLUSION DE LE PREMIERE PARTIE

DEUXIEME PARTIE : La PME en Algérie, aspects théoriques et pratiques

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE I : La PME EN Algérie

Introduction

Section 1 : La PME dans le contexte algérien

Section 2 : La PME dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Conclusion

CHAPITRE II: Création et financement des PME dans la commune de DBK

Introduction

Section1: Présentation de DBK

Section2 : Présentation et résultats de l'enquête sur le terrain

Conclusion

CONCLUSION DE PARTIE II

CONCLUSION GENERALE

ANNEXE

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES SCHEMAS

LISTE DES GRAPHERS

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES

Introduction générale

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement. Elles constituent la forme dominante d'organisation de l'entreprise, et représentent entre 95 % et 99 %, selon le pays, de la population des entreprises. Elles assurent entre 60 et 70 % de la création nette d'emplois dans les pays de l'OCDE. Les petites entreprises jouent un rôle particulièrement important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants. Si toutes les petites entreprises ne deviennent pas des multinationales, elles sont toutes confrontées au même problème au cours des premiers jours : trouver l'argent qui leur permettra de se lancer, de croître et de tester leurs produits ou services.

Pourquoi est-il plus difficile pour les PME que pour les entreprises plus grandes d'emprunter de l'argent auprès des banques ou de trouver des investisseurs privés ?

Et pourquoi est-il plus facile pour les petites entreprises de lever des fonds dans certains pays que dans d'autres ?

Compte tenu du fait que les petites entreprises, et notamment les PME innovantes, sont de plus en plus vitales pour le développement économique et la création d'emplois à mesure que l'économie fondée sur la connaissance se développe, ces questions sont d'une importance capitale.

Les PME sont vitales pour la croissance et le développement économiques des pays tant industrialisés qu'en développement, car elles jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois nouveaux. Des financements sont nécessaires pour les aider à créer et étendre leur activité, développer de nouveaux produits et investir dans de nouveaux projets.

Le financement des petites et moyennes entreprises se présente sous plusieurs formes, et traditionnellement deux voies sont explorées : le financement par fond d'origine interne ou fonds propres et le financement d'origine externe ou l'emprunt.

De nombreuses petites entreprises naissent d'une idée formulée par une ou deux personnes qui investissent leur propre argent et, probablement, font appel à leur famille et à leurs amis pour qu'ils les aident financièrement en échange d'une part dans l'entreprise. Mais une fois la réussite au rendez-vous, toutes les PME en croissance ont à un moment ou à un autre besoin d'investir pour se développer ou innover davantage. C'est à ce moment-

là que, souvent, se pose le problème de l'obtention de financements auprès des banques, des marchés financiers ou d'autres bailleurs de crédits, qui sont beaucoup moins ouverts à leurs demandes qu'à celles des entreprises de plus grande taille.

Après l'indépendance, l'Algérie a lancé de grands projets pour mettre en place une base industrielle variée, cette période est caractérisée par la nationalisation des secteurs clés de l'économie et la création des entreprises publiques. A cette période la politique économique est fondée sur la nationalisation des hydrocarbures qui représentent 98% des recettes d'exportations de pays, et la propriété collective des moyens de production. Mais le choc pétrolier de 1986 a poussé l'Etat algérien à aborder un autre modèle économique, à savoir l'économie de marché, qui se base sur la propriété privée des moyens de production.

Ce n'est qu'à partir de la fin des années 80 que l'on assiste en Algérie un regain d'intérêt pour la petite et moyenne entreprise, celle-ci vue ses caractéristiques, était la solution en terme de création de l'emploi et la participation au processus de modernisation de l'économie Algérienne, la PME s'est développée à partir des années 90 où l'Etat s'est lancé dans la libéralisation des marchés. Depuis l'Algérie connaît une croissance remarquable en ce qui concerne la création des entreprises privées dans la quasi-totalité de ses wilayas, notamment à la wilaya de Tizi-Ouzou.

La wilaya de Tizi-Ouzou connaît une dynamique de l'activité économique à travers la création d'un nombre important d'entreprises privées surtout au niveau de la commune de Tizi-Ouzou, Azazga, Boghni, Draa El Mizane et Draa Ben Khedda.

La commune de Draa ben Khedda est l'une des communes qui a la chance d'avoir la plus grande zone industrielle. Ce qui a fait d'elle un important pôle socio-économique, qui en plus de son rôle stratégique dans le développement de la petite et moyenne entreprise, génère un besoin permanent en main d'œuvre local. Elle est l'une des communes qui connaît un rythme important dans la création de la petite et moyenne entreprise. Notre travail consiste à révéler la réalité de la création des entreprises au niveau de la commune de Draa Ben Khedda, et les sources de financement adoptées par ses dernières au moment où l'entreprise a des besoins divers qu'elle doit financer avec des ressources ayant plusieurs origines, ces besoins apparaissent aux différents stades de l'activité de l'entreprise :

- Au départ lors de sa création, pour investir dans ses premiers équipements.

- Au cours de son existence, pour assurer son activité journalière, son fonctionnement par un financement à court terme, son expansion par un financement à long terme.

Ceci dit pour mieux cerner cette réalité une question principale s'impose :

- Comment se créent et se financent les PME en Algérie et plus particulièrement dans la commune de DBK ?

Cette problématique soulève plusieurs questions secondaires :

- Quelle est le profil du créateur d'entreprise à DBK ?
- Comment s'opère le financement de la création et du développement des entreprises notamment au niveau de la commune de DBK ?

Hypothèses

Hypothèse 1 : la petite et moyenne entreprise est un acteur économique qui joue un rôle primordial dans l'économie d'un pays, par sa création de richesse et de l'emploi.

Hypothèse 2 : la source de financement des PME est l'autofinancement et la banque ne contribue pas au financement de ces PME.

Méthodologie

Etant donné que le thème de notre recherche est la création et le financement de la PME, illustré par le cas d'un ensemble d'entreprises au niveau de Draa ben Khedda a la willaya de Tizi-Ouzou, nous avons essayé d'éclairer cette problématique en adoptant un plan méthodologique précis. Notre problématique est traitée selon une double approche : conceptuelle et empirique.

Nous avons en premier lieu effectué une recherche bibliographique qui s'appuie essentiellement sur les travaux de recherches traitant des PME en général et la PME en Algérie plus précisément, nous avons tous d'abord procéder à la définition du thème traitée et cerner ses caractéristiques et classifications et son financement.

Par la suite, nous avons effectué une enquête sur le terrain en se basant sur un questionnaire contenant 23 questions destiné aux responsables des entreprises. Ces questions cernent le thème de notre recherche. Cette enquête s'est faite sur un échantillon de 20 entreprises choisis aléatoirement que nous avons effectué auprès des entreprises de la commune de DBK.

Ainsi notre travail s'articule autour d'une première partie intitulée la PME, définition, création et financement, et d'une partie pratique portant sur le thème de la PME en Algérie, aspects théoriques et pratiques.

Le plan de notre mémoire se décline alors de la façon suivante :

Le premier chapitre, constitué de deux sections, est consacré a la PME et la création d'entreprise, comme première section nous trouvons la définition, caractéristiques et classifications des PME, la seconde section est consacré à l'entrepreneur et création d'entreprise.

Le second chapitre intitulé le financement de la PME, la première section fait ressortir les besoins et les sources de financement, la deuxième section aborde la choix de financement et les forces et faiblesses d'une PME.

La deuxième partie a comme premier chapitre la PME en Algérie, sa première section est la PME dans le contexte algérien

Intérêt du thème

L'objet de notre travail porte sur la PME de manière générale et sur la création et le financement de cette dernière en particulier.

Cette étude rentre dans le sillage de notre fonction et spécialité de master. Ce qui nous permettra d'approfondir à la fois nos connaissances théoriques.

Ce travail nous permet également d'apporter notre amble contribution à la recherche universitaire sur PME.

L'intérêt de notre projet d'étude se situe dans la connaissance des différents besoins et sources de financement ainsi que la compréhension de la stratégie à suivre pour

choisir la source de financement la plus efficace et notamment qui peut équilibrer la situation financière de la société.

Partie I:

**La PME: Définition,
création et financement**

Introduction de la Premier Partie

Les PME jouent un rôle fondamental dans le processus du développement économique et social d'un pays, par la flexibilité de leur structure et leur capacité à s'adapter aux pressions multiformes de l'environnement économique, Leurs aptitudes à assurer une intégration économique et le développement des régions. Les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations sociales des états soucieux de préserver et de développer l'emploi et la stimulation de la croissance économique des territoires. Les PME sont généralement associées à l'innovation, à la flexibilité de la production et au dynamisme des secteurs industriels et des régions, mais pour assumer pleinement ce rôle, elles ont besoin d'avoir accès au 'un financement suffisant.

Dans cette première partie intitulé la PME définitions, création et financement, nous avons deux chapitres à présenté, dans le premier va cerner la PME est concepts et théories. Ce chapitre est subdivisé en deux sections, la première aborde la PME définitions et créations ,la deuxième section se porte sur le titre de la PME et son créateur dans le second chapitre intitulé le financement de la petite et moyenne entreprise Nous allons voir comme première section les besoins et les sources de financement de la PME où nous allons traiter les différents besoins de financement exprimés par l'entreprise à la création puis au cours de son développement et les sources de financement adopté par les entreprises de petite et moyenne taille, et comme seconde section nous soulignerons le choix de financement et les forces et faiblesses de la petite et moyenne entreprise, une fois les besoins de financement sont détecté ,il reste au créateur de choisir le financement approprier à son activité .

CHPITRE1 : La PME, Définition, Création et financement

INTRODUCTION

D'une manière générale dans les pays développés, émergents ou en développement, les PME sont considérées comme un des moteurs du développement économique et un des principaux contributeurs, à la production de richesse et à la création d'emplois et à l'augmentation de la valeur ajoutée et par voie de conséquence à la stabilité et au bien être économique et social.

La problématique relative à la création, au financement et au fonctionnement des PME est d'un intérêt crucial et de plus en plus grand à l'échelle internationale. En effet, cette forme d'organisation qu'est la PME est incontestablement la plus répandue dans le monde, avec un taux important par rapport au taux de l'ensemble des entreprises opérant dans les quatre coins de la planète.

Dans ce chapitre nous donnerons d'abord un aperçu général sur la petite et moyenne entreprise. De ce fait, deux sections seront traitées:

Section 1 : Définition, caractéristiques et classifications des PME : dans cette section nous allons voir les différentes définitions selon les pays développés et en voie de développement, comme nous allons retracer les différentes caractéristiques des PME.

Section 2 : Entrepreneur et création de PME où cette section nous mettons en questions le rôle de l'entrepreneur dans la création d'entreprise et les mécanismes de création des PME.

SECTION1 : Définition, caractéristiques et classifications des PME

Les définitions de la PME peuvent se subdiviser en deux approches distinctes selon les critères de référence utilisés : d'une part, les définitions se basant sur des critères endogènes à l'entreprise tels que la dimension humaine, le chiffre d'affaires, et d'autre part, celles utilisant des critères exogènes à cette dernière comme le secteur d'activité et la forme juridique.

1.1. Définition de la PME

Il est unanimement partagé qu'il n'existe pas une définition unique de la PME. Par exemple une entreprise classée grande de taille dans un pays à niveau de développement bas se trouve parmi les petites entreprises dans un pays à niveau de développement élevées.

Pour dépasser ce problème, chaque pays définit la PME selon sa politique économique, mais très souvent, les pouvoirs publics s'inspirent des recommandations des organismes internationaux qui retiennent des critères basés sur le degré de spécialisation d'emploi ainsi que le chiffre d'affaires.

La première idée reçue, c'est que les PME ont en commun des caractéristiques tellement proches qu'on peut les regrouper sous une même dénomination. Cette idée n'est pas tellement fautive, mais elle court un risque beaucoup plus complexe. Selon la deuxième idée reçue, les petites entreprises seraient proches des moyennes, au point qu'on pourrait les regrouper sous une même entité générique la PME.

Dans certains cas, la PME est définie par voie législative ou par une décision administrative et même de manière officieuse.

Nous définirons la PME comme étant « une entreprise dirigée par son propriétaire de façon personnalisée et qui emploie moins de 250 salariés »¹. Certains pays tels

¹ Nadine LEVRATTO « Les PME définition, rôle économique et politiques publiques », édition De Boeck, Paris 2009, p .25.

l'Allemagne, les Etats-Unis, la France et le Japons, définissent la PME comme étant « une entreprise qui emploie moins de 500 employés »².

La définition de la PME varie d'un pays à l'autre et même à l'intérieur d'un même pays.

1.1.1. Définition des PME en Algérie

La petite et moyenne entreprise est définie quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production des biens et des services, employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de Dinars, et dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars et qui respecte le critère d'indépendance³.

1.1.2. Définition des PME en EUROPE

Le 06 mai 2003, l'Union Européenne à adopté la recommandation 2003/361/CE- fixant les définitions de la PME en fonction de leur taille et de la nature des relations qu'elles entretiennent avec d'autres entreprises.

Les définitions sont entrées en vigueur le 01 Janvier 2005, en remplaçant celles de la recommandation 96/280/CE. Ces définitions utilisent les concepts d'entreprises autonomes, d'entreprises partenaires et d'entreprises liées afin de séparer les PME faisant partie d'un groupe des PME autonomes.

Dans la catégorie des PME, une entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.

Dans la catégorie des PME, une micro entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

1.1.3. Définition des PME en FRANCE

²Nadine LEVRATTO, OP. CITP.25.

³ La loi n°01-18du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.

L'article 51 de la loi de modernisation de l'économie « pour les besoins de l'analyse statistique et économique » donne une définition des PME. La catégorie des PME est constituée des entreprises qui d'une part, occupent moins de 250 personnes et, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total du bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Les entreprises de moins de 5 000 salariés qui ne sont pas des PME sont des entreprises très importantes.

La catégorie des micro- entreprises est incluse dans la catégorie des PME. Elle est constituée des entreprises de moins de 10 personnes avec un chiffre d'affaires annuel ou un total du bilan n'excédant pas 2 millions d'euros maximum, le régime fiscal le plus favorable fixant ce maximum.

1.1.4. Définition des PME au CANADA

Au Canada, une "petite et moyenne entreprise" (PME) ne doit généralement pas employer plus de 500 personnes, ne pas avoir un actif supérieur à 25 millions de dollars et ne doit pas être détenue à plus de 25 % de son capital par une entreprise de plus grande importance.

Selon la Confédération générale des petites et moyennes entreprises, les PME se répartissent de la façon suivante : les petites entreprises sont celles qui regroupent de 5 à 50 salariés; les moyennes entreprises se définissent de façon variable suivant le pays et le secteur d'activité, avec un maximum généralement fixé à 500 salariés.

1.2. Les différentes typologies de la PME :

Il existe deux grandes approches : les approches qualitatives, les approches quantitatives.

1.2.1. Les typologies qualitatives

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent toutes l'accent sur la relation de l'entreprise avec son environnement. Il s'agit d'une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle.

Les approches qualitatives se divisent en plusieurs typologies, soit celles qui s'appuient sur la dimension humaine ; celles qui se réfèrent au rapport de BOLTON ; ou encore celles qui se basent sur des approches multicritères.

1.2.1.1. La dimension humaine

L'aspect humain lié à l'entreprise constitue un élément fondamental dans la définition de celle-ci, la PME est <<une entité 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>>⁴. Le chef d'entreprise est omniprésent dans ces approches descriptives, son rôle est considéré comme déterminant dans la PME⁵.

Toutefois, cette typologie à dimension humaine peut se retrouver chez les grandes entreprises ou l'on peut voir encore des conglomérats appartenant à une famille ou d'origine récente et reposant toujours sur les épaules du fondateur. Ces typologies ne semblent pas, donc, très opérationnelles voire intéressantes pour distinguer les petites entreprises entre elles et c'est pourquoi elles ont été plus au moins abandonnées.

1.2.1.2. Le rapport BOLTON

En Grande Bretagne, un travail d'envergure fut entrepris afin de conceptualiser la petite entreprise comme entité socio-économique⁶.

La définition des PME qui y est donnée repose sur trois critères :

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

Dans l'approche du phénomène de la PME, le rapport BOLTON insiste lui aussi sur les éléments liés à la personnalité du dirigeant de PME. Ainsi, selon cette analyse, la PME

⁴ Cette définition est celle de la confédération Générale des petites et moyennes entreprises en France. cité par P. A. JULIEN. « Les PME bilan et perspective », édition Economica, 1994, P.5.

⁵ P.A.JULIEN, idem .P.5.

⁶ J.E.BOLTON dans son analyse sur la PME en Grande Bretagne avait souligné l'importance de la personnalisation de la gestion et concentration du pouvoir pour la délimitation de concept PME.

est dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée.

Le rapport de BOLTON insistait sur le fait que la PME est une entreprise qui, en termes économiques, ne possède qu'une part relativement petite d'un marché. En d'autres termes, ces entreprises ont à faire face à de nombreux concurrents. Selon ce rapport, la plupart de ces entreprises n'ont pas une part suffisante de leurs marchés pour leur permettre d'influencer de manière significative leur prix de vente en modifiant les quantités qu'elles produisent.

Cette approche insiste donc sur le manque de pouvoir réel sur l'environnement économique qui, normalement accompagne une faible part de marché. Elle néglige, de ce fait, toutes les PME qui occupent une position de quasi-monopole sur des marchés particuliers, c'est-à-dire des niches.

Le dernier critère est l'indépendance de la PME. 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 exclues de la définition.

1.2.1.3. Les approches multicritère

Dans une analyse de synthèse des définitions qualitatives plus complexe, P.A.JULIEN distingue quatre grands groupes⁷ :

- Soit celles qui s'appuient sur le type d'origine ou de propriété de l'entreprise.
- Celles qui introduisent les stratégies ou les objectifs de la direction.
- Celles qui se basent sur l'évolution ou le stade de développement ou d'organisation de la firme.
- Celles qui touchent au secteur ou au type de marché dans lequel elles évoluent.

L'intérêt de cette typologie est de mettre en lumière la diversité de l'approche de la PME, ensuite de mettre en exergue les multiples facettes du phénomène PME ainsi que sa dynamique.

⁷ P.A. JULIEN, op.cit., page28.

Pour résumer ces diverse typologies, P.A.JULIEN propose de disposer les différents éléments de ces dernière sur plusieurs <<continuums>> comme on peut le voire dans le schéma n°01.

Pour cet auteur, il n'y pas de frontière claires et précises entre la petite et la grande entreprise. Les caractéristiques de la PME ne doivent pas être considérées en complète opposition avec celles de la grande entreprise. Entre les deux extrêmes se situe une infinie diversité d'entreprises, avec des différences selon les secteurs, les marchés, les directions....

Les différents éléments définissant une entreprise peuvent se présenter sur plusieurs, continuums allant de moins à plus, de la très petite à la grande entreprise :

- De la centralisation à la décentralisation de la gestion.
- D'un marché local et protégé à un marché national ou international.
- D'une stratégie intuitive à une stratégie formalisée.
- D'un secteur traditionnel ou mature à un secteur moderne et à produits de pointe.
- D'une technologie traditionnelle et d'une innovation faible à une technologie de pointe et à une innovation radiale.

Les PME sont donc variées dans leur réalité socio-économique qui transcende le concept même d'entreprise. Elles sont diverses dans leur dynamique. Elles peuvent devenir moyennes ou grandes. Elles peuvent rester petites.

1.2.2. Les typologies quantitatives

Les critères qualitatifs sont peu opérationnels lorsqu'il s'agit de réaliser une étude empirique de la PME ou de lui appliquer des dispositions législatives spécifiques notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale.

Soulignons dès à présent que l'approche statistique se heurte en ce domaine à des difficultés dont la moindre n'est pas de définir et de cerner la PME à travers des données quantitatives. Certaines études sont sans doute à considérer avec réserve car elles lient systématiquement le phénomène de la PME avec la notion d'établissement, en négligeant le concept d'entreprise qui seul devrait entrer en ligne de compte.

Cette approche quantitative est le plus souvent adoptée par les chercheurs. Les critères retenus sont le plus souvent l'effectif, le chiffre d'affaires ou encore le montant de l'actif du bilan. Lorsqu'on étudie ces critères on s'aperçoit qu'il n'existe pas de consensus et que même dans certains pays selon le programme gouvernemental ces seuils varient⁸.

Tableau n°01 : classification des firmes selon leur taille dans quelques pays de l'OCDE

	Petite taille	Moyenne entreprise	Grande entreprise
Etats-Unis	1-250	251-500	501
Union Européenne	1-49	50-249	250
Japon	1-49	50-500	501
Suisse	1-20	21-100	101

Source : M.MARCHESNAY ET K. MESSEGHEM. « Cas de stratégie de PME », édition EMS Paris ,2003. page07

1.2.2.1. Les critères de a Small Business Administration

Afin de rendre la définition de la PME opérationnelle, la Small Business Administration américaine a établi des critères quantitatifs, en termes de nombre d'employés ou de volume de ventes. Ces critères et leurs limites différentes pour chacun des différents programmes d'assistance aux PME en fonction des objectifs et activités

⁸M. MARCHESNAY et K.MESSEGHEM « cas de stratégie de PME », édition EMS, paris, 2003, page7.

poursuivis par ceux-ci. De plus, pour un même programme, ces limites varient encore selon l'appartenance sectorielle.

Par exemple, dans son programme de prêts aux PME, la SBA définit la PME comme l'entreprise ne dépassant pas les limites suivantes, qui peuvent encore varier suivant les sous secteurs à l'intérieur du groupe sectoriel décrit.

Tableau n°02 : les critères de la Small Business Administration

Groupes d'industries	Critère (selon l'industrie)	Intervalles des limites
Commerce de gros	Travailleurs occupés	Moins de 10
Commerce de détail	Recettes maximales annuelles	De 5 à 20 millions de \$, selon les sous secteurs
Construction	Recettes maximales annuelles	De 7 à 17 millions de \$, selon les sous secteurs
Manufacture	Travailleurs occupés	De 500 à 1500, selon les sous secteurs
Transports	Recettes maximales annuelles	De 1 à 25 millions de \$, selon les sous secteurs
Extraction	Travailleurs occupés ou recettes maximales annuelles	De 500 ou moins de 5 millions de \$, selon les sous secteurs
Agriculture	Recettes maximales annuelles	De 0.5 à 9 millions de \$, selon les sous secteurs
Services	Travailleurs occupés ou recettes maximales	De 500 à 1500 ou 3.5 à 21.5 millions de \$, selon les sous secteurs

Source : Robert Wetterwulghe. « La PME une entreprise humaine ». Édition de Boeck & Lucier.1998, p 26

1.3. Les caractéristiques de PME

Les PME ont des caractéristiques spécifiques :

1.3.1. La petite taille

La taille des PME est l'une de ses plus remarquables caractéristiques, en effet, la PME est caractérisée par sa petite taille qu'est jugée à partir de plusieurs critères tels que le nombre d'emplois, chiffre d'affaires et le total de bilan.

1.3.2. Centralisation de la gestion

On peut même parler de personnalisation de la gestion, la personne propriétaire - dirigeant qui est en générale d'un faible niveau d'instruction, ce qui engendre une mauvaise gestion.

1.3.3. Stratégie intuitive ou peu formalisée

Alors que les grandes entreprises doivent préparer des plans relativement précis des actions à venir pour que toute la direction puisse s'y référer. Par contre dans les petites entreprises le propriétaire -dirigeant est suffisamment proche des employés- chefs pour leur expliquer tout changement.

1.3.4. Système d'information interne simple et peu formalisé

Les petites entreprises fonctionnent par dialogue ou par contact direct. Les grandes doivent élaborer un mécanisme formel et écrit permettant le transfert d'information tout en minimisant « les bruits » et en favorisent le contrôle. Les très grandes vont même produire un journal interne pour diffuser l'information et empêcher que les rumeurs nuisent à l'efficacité de l'entreprise.

1.3.5. Système d'information externe simple

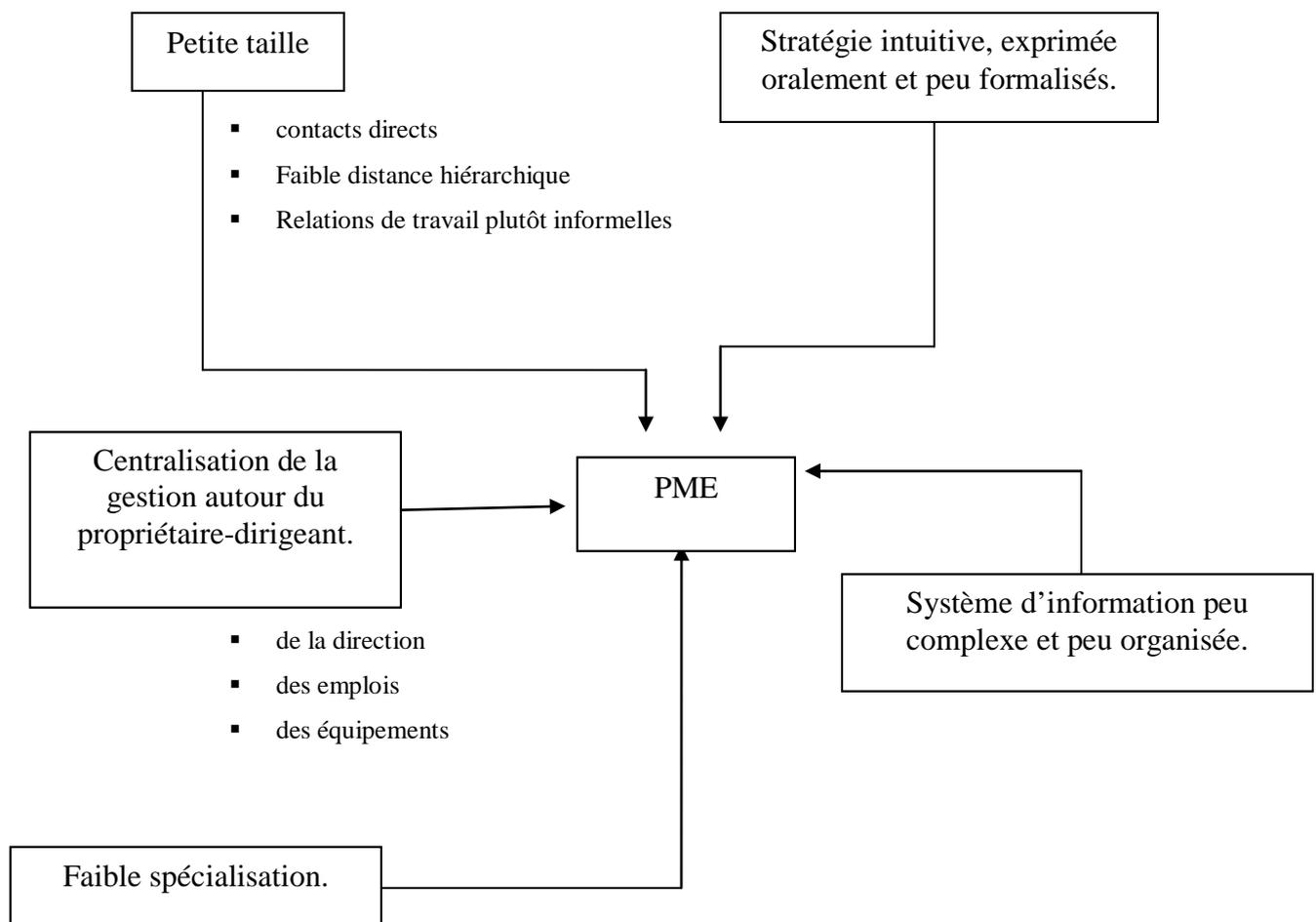
Dans les entreprises artisanales, le propriétaire -dirigeant peut discuter directement avec ses clients tant pour connaître leurs besoins et leurs goûts qu'expliquer différents aspects du ou des produits, etc. La grande organisation doit, d'engager des études de marché coûteuses et complexes, qui finissent souvent par influencer la stratégie lors que la réalité a déjà changé.

1.3.6. Faible spécialisation

Tant au niveau de la direction (celle-ci assument des tâches de direction et d'exécution, surtout lorsqu'elle est petite) que des employés et des équipements.

La Spécialisation vient avec l'augmentation de la taille, le passage de la production variée sur commande ou de très petites séries à une production en série et répétitive. C'est ainsi que la firme grandit, elle doit mettre en place plusieurs niveaux organisationnels. D'abord dans les fonctions comptables et de production. Ensuite dans la fonction marketing. Puis, dans celle des achats et, enfin, de personnel.

Schéma n°02: les caractéristiques de la PME selon Nadine LEVRATTO



Source : Nadine LEVRATTO, « Particularités des PME : les conséquences pour leur gestion », édition Pearson Education, 2007. P. 47-59.

On peut aussi rajouter quelques caractéristiques des PME dans le tableau suivant :

Tableau n03: caractéristiques des petites et moyennes entreprises

Caractéristiques	Micro –entreprises	Petite entreprises	Moyennes entreprises
Nombre	Très élevé	Elevé	Modéré
Types	Personnes physiques, petits commerçants ou prestataires des services non spécialisés, entreprises familiales.	Entreprises familiales comptant quelques salariés, travailleurs indépendant très spécialisés.	Personnes morales comptant plusieurs salariés de personnes.
Structure de la propriété	La même personne est propriétaire, salariée et directeur.	Le propriétaire est en générale le directeur.	Le propriétaire et les directeurs sont le plus souvent des personnes différentes.
Type d'opération	Principalement en espèce, très peu formelles.	En espèce (bancaires, peu formelles dans une certaine mesure).	Bancaires, beaucoup plus formelles.
Siège	Fréquemment non fixé.	Fixe (mais peut changer)	Fixe
Gestion de l'entreprise	Non professionnelle	Concours de certains professionnels.	Concours régulière de professionnels.
Normes comptables	Comptabilité inexistante ou peu développée, compréhension très limitée.	Une certaine comptabilité, observation des règles limitées à partielle, compréhension limitée.	Observation des règles et comptabilité pareilles à bonnes.
Information du marché	Local	Local / régionale.	Nationale /international
Durée de vie de l'entreprise	Très dynamique, création et dissolution rapides	Dynamique, peut disparaître rester petite ou se développer.	Activités (consolidées) plus stables.

Source : service du FMI.

1.4. Classification de la PME

L'ensemble des entreprises peut faire l'objet de classifications diverses, à chaque critère de classement correspondent plusieurs types d'entreprise, à l'intérieur d'un type, d'autres critères permettent de distinguer des différentes formes d'entreprise.

1.4.1. Classification en fonction du caractère juridique

Les formes revêtues par les entreprises classées suivant le caractère juridique sont diverses et variées. On distingue les entreprises privées, les entreprises publiques et les entreprises coopératives.

1.4.1.1. Les entreprises privées

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

- Entreprise individuelle :

Sa constitution est facile, elle présente toutefois des risques importants dans la mesure où il n'y a pas de séparation entre les biens de l'entreprise et ceux du propriétaire.

- La société au nom collectif (S.N.C) :

Il s'agit d'une société de personnes qui sont solidairement responsables. Le capital apporté par les associés est partagé en parts sociales. Ce type de société présente aussi une responsabilité illimitée et solidaire des associées.

- La société à responsabilité limitée (SARL) ⁹:

Comme pour les associés de la société anonyme, les associés d'une SARL sont responsables à concurrence de leurs apports. L'incapacité, la faillite d'un associé n'entraîne pas la disparition de ce type d'entreprise. Les parts sociales ne sont pas négociable et ne sont cessible que sous certaines conditions très strictes, ce qui les rapproches des sociétés par intérêt. La société à responsabilité limité comporte au minimum deux associés et au maximum cinquante.

- Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) :

Elle est constituée d'une seule personne (physique ou morale), et permet à l'entrepreneur individuel de ne pas engager la totalité de son patrimoine personnel. Eu égard aux avantages que présentent les deux dernières formes d'entreprises en termes de souplesse de fonctionnement et de simplicité dans la constitution et le

⁹ V.FORGE « La création d'une entreprise de A à Z », édition Dound, Paris, 2007, page181.

transfert des parts sociales, elles semblent être le choix de prédilection pour la création des PME¹⁰.

1.4.1.2. Les entreprises publiques

Les entreprises publiques sont celles où tout ou partie du capital de pouvoir de décision appartient à une collectivité publique¹¹. Ces entreprises opérant dans des activités productives marchandes et dont le nombre tend aujourd'hui à se réduire avec la mise en œuvre de programme de privatisation, ont des objectifs variés en fonction de leur situation. On distingue¹² :

- Les régies : n'ayant pas de personnalité morale, elles sont gérées par des fonctionnaires.
- Les établissements publics : ont une personnalité morale et un budget autonome. Dirigés par un conseil d'administration et un directeur générale, ces dits établissements publics peuvent être des hôpitaux, universités, écoles et peuvent avoir un caractère d'établissement public industriel et commercial.
- Les sociétés nationales : apparues à la suite des nationalisations d'entreprise privées, s'apparentent à des sociétés anonymes avec un seul actionnaire, l'Etat ; dirigées par un conseil d'administration regroupent les représentants de l'Etat, des usagers et des consommateurs et un PDG nommé par l'Etat parmi les membres du conseil d'administration.
- Les sociétés d'économie mixte : sont des sociétés anonymes regroupant des capitaux publics et privés.

1.4.1.3. Les entreprises coopératives

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

Etant donné les avantages offerts, à savoir la simplicité de distinction par les conditions de constitution et d'objectifs stratégiques particuliers, la classification des PME à base critère juridique semble être utile. Néanmoins, se limiter au seul

¹⁰ A. BERCHICHE : « typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénient », in mutation revue trimestrielle, édition CNCA, 1999, page39-44.

¹¹ J.P.LORRIAUX : « Economie d'entreprise », édition Dunod, Paris, 1991, Page33.

¹² J.P.LORRIAUX, idem, page33.

critère juridique rend délicate cette distinction et ce, à cause de l'abstraction faite des spécificités de chaque unité de production.

221.4.2. Classification par type d'activité

A ce niveau de classification, on parle d'une répartition classique et d'une répartition moderne.

1.4.2.1. La répartition classique

Traditionnellement, on distingue les entreprises par leur type d'activité qu'on peut classer en trois secteurs :

- Le secteur primaire : Ce secteur regroupe l'ensemble des entreprises agricoles ou celles travaillant dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises ayant comme activité principale l'extraction ou l'exploitation des ressources naturelles.
- Le secteur secondaire : Concerne toutes les entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques, autrement dite l'ensemble des entreprises dont l'activité de production provient d'une activité de transformation.
- Le secteur tertiaire : Recouvre les activités de services et à son tour, il comprend toutes les entreprises dont la fonction principale consiste à fournir des services à destination des entreprises ou bien des particuliers.

1.4.2.2. La répartition moderne

Comparativement à la classification précédente, celle-ci fait apparaître de nombreux secteurs d'activités économiques à savoir : l'énergie, matériel de transport, BTP, commerce, transport et télécommunication.....

Il n'existe pas de définitions universelles de la PME, mais une chose est sûre, c'est l'importance de son rôle économique. En effet, tout le monde s'accorde à dire que la petite entreprise possède des atouts que n'offre pas la grande entreprise.

Dans les pays développés, la PME se distingue par sa flexibilité, son adaptation rapide face aux crises...

Dans les pays des tiers mondes, on fait de la PME, un moteur du développement régional et un facteur d'aménagement du territoire.

En effet, de par sa petite dimension, sa faible spécialisation, la PME peut s'implanter dans les régions enclavées, peu développées. Elle permet de créer des emplois sur place ce qui freine l'exode rural.

Elle fait également accroître le processus d'intégration économique en ce sens que la PME se situe souvent en aval de la grande entreprise.

Aussi, le développement de la petite entreprise peut constituer la base de développement d'un pays ou d'une région.

Ceci nous amène à examiner les conditions de création de la PME et ensuite les modalités de leur financement.

Section2 : Entrepreneurs et création de PME

A l'échelon micro-économique, il est de plus en plus évident que l'esprit d'entreprise est l'une des clés du dynamisme économique et de la création d'emplois.

La création d'entreprises nouvelles contribue à accroître l'efficacité de l'utilisation de ressources locales.

De ce fait, l'entrepreneur constitue un acteur essentiel dans la création d'entreprise et par conséquent dans le développement des économies locales et régionales. A cet égard, nous proposons de mettre sur quelques précisions concernant sa définition, ses caractéristiques et typologies des entrepreneurs.

2.1. Définition, caractéristiques et typologies des entrepreneurs

L'entrepreneur est considéré comme le personnage le plus curieux de l'analyse économique et de gestion. Il peut être défini comme un organisateur, un innovateur et un leader. Néanmoins, les antécédents, les motivations, les aptitudes et attitudes sont autant de critères qui permettent d'identifier le profil de l'entrepreneur.

2.1.1. Profil de l'entrepreneur

L'entrepreneuriat est la mobilisation des ressources en vue de lancer des projets et de créer des entreprises dont les produits et ou les services répondent à des besoins de la société. Toutefois, les raisons de création d'une entreprise ou d'entreprendre varient d'un individu à un autre en fonction de ses antécédents, ses motivations, ses attitudes et ses aptitudes.

2.1.1.1. Les antécédents

Certains antécédents prédisposant à l'entrepreneuriat ; avoir un parent qui possède une entreprise ou qui travaille pour son propre compte ; voire des proches démarrer un projet ; posséder une expérience de travail dans des emplois. En fait tout ceci permet la découverte des milieux des affaires et par conséquent facilite la compréhension du fonctionnement des petites entreprises.

Dans certains cas, l'éducation et les cultures permettent de développer la créativité et l'autonomie et valorisent fortement les activités d'affaires.

2.1.1.2. Les motivations

La motivation est le véritable moteur qui impulse, rythme et soutient la démarche entrepreneuriale. Plus ce moteur est puissant, plus la probabilité est grande d'arriver à destination. De nombreuses motivations peuvent être associées à l'esprit entrepreneurial ;

le désir de relever le défi de challenge, d'entreprendre des projets exigeants, d'exploiter tout son potentiel, de progresser sur les plans personnel et professionnel, de développer des idées originales, les besoins d'accomplissement, les besoins de reconnaissance, le besoin d'indépendance, la recherche de pouvoir, la passion, et l'enrichissement (l'argent n'est que très rarement une motivation principale).

2.1.1.3. Les aptitudes

Les aptitudes renvoient à la capacité à mettre au point des réponses organisées par rapport à différentes situations problématiques. Il s'agit donc, des compétences lancées qui se sont développées au fil des expériences et des réussites. Un certain nombre d'aptitudes sont associées au profil entrepreneurial ; avoir confiance en soi et en son potentiel ; croire en sa capacité de réussir ce que l'on entreprend, montrer de l'énergie ; aimer s'activer et produire ; se montrer lancé dans la poursuite de ses buts ; être tolérant en matière d'incertitudes ; s'adapter facilement aux changements ; avoir une vision personnalisée des choses ; être intuitif dans l'application de faits ou principes à des situations nouvelles ; avoir du leadership ; être capable de planifier, d'organiser, de mobiliser et de contrôler.

2.1.1.4. Les attitudes

Les attitudes sont des prises de position, conscientes ou non, par rapport à des situations hypothétiques ou réelles. Si elles ne sont pas à l'origine de l'intention ou de l'action, elles influencent leur orientation et leur déroulement. Plusieurs attitudes sont très communes parmi les entrepreneurs ; aimer se mesurer des adversaires de sa nature ; voir la compétition comme une occasion d'augmenter sa performance ; aimer s'ajuster à la diversité ; et être ouvert aux occasions qu'entraînent les changements.

2.1.2. Les caractéristiques de l'entrepreneur

Les études qui ont été faites sur l'entrepreneuriat n'ont pas permis de définir d'une manière très claire les traits qui distinguent les entrepreneurs des non-entrepreneurs. En fait, il n'a pas été possible d'identifier les traits caractéristiques discriminants. Toutefois, il existe un certain nombre de points de vue qui visent à décrire l'entrepreneur.

2.1.2.1. Les caractéristiques psychologiques

L'entrepreneur est vu comme un individu possédant des caractéristiques psychologiques uniques (valeurs, attitudes, besoins) qui le guident. Il peut donc s'agir de valeurs (éthique, responsabilité...), d'attitudes (prise de risque, d'initiative, d'autonomie...) ou de besoins (indépendance, réalisation, reconnaissance....). L'entrepreneur est celui qui présente ces traits distinctifs est ces caractéristiques

particulières. Parmi les traits que possède l'entrepreneur est que ne détiennent pas les non – entrepreneurs, on peut citer :

- l'optimisme ;
- l'atypisme ;
- la flexibilité ;
- la persévérance ;
- la tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude ;
- la confiance en soi ;
- l'implication long terme ;
- la prise de risques modérés.

2.1.2.2. L'entrepreneur et l'innovation

De nombreuses personnes pensent que la caractéristique essentielle du comportement entrepreneurial est l'innovation. Les entrepreneurs doivent donc témoigner d'une réelle créativité et d'une capacité à innover. Leur fonction principale est l'innovation et l'introduction, dans un environnement donné, de nouvelles combinaisons productives¹³. Dans ces conditions, l'innovation, la créativité et la découverte d'opportunité constituent des éléments clés du phénomène entrepreneurial. L'innovation ne doit pas être entendue comme devant être nécessairement une innovation de rupture. Elle peut s'envisager également à travers des modifications marginales qui vont permettre à une offre d'affirmer une certaine compétitivité.

2.1.2.3. L'entrepreneur et le management

Les entrepreneurs sont des organisateurs de processus de création de richesse économiques. Ils poursuivaient des opportunités et s'efforcent de les concrétiser en utilisant des techniques appropriées de gestion et de management.

En fait, les comportements de l'entrepreneur s'opposent à ceux de l'administrateur, autre figure de manager dont les préoccupations s'attachent essentiellement à assurer un bon contrôle des ressources et à réduire les risques.

2.1.2.4. L'entrepreneur et le leadership

L'entrepreneur est avant tout un leader qui sait animer des équipes, s'adapter à leurs besoins et le conduire vers l'atteinte des buts et des objectifs qu'il a assigné. L'entrepreneur doit donc aider ses collaborateurs dans leur développement personnel et de

¹³SCHUMPETER, « théorie de l'évolution économique », édition DOLLAZ, paris, 1935, p19-31.

ce point de vue, il est beaucoup plus qu'un manager, il est aussi un <leader people> car il joue un rôle dans la motivation, la direction et la conduite de son personnel.

2.1.3. Les typologies d'entrepreneurs

Il existe un bon nombre de typologie d'entrepreneurs, elles sont de valeurs et d'utilité inégale, car elles ont été construites en fonction d'objectifs et à partir de méthodologies et d'échantillons très différents. En raison de la diversité des typologies proposées dans la littérature, nous n'allons pas en faire une revue exhaustive mais nous allons essayer de présenter les typologies les plus courantes dans la littérature en entrepreneuriat, en insistant sur leur caractère relatif, et sur le trait dominant.

2.1.3.1. La typologie de Schumpeter

L'approche de Schumpeter¹⁴ repère quatre types historiques d'entrepreneurs. Dans cette typologie les buts et les motivations ne sont pas pris en considération. Les types d'entrepreneurs sont déterminés plutôt par les fonctions économiques qu'il met en œuvre et les positions sociales dans lesquelles il se trouve.

- Le fabricant commerçant présente un projet capitaliste le plus souvent. Les fonctions exercées par ce type d'entrepreneur sont multiples et ce dernier transmet sa position essentiellement de façon héréditaire.
- Le capitaine d'industrie agit, soit par influence personnelle, soit dans le but d'acquérir la propriété ou le contrôle de la majorité des actions.
- Le directeur salarié, possédant un statut particulière, et qui peut être ou non aux résultats de l'entreprise. Dans tous les cas, son comportement n'est pas celui du capitaliste.

-Le fondateur s'implique très fortement au tout début de la vie de l'entreprise. Il lance l'affaire puis assez rapidement se retire.

2.1.3.2. L'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste

Une des toutes premiers typologies date de 1967 distingue deux figures d'entrepreneurs en fonction des conditions de création : l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste.

- L'entrepreneur artisan crée son entreprise sans grande expérience, notamment en matière de gestion. Il a surtout une forte compétence technique et il adopte volontiers une attitude paternaliste au sein de son entreprise. Il craint de perdre le

¹⁴ SCHUMPETER, (1935), op.cit., p19-31.

contrôle de son entreprise et refuse généralement la croissance pour celle-ci. Pour ce, il se focalise dans des activités faiblement innovantes.

- L'entrepreneur opportuniste offre une figure presque opposée à la précédente. En effet, il possède un niveau d'instruction plus élevé et ses expériences de travail sont diversifiées et nombreuses. Cet entrepreneur s'identifie plus à la gestion et ses comportements habituels refusent le paternalisme alors qu'ils accordent une place importante à la croissance et au développement de l'entreprise même s'il faut pour cela perdre un peu d'indépendance.

2.1.3.3. La typologie de LAUFER

Jacqueline LAUFER, met en évidence quatre types d'entrepreneurs :

- L'entrepreneur manager ou innovateur : formé dans une Grande Ecole, il a déroulé une carrière brillante dans des grandes entreprises. Ce type d'entrepreneur est motivé par les besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation.
- L'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance ; l'objectif de la croissance est également présent pour cet entrepreneur, mais l'autonomie financière représente un objectif important et la recherche d'équilibre entre croissance et autonomie constitue une préoccupation permanente. Ses motivations à la création d'entreprise sont proches de celles de la figure précédente avec un besoin de pouvoir beaucoup plus marqué.
- L'entrepreneur refusant la croissance mais cherchant l'efficacité ; cet entrepreneur choisit clairement un objectif d'indépendance et refuse la croissance qui pourrait l'amener à ne pas atteindre ce but prioritaire. Ses motivations sont beaucoup plus centrées sur les besoins de pouvoir et d'autorité.
- L'entrepreneur artisan : on retrouve dans cette approche une figure d'entrepreneur déjà évoquée. La motivation centrale est le besoin d'indépendance est importante que la réussite économique.

Le lien établi par LAUFER, entre croissance de l'entreprise et personnalité de l'entrepreneur, a été également repris par d'autres comme le montre le point qui suit.

2.1.3.4. Les PIC et les CAP¹⁵

P.A.JULIEN et MARCHESNAY¹⁶ ont suggéré une typologie en partant du principe qu'il existe trois grandes aspirations socio-économiques chez l'entrepreneur :

- La pérennité de son entreprise : elle exprime par le souci de durée, notamment dans l'espoir de la transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille ou de l'entreprise.
- L'indépendance : comme tout créateur, l'entrepreneur souhaite être indépendant, en terme de propriété du capital, et/ou autonome, en terme de prise de décision. Il s'agit de deux formes distinctes d'indépendance.
- La croissance : qui peut être assimilée à la volonté de puissance et au désir de pouvoir.

Les deux auteurs distinguent deux types d'entrepreneurs :

- L'entrepreneur PIC (Pérennité-Indépendance-Croissance) :

Ce type accorde la priorité à la pérennité de son affaire et souhaite également préserver l'indépendance patrimoniale, en refusant des associés, voire des emprunts extérieurs quant à la croissance, elle n'est acceptée que pour autant qu'elle ne met pas en cause la pérennité et l'indépendance de l'entreprise¹⁷.

- L'entrepreneur CAP (Croissance, Autonomie, Pérennité) :

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur privilégie les activités à croissance forte, et sans doute risquée (alors que le PIC évite le risque), il va rechercher l'autonomie de décision et ne pas se préoccuper des problèmes d'indépendances du capital (il recherchera des capitaux extérieurs, quitte à se faire <filialiser> par une grande entreprise, tout en restant patron, par exemple comme sous-traitant exclusif). En revanche, il ne sera pas préoccupé par la pérennité de son affaire car il pourra facilement changer d'activité. Le CAP se situe généralement dans des activités turbulentes, évolutives, en expansion. Il aura tendance à externaliser des fonctions, à accorder la priorité aux investissements immatériels, tels que la recherche – développement, la publicité et la communication, la formation du personnel. Il donnera la préférence aux structures légères, adaptatives.

¹⁵ PIC (Pérennité- Indépendante- Croissance), CAP (Croissance, Autonome, Pérennité).

¹⁶ A.P.JULIEN et M.MARCHESNAY «L'entrepreneuriat », édition ECONOMICA, paris, 1996.

¹⁷ P.A.JULIEN et M.MARCHESNAY « La petite entreprise », édition Vuibert, 1987.

2.1.3.5. L'entrepreneur indépendant et l'entrepreneur créateur d'organisation

En se référant à l'analyse des motivations entrepreneuriales, telles que le besoin de création, le pouvoir et l'autonomie, J.C.ETINGER¹⁸ propose une typologie plus simplifiée de J.LAUFER. Celle-ci comprend deux types d'entrepreneurs : les entrepreneurs indépendants, équivalents des entrepreneurs artisans, pour lesquels le besoins d'autonomie ; les entrepreneurs créateurs d'organisation, qui regroupe tout les autres types d'entrepreneurs de la grille de LAUFER, pour lesquels le besoins de pouvoir est dominant. Ces deux types ont des comportements contrastés et différenciés par rapport à la notion de croissance. Le premier (entrepreneur artisan ou indépendant ou PIC) limite la croissance de son entreprise à ses propose possibilités en termes de ressources. Le second (entrepreneur créateur d'organisation, ou CAP) recherche les opportunités d'affaires, la croissance et est d'avantage susceptible que le premier de contribuer, de façon significative, au développement économique général.

2.2. Processus et étapes de la Création d'entreprise

Le fonctionnement de toute activité économique nécessité une structure qui regroupe les moyens matériels et humains.

S.SEPARI constate qu'il est possible de décrire la démarche de la création à partir des trois questions suivantes :

- Que faut-il pour créer une entreprise : une idée (projet), un homme, un marché (moyens) ?
- Quelles sont les étapes pour créer une entreprise ?
- Que devient le créateur d'entreprise ?

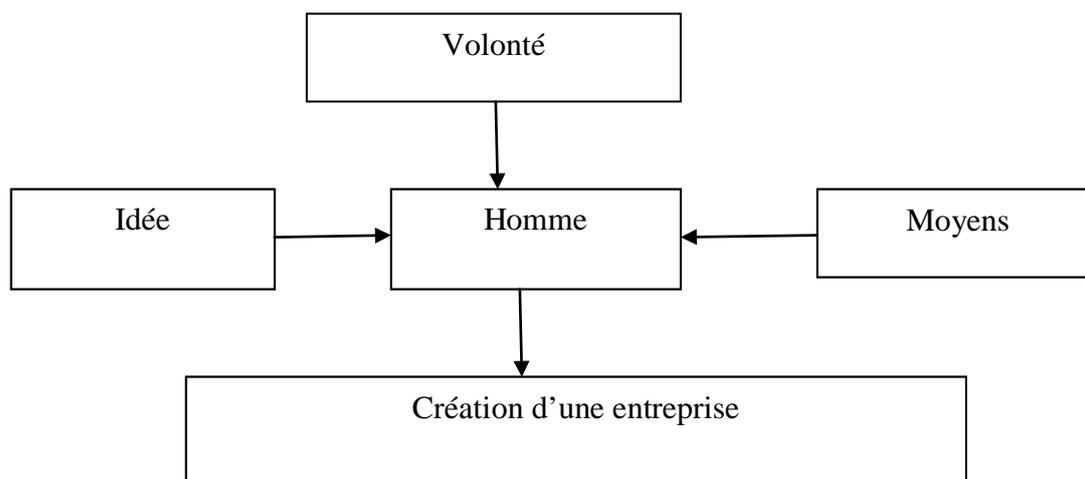
2.2.1. Les facteurs nécessaires de création d'une entreprise¹⁹

Toute création d'entreprise réussie requiert la rencontre et synergie de trois facteurs interdépendants nécessaire :

- Un homme ayant la volonté d'aboutir ;
- avec une idée qui peut se concrétiser en projet ;
- avec des capacités et des moyens pour la réaliser.

¹⁸ J.C.ETTNGER, «stimuler la création d'emplois par la création d'entreprise » in revue française de gestion n°73, 1989, page 56-61.

¹⁹ R.BRENNEMANN, S.SEPARI, « économie d'entreprise », édition DUNDO, paris, 2001, page5

Schéma n°3 : Les facteurs nécessaires de création d'une entreprise

Source : S.SEPARI, BRENNEMANN.P5

2.2.1.1. Un homme créateur entrepreneur

Le point de départ de toute entreprise est un individu qui a une idée qu'il désire concrétiser et développer au sein d'une structure qu'il dirige.

Mais au-delà de l'idée, le créateur doit posséder et conserver une volonté et une force de caractère durant d'obstacle qu'est toute création d'entreprise.

L'investissement physique, psychologique, ainsi que le temps à consacrer au projet, est importants et fond que tout créateur doit être mu par une forte volonté d'entreprendre. Et la cela d'autant plus qu'il se heurte souvent à l'incrédulité de sa famille, de son entourage. Ce scepticisme, il retrouve aussi chez son banquier, ses fournisseurs, l'administration.

Les motivations, conscience ou inconscience, susceptibles de fournir l'énergie nécessaire à un tel dessin sont multiples et souvent entremêlées :

- Les besoins d'autonomie : l'auteur du projet cherche un épanouissement professionnel qu'il ne trouve pas dans son environnements de travail actuel ;
- Les besoins de se réaliser : certains créateurs sont poussés par les sentiments d'avoir une œuvre à accomplir. Ils ont souvent des projets très innovants, parfois irréalistes ;
- La la recherche de pouvoir et /ou d'un statue social : ils sont motivés par l'ambition, le besoins de montre dans la hiérarchie sociale ;
- Le contexte économique : une conjoncture avec beaucoup de chômage et des encouragements publics peuvent inciter à créer son propre emploi.

2.2.1.2. Le projet (l'idée)

Au-delà d'une idée, d'une intention ou d'une envie, le créateur doit être capable de formaliser un projet complet et cohérent pour justifier de l'intérêt d'une future entreprise.

L'idée doit être réaliste ; elle doit être techniquement réalisable et socialement acceptable, c'est-à-dire que le produit ou le service proposé peut être réalisé avec les moyens dont dispose l'économie à un moment donné et que, de plus, la demande va être intéressée par cette nouveauté et accepter de payer pour ce produit ou service.

Le projet peut s'appuyer sur un savoir faire spécifique : le créateur peut s'appuyer sur une compétence acquise précédemment : savoir fabriquer un produit ou un composant, être expert dans un domaine, savoir gérer des hommes sont autant de savoir faire à exploiter pour réussir une création. S'il n'y a pas de cohérence entre le projet et le savoir faire du fondateur, le risque d'échec est grand.

Le projet peut être viable s'il intéresse un créneau encore non exploité : un segment particulier sur un marché, un secteur ou une niche, qui ne sont pas alimentés, sont pour une nouvelle entreprise, d'excellentes opportunités d'initialiser le marché.

L'idée doit aussi être en adéquation avec le cadre économique, juridique actuel de la zone d'implantation : des contraintes réglementaires, le caractère licite d'une activité, les normes techniques en vigueur, des contextes politiques propices ou restrictifs, les critères financiers des banques sont autant de freins qui peuvent condamner sans appel une idée, même si elle est techniquement et socialement viable.

2.2.1.3. Des moyens

Le créateur, enfin, doit ressembler des moyens techniques, financiers, humains pour réaliser son projet. De nombreuses idées restent inexploitées faute de capitaux.

Mais les ressources matérielles ne suffisent pas. La création d'une entreprise nécessite des capacités pour gérer une entreprise, au-delà de l'idée proprement dite. Il est nécessaire de savoir diriger une équipe, de prendre des décisions administratives, de mettre en place des procédures de fonctionnement, de savoir utiliser des outils et documents de gestion.

Au total, il apparaît que l'idée initiale peut être pertinente en soi, réalisable économiquement et socialement mais que les ressources nécessaires à sa concrétisation sont

L'absence de compétence en gestion est souvent source d'échec dans les premières années de la vie d'un projet.

2.2.2. Les étapes pour créer une entreprise :

Deux grandes étapes : la conception de des projets et la mise en place de l'entreprise.

2.2.2.1. La conception de projet

Trois études sont à mener : l'étude commerciale, l'étude financière, l'étude juridique.

2.2.2.1.1. L'étude commerciale

Elle se compose de l'étude marchés et des actions commerciales.

L'étude de marchés est une véritable enquête sur les concurrentes et les futurs clients permettant de bien les connaître.

- L'étude commerciale permettra de vérifier si le marché existe réellement et quelle est son évolution.
- La connaissance de marché permettra d'avoir une idée de ses potentialités chiffrées et donc d'éclairer le choix des hypothèses de chiffre d'affaires en montant et en délai.
- L'observation de marché en fera connaître le fonctionnement et pourra ainsi déterminer avec le maximum de précision ce que l'on va vendre, l'offre à la clientèle et son positionnement par rapport aux autres produits existants : ses différences et ses ressemblances.
- Définir avec précision le ou les produits ou services à vendre, leurs caractéristiques, les avantages qu'ils apportent, la gamme, le catalogue ou l'achalandage qu'ils constituent, les services qui les complètent, leur présentation, leur finition, leurs conditions d'emploi.
- Fixer le niveau et la gamme de prix, et les conditions de paiements qui permettront d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité.
- Choisir le mode de vente, les conditions dans lesquelles les produits ou services seront mis à la disposition de la clientèle, le mode de distribution, la localisation qui permettra de satisfaire au mieux les habitudes de lieux et de temps des clients.
- Prépare les moyennes de négociation directe, de techniques de vente, d'argumentaire de vente, avoir des compétences de vendeur (le créateur sera le premier vendeur de son entreprise), le mode de prospection, et éventuellement la mise en place d'une force de vente.

- Déterminer les différents moyens de votre communication, les relations publiques, les relations avec la presse, la publicité, le nom, le slogan, l'image.

Les actions commerciales permettent de préciser comment vendre ?

- Sélectionner tous les moyens qui permettront d'arriver à faire acheter le produit ou le service par les clients.
- Tous ces moyens sont des actions commerciales qui constituent le plan d'actions commerciales.

2.2.2.1.2. L'étude financière

L'étude financière permettra de répondre à trois questions essentielles :

L'activité sera-t-elle rentable ? : Le compte de résultats permet de répondre à cette question.

Combien doit-on apporter pour faire démarrer puis vivre l'entreprise ? Le plan de financement permet de répondre à cette question.

Est-ce que les sorties d'argent seront compensés au même moment par des entrées d'argent de façon à ne jamais avoir de problème avec la banque ?

Le plan de trésorerie permet de répondre à cette question.

- Calcul de la rentabilité par le compte de résultats pour vérifier que l'activité sera rentable, il faut estimer les ventes (chiffre d'affaire) et les frais (charges), puis par différence, on obtiendra le résultat (bénéfice ou perte). Mais deux cas correspondant à deux approches différentes peuvent se présenter :
- Lorsque l'objectif de chiffre d'affaire n'est pas facile à déterminer, dans ce cas on peut procéder par l'approche du seuil de rentabilité ; c'est-à-dire déterminer un chiffre d'affaire minimum pour couvrir les charges.
- Lorsque l'objectif de chiffre d'affaire a été déterminé. On part du chiffre d'affaire qu'on peut réaliser et l'on détermine les moyennes qui permettent de l'atteindre.
- Le coût du projet par le plan de financement pour calculer le montant d'argent à apporter pour créer et faire vivre l'entreprise, par comparaison entre les besoins de financement et les ressources de financement.

- Equilibre des entrées et des sorties d'argents par le pan de trésorerie. Il n'est pas certain que les recettes vont compenser les dépenses moins par mois, et qu'ainsi le compte en banque sera régulièrement positif (crédeur). C'est une situation à éviter ou bien prévoir, afin de pouvoir prévenir le banquier et non pas le mettre devant le fait accompli, ce qu'il n'accepterait pas. Pour vérifier cela, on construit un plan de trésorerie.

2.2.2.1.3. L'étude juridique

L'Etude juridique consiste à préparer l'emballage légal de l'activité économique (commerciale et financière) qui vient d'être défini. Elle s'effectue en trois étapes :

- Le choix de la structure juridique.
- La préparation du dossier administratif de constitution d'entreprise (entreprise individuelle ou société).
- Le dépôt du dossier qui donne une naissance juridique et administrative effective à l'entreprise.

Contrairement à certaines idées reçues, on ne crée pas une structure dans laquelle on exercera une activité, mais l'analyse économique d'un projet pour lequel induit un cadre légal : le statut juridique.

Pour guider le choix, les éléments à prendre en compte sont les suivants :

- Quelles sont les différentes formes juridiques possibles ?
- Quels sont les critères objectifs, c'est-à-dire les contraintes fixées par la loi qui devront, en fonction du projet, guider son choix ?
- Quels sont les critères subjectifs, c'est-à-dire ceux directement liés au projet et à son avenir, qui devront l'aider à retenir un seul statut juridique ?

Le choix d'une structure juridique s'impose presque de lui-même. Il dépend à la fois d'obligations et d'un certain nombre d'options personnelles :

- Le niveau de responsabilité à assumer,
- Le degré de contrôle à exercer,
- La capacité financière,
- Le type d'activité exercé,
- Le statut fiscal et social du chef d'entreprise,
- La volonté ou non d'association.

2.2.2.2. La mise en place de l'entreprise

- L'installation :

Jusqu'ici le projet est préparé sur tous les plans mais l'entreprise n'est pas encore créée.

Cette courte phase consiste à concrétiser tous les engagements pris par le créateur et tous ses partenaires (associés, collaborateurs, clients, fournisseurs, banques, etc.) qui participent directement au projet afin qu'il puisse mettre en place l'outil de travail.

Il faut simultanément concrétiser la création de l'entreprise et lancer ou poursuivre les actions commerciales car l'obtention des premières commandes fermes le plus tôt possible permettra le démarrage de la nouvelle entreprise.

- La création de cadre juridique :

Puisque le dossier de constitution d'entreprise individuelle ou de société est préparé, il est alors possible de donner une naissance juridique à l'entreprise en le déposant au centre des formalités des entreprises relèvent de l'activité de l'entreprise à créer.

- Le démarrage :

Le démarrage de l'activité demande en particulier la mise en place d'outils de contrôle et d'une gestion prévisionnelle rigoureuse. Cette période de décollage est une période délicate.

En résumé les facteurs clés de succès d'un projet de création d'entreprises sont :

- Le professionnalisme de créature,
- La solidité de sa personnalité,
- Une compétence de gestion suffisante,
- Des prévisions de chiffre d'affaires réaliste et les moyens pour réaliser ces prévisions,
- Des investissements en matériel et en personnel raisonnables et flexibles n'imposant pas une masse critique trop importante et difficile à atteindre.
- Un plan de financement équilibré avec des fonds propres suffisants.

Au terme de cette section on remarque que la réalisation des trois études par le créateur lui permet de construire son entreprise, mais quelles sont les ressources de financement avec les quelles l'entreprise doit financer son activité et quels sont les risques encourus ?

On tentera de répondez à ces questions dans le chapitre suivant.

Conclusion

Au terme de ce premier chapitre nous devons signaler trois aspects importants :

- La PME est définie suivant plusieurs approches et différentes selon les pays.
- La PME joue un rôle fondamental dans le processus et dans le développement économique et social.
- En effet, la PME aujourd'hui occupe une place importante dans la croissance économique d'un pays.
- Le rôle de l'entrepreneur comme autre principale de la création d'entreprise a évolué avec l'évolution de la théorie économique ; grâce à différents facteurs et caractéristiques, l'entrepreneur se lance dans la création. D'un côté les caractéristiques intrinsèques, l'envie d'autonomie et de réalisation de ses rêves.

Compte tenu de la place prépondérante que la PME occupe dans le tissu industriel et commerciale, l'objet de la PME comme tout autre objet de recherche ne peut échapper à la logique de l'analyse fondée sur les principes de la recherche scientifique.

Dans ce chapitre nous avons étudié le concept théorique de la PME, à partir d'une définition de la PME en faisant ressortir ses caractéristiques générales, permettant son identification, ceci plus à constituer la première étape de notre recherche sur les PME.

CHAPITRE II : LE FINANCEMENT DE LA PME

INTRODUCTION

Lors de sa création et au cours de son développement, l'entreprise au moment opportun doit détenir les ressources nécessaires pour faire face à ses besoins, et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose.

Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes comme la réalisation des investissements matériels, achat de matières premières et fournitures, et prévoir la rémunération de la main d'œuvre. Ce n'est qu'ultérieurement, à l'issue de la production et de la commercialisation, que des recettes seront encaissées après la réalisation des ventes.

Il y a donc un décalage dans le temps entre les paiements et les encaissements concernant, aussi bien, les investissements que l'exploitation. Ce décalage crée des besoins de financement que l'entreprise devra couvrir en se procurant des fonds selon différentes modalités. L'entreprise peut faire face à ses besoins en faisant recours à deux principales sources de financements : le financement interne en utilisant ses propres ressources et au financement externe en faisant appel aux ressources externes.

Dans ce présent chapitre nous allons voir les forces et les faiblesses de l'entreprise et les besoins qu'elle exprime ainsi, que les différentes sources de financement de la PME.

SECTION1 : les besoins et les sources de financement

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

La politique financière de l'entreprise n'est pas indépendante des univers industriels et financiers où elle gravite, en outre, une description réaliste du fonctionnement des rouages financiers de l'entreprise ne peut être effectuée en dehors d'une étude des relations existant entre la structure de financement, l'environnement interne de la firme (souvent apprécié par ses structures de gouvernance), et les marchés externes où se nouent les contrats avec les apporteurs de fonds.

Pour mieux cerner la problématique de financement des entreprises, nous proposons d'étudier les besoins de financement, voir les déterminants de chaque élément avant de passer à l'analyse des différents moyens de financement offerts aux entreprises.

1.1. Les besoins de financement

Le financement des entreprises qu'elle que soit leurs tailles revêt une grande importance suite aux besoins de plus en plus importants qu'elles éprouvent (besoins d'investissement, besoins d'exploitation).

1.1.1. Les besoins de financements liés à l'investissement

À sa création l'entreprise doit se procurer un ensemble de biens destinés à rester dans la firme pour plusieurs années. Tout au long de son existence, l'entreprise devant réaliser des investissements de nature variée correspondant à des objectifs multiples en vue d'assurer sa survie (par le renouvellement et l'adaptation de ses matériels) et son développement (par l'accroissement de ses installations).

Quel que soit sa taille, l'entreprise peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements¹ :

¹Ginglinger.E ; « gestion financière de l'entreprise », édition Economica, 1994, p15.

- maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de placement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf). Ces investissements sont très fréquents.
- améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, et dépenses pour l'amélioration des conditions de travail.

Donc, dans sa conception générale, l'investissement est considéré comme la transformation des ressources financières en biens corporels et incorporels, autrement dit, c'est un sacrifice de ressources financières aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement.

1.1.2. Les besoins de financements liés à l'exploitation

Toute entreprise quelle que soit son efficacité ou quelle que soit sa structure financière, peut se trouver confrontée à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle ou structurelle. Ce problème peut survenir car, à court terme, l'entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits appelés « crédits de fonctionnement » permettant l'équilibre financier dans un court délai.

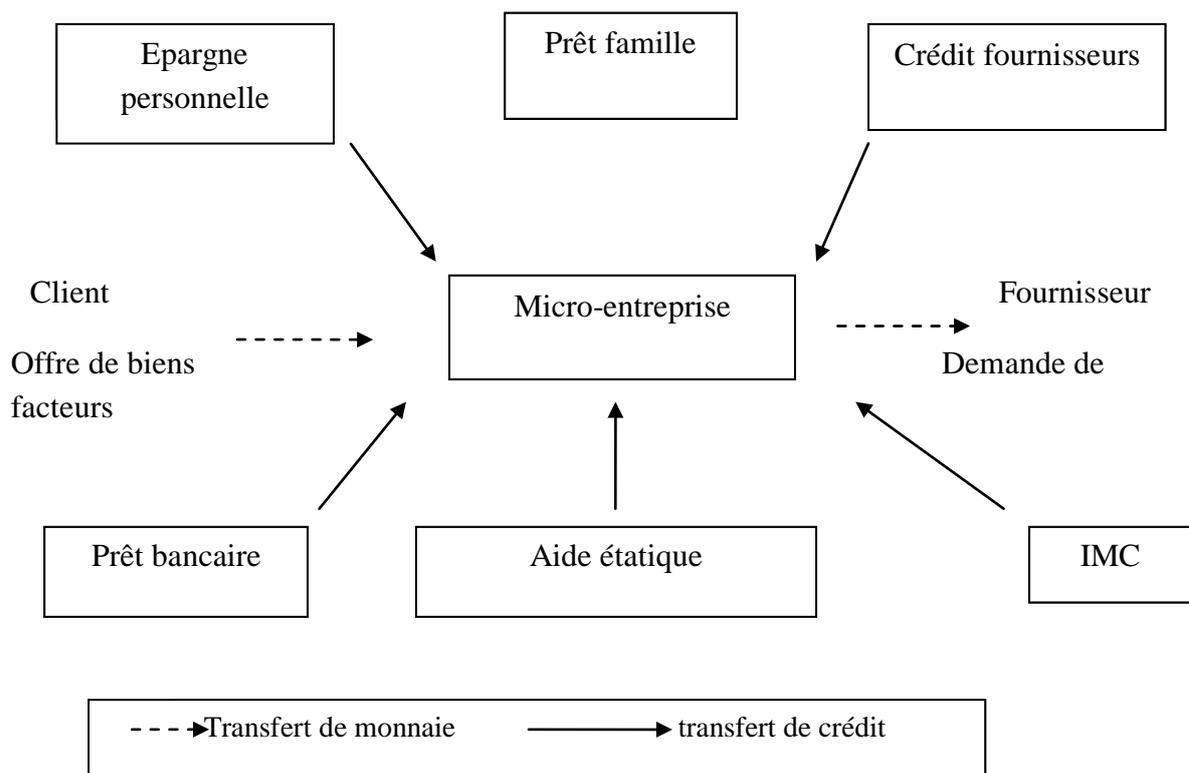
Ces crédits de fonctionnement financent de manière générale les actifs circulants du bilan ; Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement financés par des délais de paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs et de ses créances diverses et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR). Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit :

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

Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise. Il s'avère donc que cette activité entraîne la naissance des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement de décaissement des charges et d'encaissement des recettes.

Enfin, sans ressources financières, l'entreprise ne produit pas, ne vend pas et donc ne peut survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de ses investissements.

Schéma N°4 : Besoins et source de financement des petites et moyennes entreprises



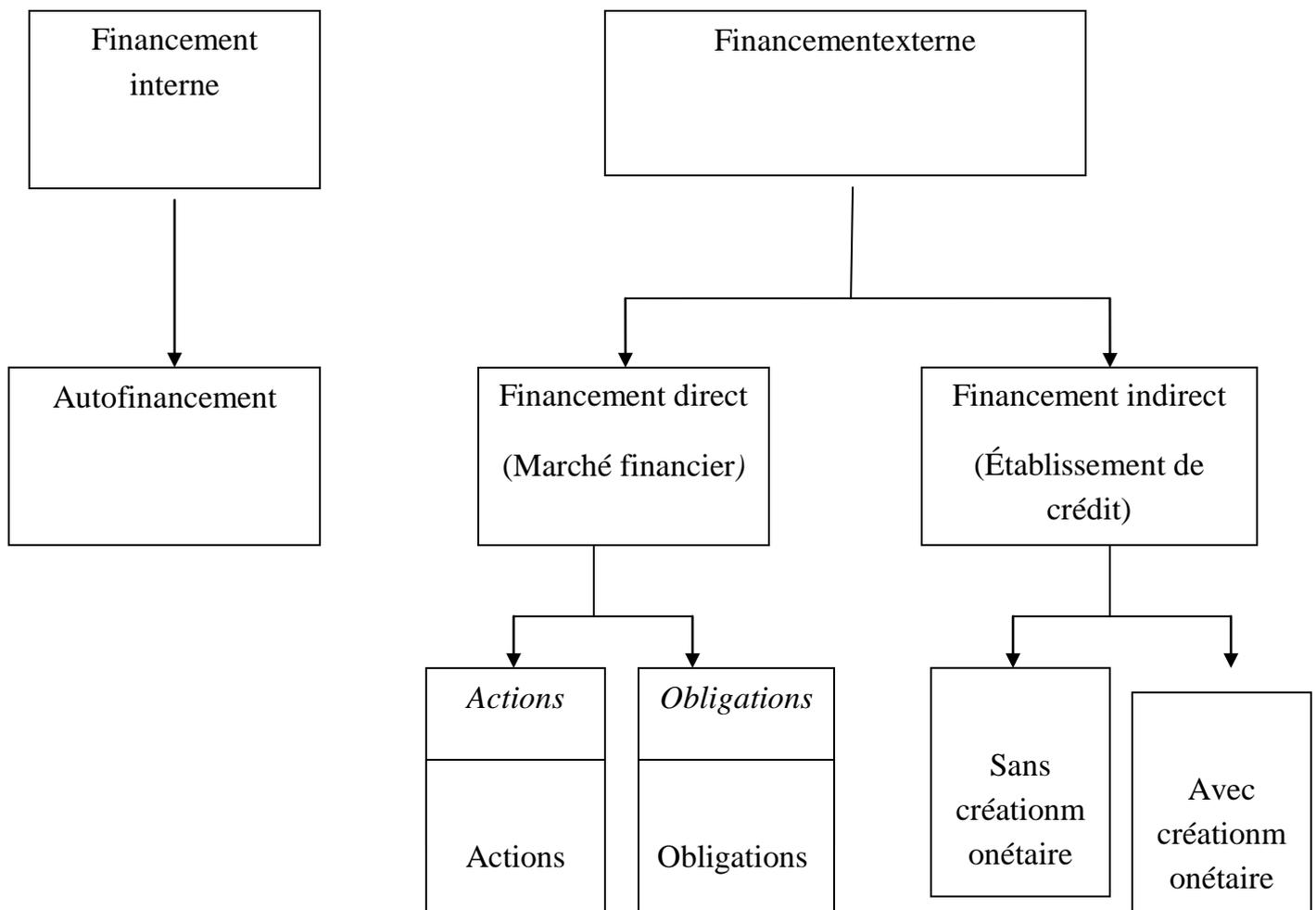
Source : MUNETTE Mohamed Saïd, JACQUES Charmes « Informatisation des économies maghrébines », édition CREAD Alger, 2006.

1.2. Les sources de financement interne et externe de la PME

Pour satisfaire les besoins de financement que l'entreprise exprime à chaque étape de sa vie, il existe une panoplie de ressources financières que le dirigeant de l'entreprise doit choisir en fonction du besoin exprimé ainsi que de l'impact de chaque type de financement sur la rentabilité de la firme et d'autres incidents, tels que la structure de l'endettement de l'entreprise et la répartition des coûts entre charges variables et fixes.

Les sources de financement de l'entreprise peuvent être classées selon leur origine en deux principales catégories : internes (propriétés de l'entreprise) ou externe à l'entreprise.

Schéma N°5 : schéma représentant les différents modes de financement



Source : A partir d'une conception personnelle

1.2.1. Le financement interne

Le financement interne se fait par des ressources résidant dans l'entreprise tel que :

1.2.1.1. Les fonds propres

Les fonds propres regroupent des ressources financières d'origine internes qui provient essentiellement des apports des propriétaires (fondateurs ou actionnaires) et des résultats dégagés par l'activité de l'entreprise. Ces fonds propres sont en partie dépendants de la rentabilité de l'entreprise et de sa capacité d'autofinancement

Les fonds propre dépendent aussi de la structure juridique de l'entreprise (société de personnes ou société de capitaux) et des possibilités qui lui sont offert d'ouvrir ses nouveaux actionnaires. On s'accorde donc a reconnaitre que la croissance de l'entreprise n'est pas l'objectif de la majorité des dirigeant de PME.

1.2.1.2. L'autofinancement

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

Selon E.COHEN : « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur »².

J. Pierre définit l'autofinancement comme « la rétention de tout ou une partie des rémunérations annuelles des actionnaires en vue de couvrir les divers besoins de l'entreprise .Il s'agit donc d'un processus d'épargne réalisé au niveau de la société »³
L'autofinancement d'une PME doit se comprendre dans un sens large dans la mesure où il incorpore non seulement le bénéfice non distribué mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser dans l'entreprise afin de la financer.

² E. Cohen ; « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF/AUPELF, 1991, p.194.

³Gillet R .Jobert J-p ; Navatte .p ; Rambourg P ; « Finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier », édition Dalloz 1994, p.143.

Le phénomène n'est pas rare il se traduit soit par le recours à un compte courant créditeur, soit même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du marché.

L'autofinancement est la source de financement la plus immédiate, le recours à cette forme de financement suppose que les agents économiques disposent de la somme nécessaire avant la mise en œuvre du projet, autrement dit il est nécessaire que les entrepreneurs individuels aient ; au préalable accumulé une épargne suffisante.

Autrement dit, l'autofinancement est la part de la capacité d'autofinancement (CAF) consacrée au financement de l'entreprise. C'est la ressource interne disponible après rémunération des associés.

1.2.1.3. Les avantages et inconvénients de l'autofinancement

- les avantages :

L'autofinancement présente des avantages certains sur le plan stratégique et sur le plan financier :

- Sur le plan stratégique : l'autofinancement confère à l'entreprise des degrés de liberté en matière de choix des investissements.
- Sur le plan financier : l'autofinancement constitue un facteur d'indépendance financière appréciable, en particulier en période d'encadrement du crédit, il permet à l'entreprise de limiter le recours à l'endettement et d'améliorer donc sa rentabilité, en réduisant le poids des charges financières.

De plus, l'amélioration de la situation nette (capacité d'autofinancement) de l'entreprise s'accompagne généralement d'une appréciation par le marché de la valeur boursière de l'action pour les sociétés cotées.

- les inconvénients :

Les principaux inconvénients de l'autofinancement sont les suivants :

- L'autofinancement limite la croissance de l'entreprise 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 secrétés sont automatiquement réinvestis dans la même activité, il contribue ainsi à une mauvaise allocation des ressources.
- Une politique d'autofinancement trop valorisante peut léser à court terme les actionnaires de l'entreprise.
- Un autofinancement trop élevé peut susciter la mise en œuvre d'investissements inutiles.
- De la même façon trop autofinancement peut amener l'entreprise à négliger l'endettement.
- L'autofinancement est également insuffisant pour couvrir tous les besoins de fonds de l'entreprise .Si cette dernière ne fait pas appel à l'épargne extérieur, elle peut être conduite à étaler ses dépenses sur une période trop longue ou à choisir des investissements de taille modeste.

1.2.2. Le financement externe

Dans un monde globalisé, où la concurrence est devenue très rude entre les entreprises, où les crédits clients sont nécessaires pour s'accaparer de nouvelles parts de marché, et où le développement des marchés financiers est extraordinaire, l'entreprise doit trouver des sources pour son financement et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements.

Les insuffisances des capitaux propres se manifeste lors de la réalisation des événements importants dans la vie de l'entreprise tels que des projets d'investissements ou restructurations diverses. Le financement de ces opérations nécessite couramment un apport important de capitaux propres car d'une part les ressources d'autofinancement, si elles existent, ne leur permettent pas de faire face à leurs besoins financiers et d'autres parts les associés sont incapables d'apporter les fonds nécessaires.

Appel à l'extérieur, tel que le secteur bancaire, le marché financier et à d'autres moyens de financement, pour une augmentation des fonds propres apparait comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement.

1.2.2.1. Le financement externe direct (via marché financier)

Pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement. Le lieu où s'effectue cette rencontre est le marché

financier .Celui-ci constitue en effet, le moyen par lequel l'entreprise dispose des capitaux nécessaires lui permettant de couvrir ses besoins de financement.

1.2.2.1.1. Définition

Le marché financier peut être définie comme étant le lieu qui permet aux agents à capacité de financement de prêter directement des fonds aux agents à besoins de financement, au moyen d'instruments financiers appelés titres.

1.2.2.1.2. Les fonctions du marché financier

En tant que marché primaire, le marché financier permet de lever le capital et de transformer directement l'épargne des ménages en ressources longues pour les entreprises ;en contre partie de ces capitaux, les entreprises émettent des valeurs mobilières,essentiellement des actions et des obligations.

Entant que marché secondaire ,les marchés financiers assurent la liquidité et la mobilité de l'épargne investie en actions ou en obligations .La bourse assure le bon fonctionnement du marché secondaire .Sans le marché financier ,les valeurs mobilières ne seraient qu'un piège dans lequel les épargnants pourraient entrer sans pouvoir en sortir lorsqu'ils le désirent .C'est la négociabilité des obligations et surtout des actions sur un marché qui en font un placement séduisant pour l'investisseur .Cette liquidité du marché permet de réaliser rapidement des arbitrages de portefeuilles sans devoir attendre les échéances des titres qui le composent ou rechercher individuellement une éventuelle contrepartie .

Le marché financier permet également la valorisation des actifs financiers qui y sont cotés .En effet, chaque actif financier a un prix qui dépend des anticipations des investisseurs sur les revenus futurs qu'il rapporte .Si le marché financier est efficient, le prix d'un bien est à chaque instant une estimation de sa vraie valeur .Dans ces conditions, le marché financier donne des indications concrètes à la fois aux chefs d'entreprise et aux investisseurs.

Pour l'investisseur, le prix des valeurs mobilières dans un marché efficient est tel que les espoirs de rentabilité sont proportionnels aux risques perçus .Selon ses revenus et ses besoins de consommation futurs et sa plus ou moins grande aversion pour le risque, l'investisseur choisira de porter sur les actifs financiers qui lui conviennent.

De même, pour le chef d'entreprise qui doit réaliser des investissements, une valorisation correcte lui permet de déterminer les anticipations de revenu et donc la rentabilité exigée par les actionnaires. Celle-ci lui permet de déterminer les anticipations de revenu et donc la rentabilité exigée par les actionnaires. Celle-ci permet de déterminer le coût du capital de la société qu'il dirige et indique le montant des investissements qu'il peut entreprendre.

1.2.2.2. Le financement externe indirect (bancaire)

Le financement bancaire est un autre moyen de financement externe d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises. Selon sa maturité le crédit bancaire peut être accordé à court, moyen et long terme.

1.2.2.2.1. Les crédits à court terme

On désigne sous le nom de crédits à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives au recouvrement des besoins liés au cycle d'exploitation, et d'autre part, des moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, allant de quelques jours à quelques mois. Pour préciser cette définition, il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est attaché.

Ainsi, suivant la nature du cycle de production et de commercialisation, le crédit à court terme peut être relativement long et atteindre une période de l'ordre d'un an.

En raison de l'absence de garantie hypothécaire et de leur caractère très court terme, ces crédits sont particulièrement risqués pour les banques. Ils sont donc octroyés après une étude approfondie des besoins à satisfaire et de la structure financière de l'entreprise. Dans ce contexte, ces crédits peuvent être décomposés en deux catégories :

-les crédits d'exploitation à objet général : le découvert, le crédit relais, le crédit de compagnie

-les crédits d'exploitations à objet spécifique : l'avance sur marchandise, le warrant,...destinés à couvrir une opération particulière.

1.2.2.2.1.1. Les crédits d'exploitation à objet général

- La facilité de caisse: C'est un concours bancaire destiné à publier les

décalages de trésorerie très courts qui peuvent se produire entre d'une part des sorties de fonds, et d'autre part, des rentrées de fonds. Il s'agit très souvent d'aider les bénéficiaires des crédits d'échéances de fin de mois, à l'occasion de payer le personnel ou du règlement de la TVA. En accordant des facilités de caisse, le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur à concurrence d'un plafond déterminé pendant quelques jours.

Lors de l'accord d'une facilité de caisse, le banquier a tout intérêt à suivre de très près l'utilisation de ce concours afin d'éviter qu'il ne se transforme en découvert.

- Le découvert bancaire: Le découvert est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une insuffisance en fonds de roulement. Dans le découvert, le crédit consenti permet à l'entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement.

En accordant un crédit sous forme de découvert le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur dans une certaine limite et pendant une période plus ou moins longue allant jusqu'à 15 jours à quelques mois selon les besoins à satisfaire.

Le découvert à une durée d'utilisation plus longue que la facilité de caisse et répond à d'autres exigences. Il est pratiquement destiné à compléter un fond de roulement insuffisant

Le découvert, appelé également « crédit blanc », ne porte pas en lui-même son dénouement (créance commerciale en garantie). Sa bonne fin résulte de la qualité de la gestion du client.

Il est donc fortement risqué pour le banquier qui l'octroie dans la mesure où il s'agit d'un concours bancaire à court terme subjectif qui n'est adossé à aucune opération commerciale.

Compte tenu de l'importance et de la durée des fonds immobilisés et pour obtenir des apaisements sur la bonne fin de crédit, le banquier exige assez souvent au client des garanties, et cherche dans toute la mesure du possible la mobilisation de ce crédit auprès de la banque centrale.

- Le crédit de compagne: Le crédit de compagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. La raison fondamentale du besoin du crédit de compagne, c'est l'existence d'un cycle saisonnier. Ce type de concours est généralement utile pour les entreprises qui, dans leurs activités, sont soumises à une distorsion entre leur production et la consommation. Autrement dit,

l'entreprise sollicitant un crédit de compagnie se trouve dans l'un des deux cas suivants : soit elle supporte de très importants décaissements à l'entrée du cycle puis réalise des ventes échelonnées dans le temps, soit elle décaisse très progressivement puis vend d'un coup sur le marché ses produits en fermant le cycle. Mais quel que soit le cas de figure il lui faut disposer des concours nécessaires pour stocker entre le moment où elle achète ou fabrique et celui où elle vend.

L'octroi de ce crédit n'est pas exempt de risques importants pour le banquier qui le réservera en conséquence à des clients surs (ayant réussi les précédentes compagnes, avec structure financière équilibrée...) la banque s'assurera donc que de nombreuses conditions sont remplies avant d'accorder ce type de crédit. Ainsi, le risque maximum que peut subir la banque est celui de l'échec d'une compagnie qu'elle a financée. Afin d'éviter de supporter seule ce risque, la banque peut exiger des engagements fermes : cautions personnelles de dirigeants, réserves de trésorerie conséquentes, apports éventuels en compte courant des actionnaires.

- Le crédit relais: Le crédit relais est une facilité de caisse d'une durée plus longue, lié à une opération ponctuelle hors exploitation, qui permet à une entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir soit d'une opération financière (augmentation de capital ou déblocage d'un emprunt obligataire), soit d'une cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce), soit de la TVA payée sur un investissement.

Il s'agit donc d'une avance destinée à financer exceptionnellement les immobilisations dans l'attente d'une rentrée certaine et prochaine.

1.2.2.2.2. Les crédits d'exploitation à objet spécifique

- L'escompte commercial: L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance ».

Autrement dit, l'escompte permet à un fournisseur (porteur ou cédant) de mobiliser, avant terme, les créances qu'il détient sur sa propre clientèle en les cédant, en cas de besoin, à son banquier (cessionnaire) qui le règle par anticipation et se charge à l'échéance du recouvrement sur l'acheteur.

Le banquier prélève sur le montant de l'effet escompté, une somme appelée elle-même escompte qui correspond à l'ensemble des intérêts et des commissions.

Pour les entreprises, l'escompte des effets est un mode de financement simple et facile car les banques accordent ce crédit auto-liquidatif rapidement et avec le minimum de formalités.

- L'avance sur marchandise: L'avance sur marchandise consiste à financer un stock et à appréhender, en contrepartie de ce financement, des marchandises qui sont remises en gage au créancier. Autrement dit, les avances sur marchandises sont des crédits qui ont pour objet de procurer à certaines entreprises industrielles ou commerciales les capitaux complémentaires nécessaires au financement de leur besoins en stockage :approvisionnement en matière première, achat de marchandises, constitution de stocks de produits fabriqués, maintien du stock de sécurité. En contrepartie, le nantissement des marchandises est remis comme garantie.

Cette technique de financement reste très risquée pour le banquier qui doit estimer la valeur, la qualité et la liquidité du gage. Ce type de crédit est accordé à des clients très bien sélectionnés.

- Le factoring (l'affacturage): Il peut être défini comme « un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances commerciales ». L'affacturage consiste donc en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées. L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et éventuellement un moyen de financement des créances.

Le contrat a pour objet, moyennant une commission, de décharger l'entreprise des opérations de recouvrement des créances sur ses clients. Il s'agit alors de l'achat ferme des créances de l'entreprise sur ses clients. Au terme de ce contrat, le factor (la banque) sélectionne son adhérent (l'entreprise) en fonction d'un ensemble de critères qui s'ajoute à un grand nombre de conditions propre à chaque adhérent. L'affacturage n'est donc pas une simple mobilisation des créances commerciales, ce qui rend cette technique onéreuse à l'entreprise qui y fait recours.

1.2.2.2.2. Les crédits à moyen et long terme

Appelés aussi les crédits d'investissement ils sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise, le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés.

Pour accorder ces crédits, la banque exige à l'entreprise de disposer d'un minimum de fonds propres. En moyenne l'apport initial est de 30% du montant du besoin de financement exprimé.

1.2.2.2.1. Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipement légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits⁴.

Ces crédits peuvent être mobilisés, c'est -à-dire ils peuvent faire l'objet d'un financement auprès d'un organisme mobilisables (telle que la banque centrale).

Ce qui n'est pas le cas des crédits non mobilisable. La mobilisation des crédits est une opération par laquelle le créancier (la banque) retrouve, auprès de l'organisme mobilisateur, la disponibilité des sommes qu'il a prêtées à son débiteur.

La mobilisation nécessite assez souvent, l'obtention, préalablement à tout décaissement, d'un « accord préalable » de l'organisme mobilisateur.

Les crédits à moyen terme comportent plus de risque d'immobilisation de perte que les crédits à court terme.

Toutefois, le risque d'immobilisation est écarté lorsqu'il y a un engagement, de réescompte auprès de la banque centrale ou tout autre organisme mobilisateur.

Mais ce risque peut réapparaître aux échéances si un ou plusieurs bénéficiaires de ces crédits sont défaillants et sollicitent soit la prorogation d'une échéance, soit même un aménagement de plusieurs échéances à venir. Dans ce cas, l'entente avec les organismes de mobilisations est difficile et l'immobilisation reste souvent à la charge du banquier.

⁴Bouyacoub f ; « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah, 2000, p252.

1.2.2.2.2. Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont, par définition, des crédits dont la durée excède sept ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds ; c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés⁵.

1.2.2.2.3. La prise de garantie

Pour améliorer la sécurité de ses engagements, et pour se prémunir contre le risque de non remboursement, le banquier recueille des garanties.

Celle-ci doit correspondre au type de crédit octroyé. Toutefois, la meilleure garantie pour la banque reste liée à la valeur économique de l'entreprise et sa capacité financière à assurer le remboursement du crédit.

Ces suretés sont subdivisées en deux principales catégories :

1.2.2.2.3.1. Les suretés réelles

Les suretés réelles c'est un engagement par lequel l'entreprise met à la disposition de sa banque un bien mobilier ou immobilier sous forme d'hypothèque ou de nantissement⁶.

- Le nantissement : appelé aussi « les suretés mobilières réelles ». Le nantissement peut être défini comme étant un contrat réel de garantie, par lequel le débiteur remet au créancier pour sureté de sa dette, la possession effective d'un bien (mobilier), le bien ainsi remis.

Il s'agit essentiellement de : nantissement d'équipement, nantissement du marché, de marchandise de fonds de commerce, des véhicules,.....etc.

- L'hypothèque : c'est une garantie qui est sollicitée pour couverture d'un crédit d'investissement. Elle peut être définie comme étant « un droit réel dont est grevé un bien immobilier au profil d'un créancier pour garantir le paiement de sa créance.

1.2.2.2.3.2. La sureté personnelle

⁵Bouyacoub .F ; op-cit, p253

⁶Mansouri M ; « systèmes et pratiques bancaires en Algérie », édition houma, 2005 ; p133.

Ces garanties constituées par l'engagement d'une ou plusieurs personnes de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Ces garanties se réalisent sous les formes juridiques de cautionnement et de l'aval.

-Le cautionnement : c'est le « contrat par lequel une personne appelée caution promet au créancier d'une obligation d'y satisfaire si le débiteur ne le remplit pas lui-même.

-Laval : c'est un engagement donné sur la lettre de change ou par acte séparé par une personne appelée « avaliste », avaliseur ou donneur d'aval en vue de garantie et l'exécution contractée par des débiteurs de la lettre.

1.2.3. Avantage et inconvénient de chaque forme de financement

Tableau n°4 : avantages et inconvénients de chaque forme de financement :

	Avantages	Inconvénients
Financement interne (autofinancement)	<ul style="list-style-type: none"> -principe accessible à toutes les entreprises ; -préserve l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise ; -gratuits (grâce aux profits antérieurs) et met à l'abri de la cherté quand les taux sont élevés ; -pas de remboursement à prévoir ; -image de l'entreprise saine et prospère. 	<ul style="list-style-type: none"> -investissement limité par les profits passés ; -peut priver l'entreprise d'autres utilisations judicieuses de ses gains de productivité ; -peut s'avérer insuffisant pour franchir un seuil (taille minimum) pour la rentabilité ; -peut priver inutilement de facilités de croissance de profits, surtout si les taux d'intérêt sont faibles.
Financement externe indirect par emprunt bancaire	<ul style="list-style-type: none"> -principe accessible à toutes les entreprises ; -financement souple (ajustement aux besoins de financement de l'entreprise) et qui peut permettre de profiter d'opportunités de croissance ; -n'est pas malsain tant que cela 	<ul style="list-style-type: none"> -ça peut coûter cher ; -dépendance vis-à-vis de la banque ; -endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.

	permet de dégager plus de profit que de coût du service de la dette.	
Financement externe direct Par émission d'actions	<p>-pas d'endettement ni de remboursement mais augmentation des fonds propres (actions =titre de propriété) ;</p> <p>-pas tout à fait gratuit puisqu'il faut verser des dividendes mais ce n'est pas une charge déséquilibrante puisqu'elle dépend des bénéfices ;</p> <p>-argent facile pour les entreprises qui ont acquis une certaine notoriété.</p> <p>-charges financières fixes (taux d'intérêt) qui ont tendance à s'alléger avec l'inflation ;</p> <p>-pas de perte de pouvoir des dirigeants.</p>	<p>-accessibles seulement aux grandes entreprises ;</p> <p>-risque de dispersion du capital ;</p> <p>-risque de perte de contrôle des dirigeants au sein de l'entreprise (une action =une voix) ;</p> <p>-risque de rachat de l'entreprise par une entreprise ennemie.</p> <p>-ça peut coûter cher ;</p> <p>-endettement (obligation=titre de créance) plus ou moins important qui peut finir par inquiéter certains partenaires.</p>
Financement externe direct par émission des obligations	-on peut remplacer une émission qui arrive à son terme par une autre qui débute.	

Source : <http://perso.org.fr/ar.ba/moyenfin.htm>

1.2.3.1. Le crédit-bail

C'est une opération par laquelle une entreprise demande à une société financière d'acheter à sa place un bien mobilier ou immobilier et de lui louer pendant une période convenue à l'avance, suffisante pour permettre son amortissement intégral⁷.

A la fin de cette période, trois solutions s'offrent généralement à l'entreprise : demander le renouvellement du contrat de location ; restituer le bien à l'établissement du crédit-bail ; l'acquérir moyennant un prix convenu appelé valeur résiduelle, tenant compte des versements effectués à titre de loyer.

Tant que cette option d'achat n'est pas exercée, le bailleur reste propriétaire du bien. Les contrats de bail peuvent financer des biens mobiliers ou immobiliers.

1.2.3.1.1. Le crédit bail mobilier

C'est une opération par laquelle l'entreprise de crédit-bail achète à un fournisseur un bien d'équipement pour le donner en location à son client. L'utilisateur a des obligations semblables à celles d'un propriétaire en matière d'assurance et entretien.

1.2.3.1.2. Le crédit-bail immobilier

De par sa nature de longue durée, le crédit-bail immobilier présente, en outre des caractéristiques générales communes, des caractéristiques particulières, une vente à un prix déterminé au bout d'un certain temps. Cette période d'une durée de douze à vingt cinq ans doit être telle que les loyers permettent la récupération de rémunération du capital. Les loyers et valeur de rachat sont généralement indexés.

⁷Bernetrolland L ; « principes de techniques bancaire » ; édition Dunod, 2002, p221

Section2 : Le choix de financement et les forces et faiblesse d'une PME

La PME ne peut être considérée ni comme un simple modèle réduit de l'entreprise ni l'inverse de la grande entreprise. Elle est considérée comme une entité propre qui possède des atouts originaux, qui sont principalement en nombre de trois. En contrepartie la PME souffre de divers handicaps qui se situent presque au niveau de toute ses fonction et réduisent de ce fait ses capacités de production et de commercialisation.

2.1. Le choix de financement

Le choix d'un tel ou tel moyen de financement est fonction du besoin à financer, qui peut être un besoin immédiat qui répond à une dépense d'exploitation, mais aussi à long terme qui répond à une dépense d'investissement, il peut faire aussi l'objet d'une décision stratégique.

2.1.1. Les décisions financières

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

Selon l'horizon temporel, on peut distinguer deux sortes de décisions financières, les décisions de long terme et celles du court terme. Les premières relèvent du domaine stratégique de l'entreprise, quant aux secondes, elles sont plutôt opérationnelles.

Dans la réalité, les deux sorte de décisions sont indissociables l'une de l'autre, elles s'inscrivent dans un cadre global orienté principalement vers le même objectif qui est d'assurer la pérennité de l'entreprise dans un environnement de plus en plus incertain

2.1.1.1. Les décisions financières à moyen et long terme

Ces décisions relèvent du domaine stratégique de l'entreprise, car elles engagent cette dernière dans un laps de temps assez important qui peut toucher son avenir. L'élaboration de ce type de décision ainsi que son suivie relève des prérogatives du directeur financier. Celui-ci joue un rôle unique entre l'entreprise qui élabore et développe les projets d'investissement et les apporteurs de capitaux(actionnaires et/ ou créanciers). A cet effet, deux grands décisions doivent être prises, il s'agit en premier lieu du choix des investissements, et ensuite de mettre en œuvre les moyens de financement appropriés.

2.1.1.1.1.Le choix des investissements

Cette décision est très importante pour toute entreprise quelque soit sa taille ou sa propriété. En effet, de part sa durée, son montant et son caractère irréversible, la décision d'investissement est considérée comme capitale et stratégique. C'est pour cela que le choix

de tel ou tel investissement doit être convenablement étudié et bien réfléchi. En règle générale, le processus de décision d'investissement est structuré en quatre étapes : perception, formulation, évaluation et choix.

2.1.1.1.2. La décision de financement

La décision de financement concerne surtout la gestion de la structure financière. En effet, trois cas de figure peuvent se présenter au responsable de l'entreprise, où il doit trouver la formule adéquate qui fera gagner l'entreprise et toutes ses parties prenantes. Il s'agit :

- Du choix entre les capitaux apportés par les actionnaires et ceux apportés par les créanciers ;
- Réinvestir le surplus ou le distribuer ;
- Choix du financement interne (autofinancement) ou financement externe.

Ces trois décisions sont liées car le choix à titre d'exemple- d'une politique d'autofinancement conduira automatiquement à la réduction de la part des bénéfices à distribuer aux actionnaires ainsi qu'à une augmentation des fonds propres.

Les décisions d'investissement et de financement ne peuvent être séparées dans la réalité, en effet, on ne décidera d'un investissement qu'en fonction de la possibilité de le financer et en fonction du coût eu égard à la rentabilité attendue⁸.

L'importance de l'investissement (en termes de valeur) ainsi que la taille de l'entreprise constituent deux autres déterminants dans le degré d'intégration des décisions de financement et d'investissement. En effet, l'investissement est évalué approximativement dès le départ, et la dépense correspondante est répartie dans le temps pour s'assurer de la possibilité de réaliser le projet. Cette étape n'est pas franchie lorsque les fonds nécessaires ne sont pas obtenus ou lorsque l'indépendance financière de l'entreprise est menacée.

2.1.1.2. Les décisions financières à court terme

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

Bien que ces décisions sont étroitement dépendantes des décisions financières à long

⁸Conso. P. « gestion financière de l'entreprise », édition DUNOD 1987, p 45.

terme, elles ne peuvent être considérées comme étant marginale, en effet, elles ont un poids très important dans la détermination des performances globales de l'entreprise.

Gérer la trésorerie de l'entreprise n'est pas une tâche facile, elle revient à assurer la liquidité de l'entreprise qui est un point culminant pouvant épargner l'entreprise du risque de cessation de paiement dont la survenance pourrait conduire à des situations très délicates en raison de l'environnement hostile.

2.1.2. Les modalités de choix des moyens de financement

Selon son stade de développement, l'environnement financier met à la disposition des entreprises une « gamme » de moyens de financement plus ou moins étoffée. Très diversifiée dans les pays à systèmes financiers développés, cette gamme reste limitée à des techniques financières de base dans la plupart des pays en développement. Mais quelque soit leur contexte, les entreprises sont toujours confrontées à des choix qui mettent en cause les trois sources fondamentales de financement (autofinancement, financement externe direct et financement externe indirect).

Lors de son choix de l'un ou l'autre mode de financement, le responsable de l'entreprise est tenu de minimiser le coût du capital. Ainsi, les choix ouverts à l'entreprise en matière de financement comportent non seulement des enjeux externes, mais aussi des enjeux internes, stratégiques et techniques.

2.1.2.1. Décisions de financement et ajustements financiers

Pour une entreprise, il n'y a pas un problème mais des problèmes de financement qui se nouent autour de questions cruciales pour sa survie et ses possibilités futures de développement.

Ces questions se posent tout d'abord à propos du montant des fonds qui peuvent être réunis, et de la nature de ces moyens de financement engagés.

En effet, les dirigeants doivent se demander en premier lieu, si l'entreprise dispose des liquidités suffisantes pour faire face aux engagements déjà souscrits, c'est-à-dire pour honorer les dettes qui parviennent à leur échéance dans un avenir immédiat. Cette question est relative à l'équilibre financier à très court terme, il s'agit d'assurer la solvabilité à l'entreprise. En second lieu, la question de financement se pose à propos des fonds nécessaires pour lancer les investissements de toute nature, qui permettront à l'entreprise de maintenir son outil de production en l'état, et si possible d'en étendre les capacités et

d'en développer les possibilités. Cette question est celle du financement du développement à moyen et long terme, elle conditionne la croissance éventuelle, les résultats à venir et le maintien futur de l'équilibre financier.

Quant à la nature des moyens de financement à engager, le dirigeant doit se demander si elle est qualitativement adaptée aux besoins de l'entreprise.

Tout d'abord, les ressources mises en œuvre sont-elles d'une stabilité suffisante compte tenu de la durée des opérations qu'elles permettent de réaliser ? A ce sujet, l'entreprise peut se trouver confrontée à deux types de difficultés. D'une part, elle risque d'avoir à rembourser des ressources instables avant même d'avoir pu récupérer les investissements effectués, notamment lorsqu'il s'agit des investissements rentables à long terme. Inversement, elle peut être conduite à utiliser des fonds durables pour financer des opérations de court terme, alors qu'elle pourrait les consacrer plutôt à des investissements lui permettant d'élargir ses possibilités de développement.

Par ailleurs, le coût des moyens de financement est-il en rapport avec les résultats attendus des opérations qu'ils permettent d'engager ? Il s'agit de mesurer le poids de rémunérations versées aux apporteurs de capitaux par rapport aux résultats obtenus. Celles-ci si elles sont trop élevées risquent de compromettre les possibilités de développement que les opérations d'investissements ouvrent à l'entreprise.

Inversement, si l'entreprise se montre trop méfiante lorsqu'elle refuse certaines occasions d'investissement parce qu'elles nécessitent le recours à des capitaux supplémentaires, qui pourraient ensuite engendrer des résultats suffisants pour assurer non seulement le remboursement et la rémunération de ces nouveaux apports, mais également assurer un enrichissement durable.

2.1.2.2. Décisions de financement et enjeux stratégiques

Les conditions qui accompagnent les apports de capitaux dont bénéficie l'entreprise la placent dans une situation de dépendance financière vis-à-vis des bailleurs de fonds.

Cette observation apparaît évidente à propos des relations entre l'entreprise et les apporteurs de capitaux (il s'agit des actionnaires dans le cas des sociétés par action). Les détenteurs de capitaux dans ces entreprises disposent des pouvoirs étendus en matière d'orientation, de direction et de gestion de celles-ci, soit parce qu'ils sont eux même porteurs de parts significatives du capital, soit parce qu'ils en représentent une fraction prépondérante.

Mais des relations de dépendance, voire de subordination peuvent également s'établir vis-à-vis des prêteurs, et notamment des banquiers, si les dirigeants de l'entreprise ne parviennent pas à préserver son autonomie financière. Les évolutions qui conduisent à une telle situation de dépendance financière sont essentiellement dues à des décisions stratégiques inadéquates.

Quatre cas de figure peuvent illustrer cette situation : le premier cas est particulièrement très fréquent, il s'agit des entreprises qui dégagent des résultats trop faibles, et ne sont pas en mesure d'engendrer un autofinancement suffisant pour assurer la reproduction de leur potentiel. Le deuxième cas est fourni par les entreprises qui, malgré des résultats satisfaisants, ne réinvestissent qu'une fraction insuffisante et refusent de se prêter à une politique de constitution des fonds propres. Un troisième cas très répandu, concerne les entreprises qui se sont lancées dans des opérations de développement dépassant leurs capacités financières, elles assèchent leurs liquidités et se trouvent contraintes de solliciter de nouveaux concours, ce qui les place dans une situation délicate par rapport aux apporteurs de capitaux. Enfin, certaines entreprises disposent d'un financement instable par rapport au rythme de leur activité et doivent négocier dans des conditions défavorables le report des échéances ou des apports nouveaux de ressources durables.

Ainsi, les relations de financement sont le support de relations de pouvoir ou d'influence. Dès lors, la négociation d'apport de fonds nouveaux dans des conditions de crise ou d'urgence peut être l'occasion d'une perte d'autonomie des dirigeants de l'entreprise vis-à-vis des prêteurs, ou d'une perte de contrôle des propriétaires actuels vis-à-vis de nouveaux bailleurs de fonds.

Enfin de compte, les problèmes de financements comportent des enjeux vitaux puisque leur résolution conditionne la survie de l'entreprise, ses perspectives de développement, ses performances présentes et futures, l'autonomie de son propriétaire et de ses dirigeants.

2.1.3. Choix de financement, une revue de littérature

Le débat sur le choix d'une structure financière optimale dans la théorie financière est posé dans le but de chercher la meilleure combinaison entre ressources internes et ressources externes de financement, qui permettra de maximiser la valeur de l'entreprise. Et si cette combinaison existe, alors qu'elles sont les facteurs cruciaux permettant de définir le ratio de levier financier de cette entreprise ?

Dans ce qui suit nous allons évoquer un certain nombre de théories (pas toutes les

théories) qui ont contribué à l'explication de la question posée.

2.1.3.1.L'approche de Modigliani et Miller

Les travaux de Modigliani et Miller constituent le point de départ d'une réflexion abondante sur la question. Ces auteurs ont montré dans leurs travaux qu'en présence des marchés parfaits et sous certaines hypothèses, toutes les formes de financements sont équivalentes. La valeur de la firme dépend seulement des flux de trésorerie qu'elle génère et non de la manière selon laquelle ces flux sont distribués en dettes ou en capitaux propres. La structure du capital est ainsi sans importance²⁰. Cette approche est connue sous le nom de « thèse de neutralité ». Cette approche a été vivement critiquée, car dans la pratique, on ne peut appliquer les principes de neutralité de la structure financière.

En réponse à ces critiques, Modigliani et Miller(1963) ont levé l'hypothèse d'absence d'une taxation sur les bénéfices, ce qui a permis de mettre en évidence l'influence de plusieurs facteurs déterminants sur la structure financière des entreprises. En effet, la prise en compte de la fiscalité, et notamment de la déductibilité des frais financiers du résultat imposable, a poussé ces auteurs à reconnaître que la valeur de la firme endettée est toujours supérieure à celle de la firme non endettée. Les firmes ont alors tout intérêt à maximiser leur endettement de manière à pouvoir pleinement profiter de l'avantage fiscal lié à la déductibilité des charges des dettes.

Les recherches de Modigliani et Miller ont inspiré par la suite de très nombreux scientifiques, qui ont essayé de lever une à une les autres hypothèses de cette approche afin de pouvoir expliquer au mieux la structure financière des entreprises.

2.1.3.2. La théorie du signal

Cette théorie soutient que le choix entre la dette et le capital propre n'est pas neutre. En effet, dans un environnement caractérisé par une informationnelle, qui fait que les différents acteurs ayant des relations avec l'entreprise ne disposent pas de la même information, le choix de tel ou tel moyen de financement peut être utilisé comme « mécanisme de signalisation » de la qualité de l'entreprise.

Ainsi, la participation des dirigeants dans le capital de l'entreprise constitue un excellent signal pour les investisseurs et les créanciers.

Tout changement dans la politique financière de l'entreprise induit

automatiquement des modifications dans la perception de la firme par le marché et les créanciers. En effet, le lancement d'un nouvel emprunt exige de l'entreprise de signaler au marché ses véritables perspectives, c'est-à-dire de montrer qu'elle est capable de générer suffisamment de cash-flow pour faire face aussi bien à ses charges d'intérêt qu'à ses engagements, autrement, elle risque de perdre le soutien de ses créanciers et des actionnaires même si son projet est rentable.

2.1.3.3. La théorie de l'ordre hiérarchique de financement

Cette théorie prend aussi en compte l'existence d'asymétrie informationnelle entre les différentes parties prenantes de l'entreprise, selon cette théorie la priorité de financement des dirigeants vont aux moyens de financement reconnus moins sensibles à la présence d'asymétrie informationnelle. Grâce aux travaux de Myers et Majluf que sera structurée cette théorie. Ainsi, d'après ces auteurs, les dirigeants d'entreprise ne doivent pas essayer de maintenir un niveau d'endettement particulier, ils prétendent que les entreprises préfèrent se financer tout d'abord de manière interne, et si financement externe est nécessaire, celles-ci émettent alors en premier lieu les titres les plus sûrs. Elles commencent par l'endettement, puis passent aux titres tels que les obligations, et enfin, en dernier ressort les actions.

L'hypothèse d'une structure de capital optimale est donc rejeté par le model de la hiérarchie des sources de financement. En raison de l'existence des asymétries d'information aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'entreprise, celle-ci suit une hiérarchie précise dictée par le nécessité des fonds externes, et non par une tentative de trouver le ratio de dette sur fonds propres optimal. Ainsi, cette théorie prévoit que les entreprises ayant de grands profits ou des modestes besoins de financement ont plutôt des ratios de dettes faibles, essentiellement parce qu'elles n'ont pas besoin de fonds externe.

2.1.3.4. La théorie d'agence

Cette théorie a placé la problématique du choix de financement dans la relation qui lie les différentes parties prenantes de l'entreprise (actionnaires, dirigeants et créanciers). Considérant un environnement où l'information est asymétrique, cette théorie montre que le choix entre les différents moyens de financement vise à viabiliser ces relations en réduisant les coûts émanant des conflits d'intérêt entre les acteurs composants l'entreprise.

En ce sens, la théorie d'agence identifie deux types de conflits qui posent les dirigeants à l'actionnaire d'une part, et l'actionnaire au créancier d'autre part. Ces deux types de conflits vont induire des coûts d'agence. Il existe ainsi, des coûts d'agence liés

aux fonds propres (conflits entre actionnaire et dirigeants), et des coûts d'agence liés à la dette (conflits entre actionnaire et créanciers). Avec l'augmentation du niveau d'endettement, les premiers diminuent et les seconds augmentent. La structure financière optimale, au regard de la théorie de l'agence est celle pour laquelle l'ensemble de ces coûts est minimum.

Myers qualifie la question de structure de capital entre les différentes théories de puzzle. La principale limite de la résolution du puzzle a été la difficulté de mettre en place des tests concluants des théories en compétition⁹.

Dans les pays en voie de développement la structure du capital est plus compliquée à déterminer. En effet, les marchés dans ces pays ne sont pas souvent efficaces et les contrôles et contraintes institutionnelles sont nombreux. Le système bancaire est souvent le seul moyen existant pour fournir les ressources nécessaires à l'expansion et la diversification du système productif. Des relations particulières sont alors susceptibles d'être développées dans ces cas.

2.1.4. Autres déterminants dans le choix des modes de financement

Il est vrai que les différents modèles théoriques présentés précédemment mettent en lumière beaucoup d'éléments assez intéressants qui permettent de donner au dirigeants des entreprises des éclairages quant aux problèmes de financement qui s'imposent au différents moments de la vie de l'entreprise, toutefois, il existe toujours des gaps entre la théorie et la pratique. Ainsi, d'autres déterminants plus pratiques peuvent éclaircir d'avantage le choix de financement.

2.1.4.1. La taille de l'entreprise

Les grandes entreprises ont plus de facilité pour se procurer des ressources financières assez variées. En effet, le pouvoir de négociation avec les institutions financières et les conditions d'accès aux marchés de capitaux ne sont pas les mêmes pour les entreprises de grandes ou de petite taille. Ces dernières sont soumises à des contraintes de financement plus nombreuses que celles assumées par leurs homologues de grande taille. Aussi, le faible pouvoir de négociation avec les intermédiaires financiers rend le coût de la dette bancaire plus élevé pour les firmes de petite taille.

Les petites entreprises sont contraintes de puiser leur capacité d'autofinancement, ensuite elles se tournent vers leurs fournisseurs pour obtenir des crédits

⁹Atrissi. N ; « relation d'agence et politique de financement des firmes des pays méditerranéens, revue technique de financement et développement », n°85 décembre 2006

commerciaux pour enfin recourir, en dernier lieu, à l'emprunt bancaire.

2.1.4.2. L'état du marché financier

Dans les pays développés, le marché financier constitue la plus importante source de financement de l'entreprise, mais celle-ci peut ne pas offrir à cette dernière des évolutions en sa faveur. Ainsi, l'entreprise sera contrainte de chercher d'autres alternatives permettant de lui procurer les capitaux nécessaires avec les avantages désirés.

Par contre dans les pays où les marchés financiers sont moins développés, l'entreprise n'a pas d'autre choix que de recourir au crédit bancaire, elle est dans ce cas contrainte d'accepter les conditions des banques.

2.1.4.3. Le plan de financement

Via le plan de financement l'entreprise arrive à déterminer les ressources nécessaires aux besoins de financements qu'elle a anticipés. Dans le temps, l'entreprise doit analyser l'impact de ses choix sur l'équilibre de ses ressources avec ses emplois, se qui lui permettra de prendre en compte les services des financements retenus. Le plan de financement constitue également un outil de négociation puissant.

Au terme de cette section nous pouvons affirmer que l'entreprise dispose le choix d'un tel ou tel moyen de financement repose sur un certain nombre de paramètres tel que le coût de la source de financement.

2.2. Les forces et les faiblesses d'une PME

Chaque entreprise a des forces et faiblesses.

2.2.1. Les forces

Plusieurs caractéristiques peuvent définir la force d'une PME à savoir :

2.2.1.1. L'efficacité

Etant donné que les charges de structure sont plus faibles dans ce type d'entreprise, les PME vont obtenir par conséquent un coût de revient plus faible que celui des grandes firmes, de ce fait elles peuvent aisément maîtriser l'ensemble des données de leur environnement.

2.2.1.2. La flexibilité

La flexibilité peut être définie comme la capacité de s'adapter aux variations qualitative et quantitatives de l'environnement.

La capacité d'adaptation à la conjoncture est essentielle, cette qualité se trouve en particulier chez les PME, cela revient à dire que les grandes entreprises se caractérisent par une certaine rigidité de structure défavorable à l'adaptation rapide au changement, ils sont souvent handicapés et paralysés par leur bureaucratie interne et la longueur de leur commercialisation.

Le tissu de la PME réagit à un déséquilibre économique de manière différente selon des situations respectives des entreprises.

2.2.1.3. La qualité et la simplicité des relations sociales

La modestie de la taille des PME leur permet une gestion de personnel plus efficace et plus économe ; plus efficace parce qu'elle se traduit souvent par une grande souplesse d'utilisation de la main d'œuvre et par une meilleure implication de celle-ci, plus économique parce que la main d'œuvre y est en générale moins qualifiée et peu syndicalisée ce qui tend à réduire le coût de travail.

2.2.2. Les faiblesses

2.2.2.1. Les problèmes liés aux dirigeants

La délégation de l'autorité et la constitution d'une structure formelle fait partie de l'incapacité de dirigeants, dire même qu'ils sont incapable de gérer leurs entreprises.

2.2.2.2. L'insuffisance des fonds propres

L'insuffisance des fonds propres se manifeste notamment en phase de la création puisque la capacité d'autofinancement est réduite, ainsi les apports des créateurs sont plus ou moins limités (apport familial).

Il s'agit pratiquement d'un écart dans le fond propre puisque le marché financier empêche les PME d'émettre librement des actions à fin d'accroître leur capitalisation et, par conséquent, augmenter leurs possibilités d'endettement.

2.2.2.3. Non liquidité des fonds de roulement

Parmi les caractéristiques des PME on note la tension assez élevée sur les fonds de roulement, ainsi la gestion des liquidités est classée parmi les priorités d'entreprise. Ainsi selon quelques études, il paraît que l'entreprise peut vivre des années sans projets mais pas sans liquidité.

Certains auteurs défendent l'idée que les PME maintiennent plus d'actif liquide que les grandes entreprises, par contre l'idée même est rejetée par d'autres qui ont réaffirmé que si les avances des propriétaires seront déplacées de dettes vers les fonds propres, l'effet de la taille sur le niveau d'endettement sera nul.

2.2.2.4. Les difficultés de croissance

Cette situation donne lieu à l'état de stress financier que vit l'entreprise notamment en phase de création. Dans cette phase, les PME n'ont pas l'opportunité de négocier les prix, ainsi elles sont contraintes d'accepter ceux offerts par les marchés.

2.2.2.5. La sous-capitalisation

Elle empêche la maturité des PME puisqu'en phase de démarrage et de la croissance, les PME rencontrent d'autres difficultés telles que le recours excessif aux crédits à court terme, ainsi une croissance rapide pousse l'entreprise à tomber dans ce qu'on appelle l'écart financier, donc elle n'a pas le choix que le recours au financement.

Des études ont aussi montré que sous-capitalisation due essentiellement à une faible rentabilité, et que les entreprises les plus rentables sont celles qui font recours au financement interne.

Conclusion

Pour satisfaire les besoins de financement que les PME expriment tout au long de leurs vies, pour son développement et sa pérennité et pour aussi faire face à la concurrence, la PME a recours à différentes sources de financement déjà vues dans le chapitre.

Le dirigeant de la PME lui doit choisir le financement qui correspond le plus aux besoins exprimés et cela en prenant en compte l'impact de chaque financement sur la rentabilité et la croissance de la firme. Souffrant de difficulté d'accès aux marchés financiers, les PME se voient dans l'obligation de faire appel aux banques qui en quelques sortes constituent leurs principales sources de financement externe.

Conclusion De La Première Partie

La PME est une entité qui peut être définie sous plusieurs définitions selon les pays. La petite entreprise dans les pays développés peut être une grande entreprise pour les pays en voie de développement. La PME selon sa définition en Algérie, est une entité de petite ou moyenne taille, employant de 1 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaire n'excède pas 2 milliard de dinars.

Les PME ont des caractéristiques communes proches, la taille des PME est l'une de ses remarquables caractéristiques, en effet la PME se caractérise par sa petite taille qui est jugée à partir de plusieurs critères, tels que le nombre d'emplois, et le chiffre d'affaire.

L'entrepreneur est considéré comme un acteur essentiel dans la création de l'entreprise, et par conséquent dans le développement des économies locales et régionales. Le rôle de l'entrepreneur comme acteur principale de la création d'entreprise a évolué avec l'évolution de la théorie économique. Grâce à différents facteurs et caractéristiques, l'entrepreneur se lance dans la création.

La PME exprime des besoins financiers (besoins d'investissement et besoins d'exploitation) par ailleurs elle doit combler ses besoins de financement par la source la plus appropriée.

Le financement de la PME se présente sous plusieurs formes variées, Nous trouvons différents modes de financement voir le financement interne par l'autofinancement et le financement externe par les emprunts bancaire et le marché financier.

Cette première partie nous a permis non seulement d'avoir une vision d'ensemble de la place qu'occupe la petite et moyenne entreprise dans la théorie et la littérature économiques, et les différents modes de financement mobilisés pour satisfaire au mieux les besoins de financement d'une entreprise et surtout afin de permettre à un entrepreneur ou créateur de faire le choix de financement qui convient le mieux à son activité.

Partie II:
La PME en Algérie :
aspects théorique et
pratique

Introduction De La Deuxième Partie

Connue par ses spécificités en matière de financement, d'organisation et notamment de mode de gestion, la petite et moyenne entreprise constitue un acteur majeur de la sphère industrielle de plusieurs pays même les pays en voie de développement traversant une forte période de transformation de leur environnement économique. Les statistiques récentes affichent que les PME représentent plus de 90 % des entreprises dans le monde et contribuent à la création de 50 % à 60 % d'emplois. Aux USA ce même taux s'élève à 70%, en France, 81% et dans l'Union Européenne, le taux de contribution à la création d'emplois de ces entreprises atteint les 81%. C'est dire l'importance qu'occupent les entreprises de petite et moyenne taille dans beaucoup d'économies à travers le monde.

En Algérie, pays qui vit une transformation radicale de son environnement économique depuis près d'une trentaine (30) d'années, il faudra remonter à la fin des années quatre vingt (80) pour déceler les prémices d'une politique favorable au développement des PME notamment privées. Des dispositifs en matière de création, d'encadrement et d'accompagnement sont mis en place, ce qui a libéré les énergies entrepreneuriales et a engendré une dynamique économique caractérisée par un développement rapide et important de PME/PMI dans un cadre encore en transformation.

Certes, la création d'entreprises constitue un enjeu économique et social fondamental particulièrement dans le contexte de crise et de réformes que connaît notre économie nationale. Toutefois, les expériences passées montrent que l'acte de création d'entreprises, élément essentiel et tangible de la dynamique économique, reste insignifiant et insuffisant si l'entreprise créée n'affiche pas une certaine résistance et une certaine viabilité. Le taux de survie des entreprises en Algérie n'est que d'environ 40% cinq années après création. Cela montre que même pas la moitié des entreprises nouvellement créées sont présentes après cinq années d'existence. Le processus de leur croissance et développement apparait à son tour problématique et ce à cause des obstacles le plus souvent rencontrés.

La wilaya de Tizi-Ouzou qui dispose d'un tissu industriel représenté par 130 entreprises économiques employant un effectif global de 11036 travailleurs ne peut échapper au phénomène de disparition d'entreprises notamment nouvellement créées. En effet, malgré l'importance des créations d'entreprises observées chaque année, le taux de survie n'est que d'environ 30% d'entreprises cinq années après création. La rareté des entreprises ayant

défié ces chiffres éveille une grande curiosité et mérite l'intérêt du chercheur.

Afin de mettre en évidence notre travail et pour mieux répondre à cette problématique, nous avons effectué une enquête sur le terrain au niveau de la Daïra de Draa Ben Khedda auprès d'un échantillon de 20 PME dont 95% appartiennent au secteur privé avec la prédominance des biens familiaux et dont la majeure partie a dépassé le stade de démarrage.

Par ailleurs dans cette partie nous allons voir deux chapitres :

Chapitre I : la PME en Algérie qui est subdivisé en deux sections, la première est dédiée exclusivement à la PME en Algérie et la seconde section traite la PME à Tizi-Ouzou.

Chapitre II : étude de cas des PME à Draa Ben Khedda, dans ce chapitre nous allons voir la présentation de Daïra de Draa Ben Khedda ensuite nous entamerons l'analyse des données de notre enquête effectué sur le terrain.

CHAPITRE I : La PME EN Algérie

Introduction

Depuis une vingtaine d'année, l'Algérie vit une transformation radicale de son environnement économique. L'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie de marché libère les énergies entrepreneuriales, et une forte dynamique économique est enclenchée se caractérisant par un développement important et rapide de la PME dans le cadre encore en transformation.

L'Etat déploie ainsi de plus en plus d'efforts pour soutenir la création d'entreprise car il apparait clairement que la croissance économique, viendra pour une large part de la réhabilitation et de la promotion de la PME. Celle-ci, forme aujourd'hui, un élément indispensable à l'intégration et à la diversification économique, elle constitue également un moyen de régénération de l'emploi qui constitue une des principales préoccupations de l'économie nationale.

Dans la willaya de Tizi-Ouzou, l'ouverture de l'économie amorcée dès 1989 a entraîné un lancement important de création d'entreprises. En effet la répartition géographique des PME à travers le territoire national montre une forte concentration des entreprises dans une dizaine de willayas nordiques où la willaya de Tizi-Ouzou se classe parmi les premières willayas en terme de stock de PME existantes et du nombre de création d'entreprises.

C'est à ce titre que nous étudierons au sein de ce chapitre la création de PME en Algérie notamment à la willaya de Tizi-Ouzou, cette étude se portera sur la création des PME au niveau de la commune de Draa Ben Khedda, celle-ci est l'une des plus importantes communes de la willaya.

1. La section une portera sur le contexte de la PME en Algérie, la seconde section mettra en question la PME dans la willaya de tizi-ouzou.

Section 1 : la PME dans le contexte algérien

La création et le développement de la petite et moyenne entreprise (PME) ne cesse d'être d'actualité. 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, de développement régional et l'absorption du chômage.

Les autorités algériennes ont fait du développement des PME l'une de leurs priorités, afin de lutter contre le chômage, moderniser le tissu productif local et contenir les importations.

1-1-Définition de la PME en Algérie

L'Algérie a adopté sur la PME en juin 2000 et définit les différents types d'entreprise comme suit¹ :

- La moyenne entreprise : est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 2002 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 est compris entre 100 millions de dinars.
- La très petite entreprise ou micro entreprise : 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.

¹ L'Algérie avait appliqué la définition de la PME par l'union Européenne qui est fondée sur trois critères : L'effectif, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise.

La PME algérienne est définie quel que soit son statut juridique comme étant une entreprise de production de biens et / ou service² :

- Employant de 1 à 250 personnes ;
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de dinars ;
- Ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars ;
- Et qui respecte les critères d'indépendance ;
- **Tableau n°5** : La typologie de la PME

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (en DA)	Total bilan (en DA)
Très petite	1-9 employés	<2 millions	<10 millions
Petite	10-49 employés	<200millions	<100millions
Moyenne	50-250 employés	200 millions – 2mmiliards	100-500 millions

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

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 le un tissu de PME où la très petite entreprise est majoritaire.

² La loi n°01-18du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la PME.

Cette caractéristique n'est pas propre à l'économie algérienne puisque plusieurs pays, même développés, affichent des taux très élevés de très petites entreprises³.

1.2. La situation de la PME en Algérie

Pendant très longtemps, l'économie algérienne a été dominée par le mythe de la grande entreprise aperçue, dans le modèle des « industries industrialisantes »⁴ adopté au début des années 1970, comme seule porteuse de développement. La PME était à peine tolérée et reléguée à une situation « d'appoint » de la grande entreprise. La taille des entreprises était alors déterminée par des facteurs extra-économiques et subissait toujours des modifications à la hausse en cours de réalisation.

Cette situation s'expliquait également par la place que le modèle de développement totalement basé sur la propriété étatique et le monopole de l'état accordait à la propriété privée dans le domaine de l'activité économique.

Grace à la PME, le secteur privé a pu survivre et se développer à l'ombre du secteur public dominé par la grande entreprise, entraînant des coefficients de concentration très élevés dans la plupart des branches d'activités.

Cette situation a été complètement bouleversée en 1990, par l'adoption des réformes économiques qui ont réintroduit les règles de l'économie de marché et supprimé le monopole de l'Etat sur l'activité économique là où il existait. La PME est aussi devenue progressivement la référence de base de l'activité économique et le pouvoir public lui accordant une attention toute particulière. Bien entendu, l'environnement économique n'est pas encore totalement libéré des entraves à l'investissement et de très nombreux projets arrivent difficilement à se concrétiser dans des délais raisonnables.

Au cours de cette période de réforme (1990-2003), la PME est devenue dominante dans la plupart des secteurs économiques et a connue une forte croissance démographique et territoriale. Mais son dynamisme reste encore limité par un grand nombre de contraintes.

³ Taibi G. Amari S.S, « les PME algérienne dans l'ère de la mondialisation : étude de cas des PME de la région oranaise », les cahiers du CREAD n°90, 2009.page68.

⁴ A. ABEDOU, A. BOUYAKOUB, M. MADOU, « de la gouvernance des PME en Algérie » paris, édition l'Harmattan, 2006, page123.

1.3. Les caractéristiques générales des PME Algérienne

A la lumière de quelques recherches antérieurs (Gillet, 2003 ; Hamed, 2003 ; Melbouci, 2004⁵), quelques caractéristiques et singularités des PME algériennes doivent être énumérés :

- Les PME algériennes sont souvent concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissé. 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 activités se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement) ;
- La collaboration entre entrepreneurs avec les autorités publiques n'est pas assez développée ;
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement.....) sont non maîtrisées ;
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées, faute d'un environnement propice aux affaires.

Daoud (2006)⁶ ajoute les caractéristiques suivantes au secteur des PME :

- Elles utilisent un nombre de dépendants⁷ très important ;
- 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.

⁵ 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, page 8.

⁶ Taibi G. Amari S.S, op.cit, 2009, page 68 ;

⁷ Les entreprises n'emploient pas des salariés et recourent à des aides familiales.

1.4. Evolution du rôle économique des PME algériennes

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

- Création d'emploi ;
- Création de valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

1.4.1 Création d'emploi

Le dynamique des PME est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, et il se retrouve devant plusieurs contraintes (manque de ressources financières, coût élevés,.....).

Pour surmonter ces difficultés, il faut partager les grandes entreprises filiales, cette opération permettra de construire plusieurs unités peuvent répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permettra à moindre coût (petite entreprise c'est le contrôle des coûts) par ailleurs la dispersion de ces entreprises et aide à diminuer le chômage dans les régions rurales c'est ce qui caractérise la PME.

1.4.2. Création de la valeur ajoutée

Pour assurer leur activité les PME ne sont pas seulement en relation avec les ménages à qu'elles achètent leur service et vendent leur production, elles font aussi des échanges avec d'autres entreprises.

La valeur ajoutée créée par une PME se mesure par la différence entre les biens vendus et la valeur ajoutée des biens achetés pour produire ces ventes, autrement dit, la valeur ajoutée est une valeur nouvelle créée par une entreprise au cours de son cycle de production et égale aux différences entre la valeur des biens et services consommés. La valeur ajoutée permet de rémunérer les facteurs de production (travail et capital).

1.4.3. La distribution de revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre une réalité divers, elle constitue en fait l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours de son processus de production et de participation au fonctionnement des administrations.

La valeur ajoutée servira à :

- rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salaires, des dividendes ou intérêt).
- rémunérer les services rendus par les institutions financiers, tels que les prêts, (la rémunération consistera à verser des intérêts)
- contribuer du fonctionnement des administrations en particulier publiques, en versant des impôts.

Il est clair donc que l'entreprise qu'elle que soit sa taille en créant de la valeur ajoutée et en redistribution ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité économique d'un pays.

Il faut aussi préciser que cette fonction, de nature strictement économique, n'est pas la seule que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus souvent du fait de son importance dans les sociétés moderne d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles.

1.5. Les contraintes de développement des PME en Algérie

Le handicap institutionnel dont souffre l'Algérie contraint sa croissance économique durable et les effets des réformes des institutions tardent à voir le jour. Les secteurs essentiels qui devraient soutenir son économie, notamment, celui de la justice et de la finance, polluent son climat des affaires. Nombreux sont les obstacles qui viennent freiner à la fois l'activité et la croissance de la PME.

Toutes les branches des PME présentent une divergence en matière de contraintes.

1.5.1. Les contraintes résultant du poids de l'informel et d'ordre financier

Beaucoup de difficultés, notamment, l'accès au financement bancaire, encourageant le recours à l'économie souterraine qui représente 35% de la richesse nationale⁸

L'alourdissement du coût de transaction justifié par le handicap institutionnel, oblige les PME algériennes à se réfugier dans l'informel afin de résister à la concurrence de plus en plus accrue avec l'ouverture au marché extérieur.

Il est clair par ailleurs que les entreprises qui ne déclarent pas le résultat de leur activité ou qui n'en déclarent qu'une partie ont tendance à éviter le système bancaire car il constitue un contrôle à posteriori. Ajoutons à cela, le recours du promoteur algérien à l'épargne intermède et à l'épargne familiale pour préserver le statut de propriété de l'entreprise et garder son caractère familiale.

Sur le plan institutionnel, il n'existe pas à proprement parler d'organisation adéquate pour la production et la diffusion de l'information économique et sociale et encore moins de structure de conseil, d'orientation et de suivi de l'investissement. Le secteur de la PME garde toujours sa caractéristique d'être informel, certes sa taille est méconnue mais, ses manifestations ne sont pas masquées et on note : - La non facturation est une pratique renforcée. -La fraude fiscale.

- La sous déclaration de totale ou partielle des ressources (humaine, financière..) et donc de la production et de la vente.

La profondeur financière (ratio entre le crédit au secteur privé et le PIB) en Algérie ne dépasse pas 12% en Algérie⁹, ratio de solvabilité largement supérieur à la norme prudentielle de 8%. Les principaux obstacles financiers sont :

- Un investisseur potentiel doit attendre quatre mois en moyenne pour connaître le sort d'une demande d'un crédit d'exploitation et près de six mois pour un crédit d'investissement¹⁰.

⁸ http://www.algeria-watch.org/fr/article/eco/rapport_ocde.htm,

⁹ 20 Perspectives économique en Afrique, BAFD/OCDE, 2007.

- Le taux de bancarisation relevé dans notre pays. En effet, il n'est enregistré qu'un seul point bancaire pour 25 000 habitants. Or, la norme est d'un point pour 8 000 habitants. L'octroi de crédits en Algérie, se fait à la moyenne de 53%, (ce qui veut dire qu'une demande de crédits sur deux seulement est acceptée)¹¹.

1.5.2. Les contraintes liées au marché du travail et du foncier

Les contraintes concernant le marché de travail se résument comme suit : - Manque de managers, de personnels intermédiaires, de techniciens qualifiés, de profils pointus en marketing, en techniques de vente... .Etc.

- La gestion du personnel pose problème : contrats, procédures et coût du licenciement.

- L'inexistence de relation entre la formation professionnelle et les attentes des PME, en termes de techniques modernes de gestion de la production, de la qualité.

Toutes les études sur les investissements dans le pays, qualifient l'accès au "foncier" comme une contrainte majeure à l'investissement :

- Il y a une absence de mécanisme de fixation des prix. "Le promoteur ne peut pas évaluer son projet d'investissement, en plus de l'absence de procédure de mise à disposition, à savoir comment faire pour arriver à acquérir une assiette foncière."¹²
- -Les contraintes liées à l'accès au foncier sont en grande partie la raison principale du recul des intentions de l'investissement. D'après une étude de la Banque mondiale datant de 2002, la durée pour l'acquisition d'un foncier se situe, autour de 5 ans. Important différentiel de prix entre le foncier public et le foncier privé.

¹⁰ http://www.algeria-watch.org/fr/article/eco/rapport_ocde.htm.

¹¹ <http://www.city-dz.com> consulté le 03/03/2011.

¹² http://www.aniref.dz/documents/document_service_5_6774.pdf.

1.5.3. Les contraintes administratives et d'ordre informationnel

L'application de la réforme de la justice engagée depuis 2001 souffre d'une insuffisance de procédures, de magistrats qualifiés dans le domaine du droit commercial (notamment le droit des obligations et des contrats) et d'une capacité administrative et technique d'évaluation et de mise en œuvre des décisions de justice.

-lenteur des procédures.

- Complexité de constitution et fonctionnement des sociétés. -Interprétation étroite des textes.

-Insuffisance du niveau des agents concernés, insuffisance de l'information.etc.

Si on prend l'exemple de la phase de constitution des sociétés, on notera que les procédures sont encore longues¹³, certaines formalités administratives sont assez contraignantes du fait que trop de documents sont exigés, avec au moins 14 procédures bureaucratiques et juridiques.

Il est inutile de rappeler l'importance de l'information économique et statistique dans le monde de l'entreprise. L'accès à l'information devra répondre aux préoccupations et attentes aussi bien des chefs d'entreprise, des associations professionnelles et autres utilisateurs. La PME doit avoir accès à l'information notamment en matière de données relatives aux :

-Banques de données et statistiques sur les entreprises.

- Données sur les marchés, au plan national, régional ou local.

- Informations sur les pratiques commerciales des opérateurs.

- Données sur les opportunités d'investissement.

¹³ Notamment les Sociétés Par Actions (SPA), est lourd et entraîne l'intervention d'une multitude d'intervenants (notaire, autorités fiscales, registre du commerce) (BM, 2005).

- Faible utilisation de l'outil Internet dans le monde des affaires.

Toutes ces contraintes de différents ordres auxquelles les PME sont confrontées, font d'elles, en dépit de leur importance sur le plan économique et social, une faible structure inexploitée ne résistant pas aux fluctuations de l'environnement. Ces entreprises finissent par connaître un taux d'extinction très élevé.

Section 2 : la PME dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Dans cette section, nous montrerons que les ressources sur lesquelles peut prendre appui le développement local sont importantes et sous valorisées. Dans le second point, nous présenterons les nouveaux acteurs et les nouveaux dispositifs d'action mobilisables dans des actions de développement local. Un dernier point présentera des exemples de dynamiques de développement émergentes et tentera d'identifier les principaux obstacles à leur amplification.

2.1 Présentation de la wilaya de Tizi-Ouzou

La wilaya de Tizi-Ouzou est une wilaya côtière, elle se situe dans la partie nord centre de l'Algérie. Le chef-lieu de la wilaya (la ville de Tizi-Ouzou) se trouve à une centaine de Kilomètres à l'est d'Alger, la capitale. Schématiquement, cette région est un vaste bastion constitué d'une succession de chaîne de montagnes toute d'orientation général Est Ouest et qui emprisonnent des plaines alluviales étroites

2.1.1 Découpage administratif de la wilaya

A l'issue du dernier découpage administratif de 1984, la wilaya de Tizi-Ouzou compte **21** dairates et **67** communes

Si l'Etat a consenti d'énormes efforts pour rapprocher l'administration des administrés avec la création de 29 nouvelles communes au dernier découpage administratif de 1984, il n'en demeure pas moins que la gestion et le suivi de 67 communes deviennent une lourde tâche pour pouvoir répondre aux besoins socio-économiques des populations de plus en plus exigeantes.

La wilaya de Tizi-Ouzou compte actuellement le plus grand nombre de communes à l'échelle nationale.

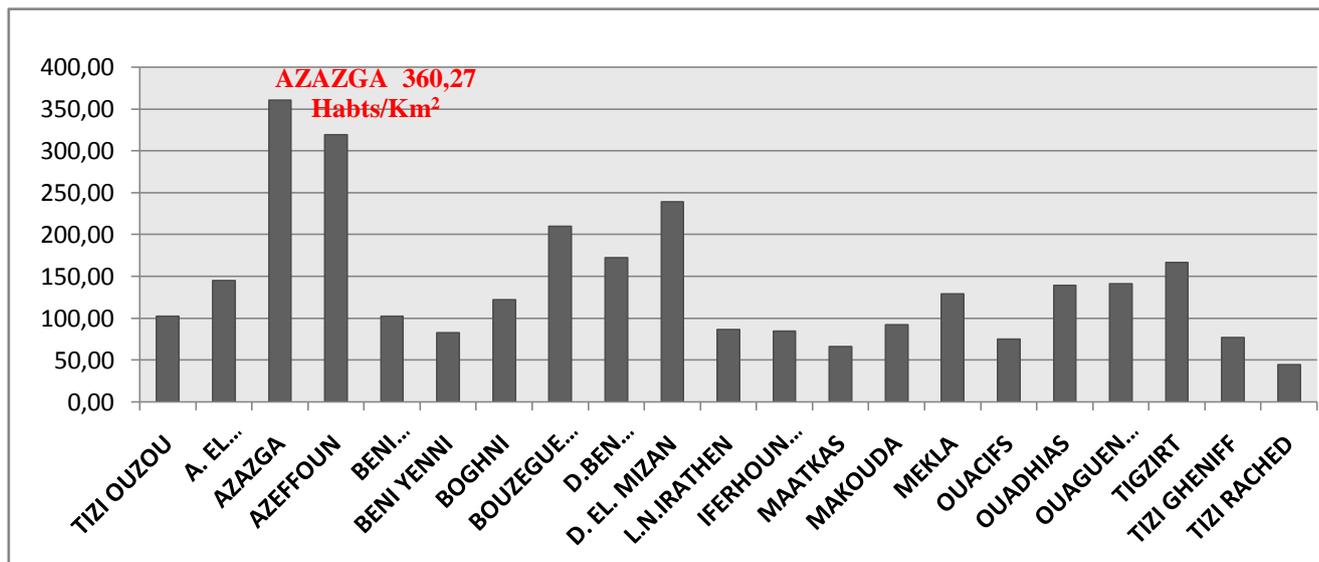
Pour ce qui est des limites administratives, la wilaya de Tizi-Ouzou est délimitée par:

- Au nord la mer méditerranée,
- A l'est par la wilaya de Bejaia,
- A l'ouest par la wilaya de Boumerdes
- Au sud par la wilaya de Bouira

Tableau n°6 : Désignation des Daïrate et leurs superficies

DAIRA	NBRE DE COMMUNE	SUPERFICIE	
		KM2	%
TIZI OUZOU	1	102,36	3,46%
A. EL HAMMAM	4	144,89	4,90%
AZAZGA	5	360,27	12,18%
AZEFFOUN	4	319,01	10,78%
BENI DOUALA	4	102,35	3,46%
BENI YENNI	3	82,74	2,80%
BOGHNI	4	122,13	4,13%
BOUZEGUENE	4	209,97	7,10%
D.BEN KHEDDA	4	172,23	5,82%
D. EL. MIZAN	4	239,21	8,09%
L.N.IRATHEN	3	86,73	2,93%
IFERHOUNEN	3	84,47	2,86%
MAATKAS	2	66,15	2,24%
MAKOUDA	2	92,37	3,12%
MEKLA	3	129,25	4,37%
OUACIFS	3	74,99	2,54%
OUADHIAS	4	139,54	4,72%
OUAGUENOUN	3	141,21	4,77%
TIGZIRT	3	166,38	5,62%
TIZI GHENIFF	2	76,91	2,60%
TIZI RACHED	2	44,79	1,51%
TOTAL WILAYA	21	2 957, 94	-

Source : Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou (Données arrêtées au 31/12/2014).

Graph N° 1: Classement des daïrate selon leur superficie (km²)

Source : Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou (Données arrêtées au 31/12/2014)

2.1.2. SITUATION DEMOGRAPHIQUE ET SUPERFICIE

La wilaya compte une population de 1165170 habitants. (Estimation 2014) avec une superficie totale de 2975 km².

Tableau n°7 : la liste des communes de la wilaya de Tizi Ouzou, en précisant pour chaque commune : son nom, sa population et sa superficie.

Commune	population	Superficie KM2	Densité de population Hbts/KM2
L.N.IRATHEN	29 730	39,28	757
AIT AGOUACHA	4 517	26,21	172
IRDJEN	13 308	21,24	627
TOTAL DAIRA	47 555	86,73	548
IFERHOUNEN	12 610	32,95	383
ILLILTEN	9 252	26,84	345
IMSOUHEL	6 644	24,69	269
TOTAL DAIRA	28 506	84,47	337
MAATKAS	32 704	45,29	722
S. EL THENINE	15 105	20,86	724
TOTAL DAIRA	47 809	66,15	723
MAKOUDA	23 955	57,43	417

BOUDJIMA	15 816	34,94	453
TOTAL DAIRA	39 771	92,37	431
MEKLA	24 529	64,71	379
AIT KHELLILI	11 767	24,58	479
SOUAMAA	10 074	39,96	252
TOTAL DAIRA	46 370	129,25	359
OUACIFS	10 437	17,18	608
AIT BOUMAHDI	6 187	23,23	266
AIT TOUDDERT	8 624	34,59	249
TOTAL DAIRA	25 248	74,99	337
OUADHIAS	15 961	32,83	486
AIT BOUADDOU	14 785	39,30	376
TIZI N'TLETA	15 666	26,90	582
A.GUEGHRAANE	9 809	40,51	242
TOTAL DAIRA	56 221	139,54	403
OUAGUENOUN	18 607	39,78	468
AIT A.MIMOUN	20 884	36,30	575
TIMIZART	29 699	65,14	456
TOTAL DAIRA	69 190	141,21	490
TIGZIRT	13 003	41,68	312
IFLISSEN	14 484	66,87	217
MIZRANA	9 583	57,84	166
TOTAL DAIRA	37 070	166,38	223
TIZI GHENIFF	30 484	41,07	742
M'KIRA	17 903	35,84	500
TOTAL DAIRA	48 387	76,91	629
TIZI RACHED	17 368	31,05	559
AIT OUMALOU	8 896	13,74	648
TOTAL DAIRA	26 264	44,79	586
TOTAL WILAYA	1 165 170	2 957, 94	394

Source : Annuaire statistique de la wilaya de Tizi-Ouzou (Données arrêtées au 31/12/2014)

2.1.3. SITUATION GEOGRAPHIQUE (Relief- Climat...)

La wilaya est limitée comme suit :

- Au sud : Wilaya de BOUIRA ;
- Au Nord : Mer méditerranée (80 Kms de côte) ;
- A l'Est : Wilaya de BEJAIA;
- A l'Ouest : Wilaya de BOUMERDES.

2.1.3.1. Relief

Le relief de la wilaya de Tizi-Ouzou est marqué par la succession et la juxtaposition de différents ensembles topographiques, du Nord au Sud, disposée de la manière suivante :

- La chaîne côtière.
- La vallée de l'oued Sebaou.
- Le massif de grande Kabylie.
- La zone collinaire de Tizi-Guenif.
- La dépression de Draà El Mizan.
- La chaîne de Djurdjura.

2.1.3.2. Climat

Le régime climatique est dominé par plusieurs traits importants.

Comme toute l'Afrique du Nord et l'Europe, il est gouverné par l'affrontement des masses d'airs polaires et tropicales. La Méditerranée vient adoucir ce climat. L'altitude moyenne relativement élevée exerce aussi une influence. D'octobre à avril, la saison est froide et pluvieuse. L'altitude fait même qu'il neige en hiver sur la Djurdjura. En moyenne, la Kabylie reçoit entre 600 et 1000 mm de pluie par an, ce qui en fait une région bien arrosée. Comme elle est surtout composée de massifs calcaires, cette eau est retenue par le sol. A partir de mai commence la saison sèche. Il peut alors faire très chaud (40°).

2.3. L'émergence de nouveaux acteurs du développement local

Les réformes des dispositifs institutionnels engagées depuis la fin des années 1980 commencent à produire leurs effets sur le terrain en ouvrant la voie à l'émergence de nouveaux acteurs et à la mise en place de nouveaux instruments d'action et d'intervention. Ces réformes nécessitent d'être approfondies dans certains domaines (nous pensons, en particulier, aux finances des collectivités locales), mais les évolutions engagées élargissent notablement les possibilités d'action.

2.3.1. De nouveaux acteurs du développement local

Le champ du développement local s'est étoffé par l'émergence de nouveaux acteurs publics, nés des effets de la libéralisation de l'économie et de la transition à l'économie de marché. On peut citer les acteurs suivants :

-la CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage), institution indispensable à la libéralisation du marché du travail et de la relation d'emploi, et qui intervient dans la

création d'entreprises par les demandeurs d'emploi.

- l'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes) qui intervient dans la création de micro entreprise.

- le développement de structures de gestion du foncier, intervenant dans l'aménagement de zones d'implantation des investissements.

Les structures déconcentrées de l'Etat, elles mêmes, ont engagé un effort d'adaptation. C'est ainsi qu'ont été créés au niveau de l'administration de la wilaya :

- une Direction de la PME

- une Direction de l'Emploi

- un Comité de Promotion de l'Investissement (CALPI), chargé de soutenir les investisseurs privés et de faciliter l'accès au foncier industriel.

- une structure de suivi des projets soutenus par le FNDRA a été créée au niveau de la Direction de l'Agriculture.

Les structures bancaires ont connu des évolutions intéressantes du point de vue du développement local : le développement des réseaux et l'extension de la couverture permet d'élargir l'accès aux services bancaires et de mieux collecter l'épargne ; en outre les progrès géographique de la décentralisation du fonctionnement des banques permet de rapprocher les créateurs d'activités des centres de décision. Il reste, bien entendu, de fortes contraintes liées à l'information et à la faible connaissance des marchés, par les banques et par les créateurs d'entreprise.

Les acteurs privés (industriels, artisans, agriculteurs) ont des représentations institutionnalisées à travers des chambres consulaires spécialisées : Chambre du Commerce et de l'Industrie, Chambre de l'Agriculture, Chambre de l'Artisanat et des Métiers. Cette représentation leur ouvre la possibilité de jouer un rôle d'animation, de mise en relation et d'intermédiation entre les acteurs privés et les institutions d'encadrement de l'économie.

Enfin, il faut noter le développement d'un tissu associatif, important en nombre même s'il est d'efficacité inégale. Deux types d'associations poursuivent des objectifs directement liés au développement local :

- les associations villageoises, dites à caractère social, centrées sur les problèmes de développement concret, au niveau local (adduction d'eau, aménagement de voies d'accès, soutien scolaire, formation).

- les associations à caractère professionnel (apiculteurs, éleveurs...) qui peuvent jouer

les rôles d'information, de mise en relation, d'intermédiation, si déterminants dans les dynamiques de développement local.

2.3.2. De nouvelles possibilités d'action

Les réformes des dispositifs institutionnels permettent de mettre en place de nouveaux instruments d'intervention et ouvrent la voie à de nouvelles possibilités d'action. On peut citer les instruments et les possibilités suivants:

- dispositifs du micro crédit
- dispositifs de financement triangulaire (banques, promoteur, Trésor Public) dans la création de la micro entreprise.

- dispositifs de soutien à l'investissement dans les zones à promouvoir (avantages fiscaux, bonification des taux d'intérêt)

- dispositifs de soutien à l'activité artisanale.
- dispositifs CNAC de soutien à la création d'entreprise par les demandeurs d'emploi.
- soutien à l'investissement dans le cadre de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (avantages fiscaux, accès au foncier industriel).
- soutien à l'investissement agricole dans le cadre du FNDRA.

A côté de ces dispositifs, il existe, bien entendu les instruments classiques dont disposent les collectivités locales et l'Etat pour promouvoir les actions de développement local : les plans communaux de développement (PCD) et les programmes sectoriels de développement (PSD).

Les contraintes financières qui ont pesé sur le financement public, pendant près de deux décennies, ont conduit à un repli de l'action de développement et à l'accumulation de retards. Mais le relâchement de ces contraintes ouvrent de nouvelles perspectives, à condition qu'un effort important soit engagé pour doter les collectivités locales des compétences exigées par la conduite d'actions de développement (dans la période récente le niveau de consommation des crédits a été faible).

2.4. Contraintes et perspectives

On peut conclure de cette brève présentation que les atouts et les potentialités de la wilaya sont importants, que les acteurs font preuve de dynamisme et que les multiples dispositifs offrent de réelles possibilités d'action.

Il nous semble que la transformation des dispositifs institutionnels a induit l'apparition de problèmes nouveaux pour la plupart des acteurs et nécessitent de développer des instruments nouveaux et des approches renouvelées de l'action de développement local. Cette exigence est renforcée par les effets déstructurants de la crise économique sur le tissu économique local et sur les collectivités locales.

Les problèmes les plus importants nous semblent être les suivants :

-un problème d'information sur les ressources, les marchés, les compétences disponibles, les dispositifs mis en place. Les marchés se sont considérablement transformés, sous l'effet du programme de stabilisation macroéconomique, de la libéralisation des prix et de l'intensification de la concurrence. La connaissance des tendances des marchés devient un enjeu majeur pour les investisseurs et dans leurs rapports avec les banques. L'information existe au niveau de tel ou tel acteur mais elle est loin d'être partagée. Ce problème concerne peu ou prou tous les acteurs : investisseurs, banques, collectivités locales, structures publiques. Bien évidemment, la contrainte d'information crée de l'incertitude et freine l'action.

-un problème de mise relation des acteurs : la création d'activité est un processus complexe faisant intervenir de multiples acteurs, possédant des ressources ou des capacités d'action complémentaires ; il est donc souvent nécessaire de favoriser leur mise en relation et leur coordination pour faciliter la création d'activités.

-un problème de recherche de convergences entre les projets et les stratégies des différents acteurs (promoteurs d'investissements, banques, collectivités locales, institutions de formation, entreprises publiques et privées). On peut penser à toutes les possibilités de valorisation des complémentarités entre les entreprises, ou de valorisation des potentialités de formation et de recherche de l'Université.

-un problème « d'animation » au sens d'impulsion d'actions complexes impliquant de nombreux acteurs. Dans la phase précédente de développement, l'impulsion était donnée par l'Etat central, à travers la planification ; la transformation de l'économie nécessite que

soient trouvés les instruments capables de jouer ce rôle, en partant de l'autonomie des différents acteurs. On pense au problème difficile de financement des entreprises privées à faible surface financière, ou au problème d'implantation de la micro entreprise.

Les différents acteurs doivent s'engager dans des processus d'apprentissage, en particulier à partir de la connaissance des expériences et des solutions qui ont été menées et qui ont réussi dans d'autres pays et à partir d'un effort réflexif de connaissance et d'analyse critique des pratiques des différents acteurs.

Conclusion :

En Algérie, la nouvelle politique de développement se tourne vers la création de PME alors que ce secteur a été largement marginalisé durant la période de gestion centralisée. L'intérêt porté pour cette catégorie d'entreprises se justifie par les atouts qu'elles présentent. Cependant, les initiateurs de projets sont souvent confrontés à une série de passages contraints dont l'ampleur et l'intensité peuvent conduire à l'échec de leur projet. Les contraintes, auxquelles ils font face s'avèrent de natures différentes, elles peuvent néanmoins être regroupées en deux grandes catégories: les contraintes exogènes et les contraintes endogènes. Les premières sont liées à l'environnement naturel et administratif dans lequel, naissent et évoluent les PME. Les secondes, revêtent un caractère économique dont les difficultés de financement.

Néanmoins, Malgré les efforts déployés afin de repositionner la création de PME dans le développement de l'économie, les autres domaines de l'économie évoluent lentement et leur impact sur la croissance et l'emploi demeure toujours mitigé.

CHAPITRE II: Création et le financement des PME dans la commune de DBK

Introduction

L'interprétation et l'analyse des résultats de l'enquête effectuée sur le terrain, représentent les derniers aspects effectués pour toute recherche. Partant du principe que le travail de recherche n'aura un sens que si les propositions exploratoires et hypothèses de recherche soient mises en œuvre et vérifier.

Dans ce chapitre, nous allons procéder à une présentation de l'entreprise privée, de ses caractéristiques, sa création et son mode de financement. Nous avons choisies un échantillon d'entreprises au niveau de la commune de Draa Ben Khedda.

Nous tenterons en premier lieu, de retracer brièvement l'historique de l'entreprise privée et publique dans cette commune, et ce dans le but de montrer que les origines de cette dernière sont très anciennes. Nous représenterons ensuite, les caractéristiques de ces entreprises à savoir leur siège sociale, leur secteur d'activité, leur date de création leur forme juridique et leur mode de financement.

SECTION1: Présentation de DBK

Draâ Ben Khedda (Mirabeau durant la période coloniale française), est une commune algérienne de la wilaya de Tizi Ouzou, située à l'ouest de Tizi Ouzou et à environ 90KM à l'est d'Alger.

1.1. Evolution historique de DBK

A l'origine, la ville de Draâ Ben Khedda, à 11 km à l'ouest du chef-lieu de wilaya (Tizi Ouzou), était un simple village colonial de quelques maisons, carrefour réceptacle d'une population cosmopolite venant de multiples localités environnantes (Tirmitine, Matka, Tadmait, Sidi Naâmane, Laâzib n Zamoum (Nacéria), Bordj Menâiel, Isser, Dellys, Sidi Daoud, Baghlia, ainsi que de M'sila, de Bouira...), à la recherche de l'emploi, notamment dans l'agriculture et l'élevage.

Erigé en commune de plein exercice en date du 24 février 1988, la commune de MIRABEAU, fut alors que rebaptisée Draa ben Khedda, mais il est toutefois nécessaire d'attirer l'attention que la dénomination de Draa ben Khedda existait bien avant celle de Mirabeau.

La dénomination du village de Draa ben Khedda partait de SIDI El Hocine jusqu'à Djenane Ben Allou (Au dessous de l'autoroute).

Avant 1870, date de la réorganisation administrative, le territoire de Draa ben Khedda était limité à l'Est par l'entrée menant à l'actuelle sablière.

De 1888 à 1962, le petit village de Draa Ben Khedda se transposait peu à peu avec le tracé de la voie ferrée et la route au tissu urbain de l'ancienne ville qui comportait à cette époque :

- Les habitants du boulevard colonel Amirouche qui comportait la cave de vin dénommé Bellanger démolie en 1970 pour la construction de la cité des 62 logements.
- L'actuel CEM RAI AH (ex : école primaire).
- Le cimetière chrétien.
- L'actuel centre des enfants inadaptés (ex : école des filles).
- La ferme descaille.

- Les lotissements de l'ancienne ville réservés aux indigènes créent respectivement en 1954, 1955, 1956 et 1950.
- La cité des combattants créée en 1950.
- Le cimetière SIDI AMAR.
- La cité CAPER Cr2E en 1959 rebaptisée actuellement cité HEMOUMA.
- Le village Mouldiouane qui a pris de l'ampleur après la construction de la savonnerie et huilerie.
- Les hameaux du village Ain Faci.

1.2. Présentation socio-démographique de DBK

1.2.1. DBK géographie et administration

La commune de DBK se situe dans la plaine alluviale de l'Oued Bougdoura-Sebaou à une altitude moyenne d'environ 60m. Second pôle économique et urbain de la wilaya de Tizi-Ouzou, elle est située à 10km du chef-lieu de la wilaya et après de 90km à l'est de la capitale Alger.

Elle est limitée :

- Au nord par la commune de Sidi Naâmane
- A l'Est par la commune de Tizi-Ouzou
- A l'Ouest par la commune de Tadmaït
- Au sud par la commune de Tirmatine

La région de DBK s'inscrit dans l'étage bioclimatique humide qui reçoit une hauteur moyenne atteignant 1000mm.

Ce climat est type méditerranéen caractérisé par deux périodes ;

- Un hiver froid dont la moyenne de température est estimée de 10°C et la moyenne de l'humidité relative qui est de l'ordre de 80%.
- L'autre est relativement sec avec une moyenne de température qui est de l'ordre de 27°C et une humidité relative moyenne de 56% enregistrées.
- La commune de Draa Ben Khedda, est située juste à l'exutoire du sous bassin versant de sebt-sébaou.
- Ce dernier couvre une superficie qui est de l'ordre de 534km² avec un périmètre de 112km.

- Le réseau hydrographique est type hiérarchique.
- Les formations aquifères de la vallée du sébaou sont constituées par des dépôts détritiques (remplissage d'un synclinal à cœur miocène où sont incorporés des horizons argileux discontinus d'âge quaternaire) formes de sable, galets, graviers et limons.
- Fluctuations piézométrique la nappe variant entre 0,4 à 5,7 m pour le haut sébaou, qui se stabilise autour de 3 à 3,5m pour le moyen et le bas de sébaou.

L'environnement de DBK est dans une situation préoccupante en raison du risque de pollution de la nappe phréatique ; en raison du déversement des eaux usées directement dans les oueds Bougdoura, Sébaou ou via le canal trapézoïdal.

1.2.2. Évolution démographique de DBK

Sur le plan humain et économique, la population de la commune de Draa Ben Khedda se caractérise par sa forte densité au km² (925hab/km²) ainsi que sa très forte agglomération (93,64% de la population totale de la commune).

Cette situation nous révèle le forte attractivité de la commune, due à la disponibilité de la quasi-totalité d'équipements et des services publics (par la diversification des activités commerciales et industrielles) ainsi qu'à la disponibilité de la quasi-totalité d'équipements et des services publics (elle a toujours été un pôle commerciale dynamique de la région).

Elle assure les fonctions d'un pôle urbain attractif qui rayonne sur l'ensemble de la daïra et touche une bonne partie des daïrates environnements. Mais connaît aussi une situation de saturation au niveau du chef-lieu constituant ainsi un freinage au développement urbain.

Cette situation est due principalement au faible potentiel foncier, ce qui impose une nouvelle approche de l'extension future de la ville.

La commune dispose d'un nombre important d'équipement qui ne peut plus prendre en charge les besoins de la commune.

1.2.2.1. Situation démographique au 2008

L'actualisation de la population a été évaluée sur la base des données du tableau récapitulatif communal (T.R.C) du recensement général de la l'habitat (RGPH) arrêté au 30 avril 2008.

A cet effet la commune de Draa Ben Khedda a attient un nombre de population estimé à 30 889 sous l'effet d'un taux d'accroissement global moyen de 0,728% soit une évolution de 2162 personnes en espace de 10ans avec un moyenne d'environ 261 personnes par an.

Tableau n°9 : Répartition spatiale se présente comme suit :

Dispersion	Population	Taux%
Agglomération chef-lieu	28924	93,64
Agglomération secondaire	1384	04,48
Zone éparsé	581	01,88
TOTALE	30889	100

Source : RGPH 2008.

La population au niveau de la commune est inégalement répartie, l'écrasante majorité de la population est concentrée au niveau de chef-lieu avec une proportion de 93,64% le reste de la population est répartie entre agglomération secondaire avec une proportion de 04,92% et la zone éparsé avec un faible taux de 01,88%.

Il est a signaler qu'en raison de l'amélioration des conditions sécuritaire dans la région et des mesures prises dans le cadre de la relance économique surtout celle concernant le monde rural a contribué dans la diminution des migrations internes, provoquant ainsi un retour des populations vers leurs villages d'origine.

1.2.2.2. Répartition de la population résidente au 31/12/2014

La commune compte une population de 33313 habitants. (Estimation 2014) avec une superficie totale de 33,41km².

Tableau n°10 : Répartition de la population résidente au 31/12/2014

Communes	Population Totale	Population en agglomération			Zone éparsé	Superficie KM2	Densité population Hbts/km2
		ACL	AS	Total agglomérée			
D.BEN KHEDDA	33 313	31 212	1 466	32 678	635	33,41	997

Source: Office National des statistiques

1.3. Mutations économiques de DBK

En matière de localisation des activités économiques, la commune de DBK constitue une zone secondaire nettement moins dynamique par rapport à Tizi-Ouzou.

1.3.1. Agriculture

Le secteur agricole de la commune de DBK est représenté par les terres.

Dans les terres à bonne potentialités agricoles les droits à construire sont limités aux constructions nécessaires à la viabilité des exploitations agricoles et aux constructions d'utilité publique.

Peuvent être autorise après accord des services agricoles.

- Les constructions et installations nécessaires à l'hydraulique et à l'exploitation agricole ;
- Les constructions et installations d'intérêt national ou nécessaires aux équipements collectifs ;
- Les modifications des constructions existantes ;

- Des installations énergétiques et de télécommunications (pilonnes, antennes, conduites de gaz, postes de détentes, postes des sectionnements, transformateurs électriques et station services).

1.3.2. Industrie

La ville de Draâ Ben Khedda était un centre industriel assez développé dans la région est de la basse Kabylie, plusieurs usines sont installées dans la ville, parmi les plus notables le complexe d'industrie textile spécialisé dans le tissage (ex-Cotitex - Cotonnière industrielle et textile), ouvert dès les premières années de l'indépendance est l'un des premiers jalons de l'industrialisation du pays.

Le complexe de production laitière (ex-Orlac - Office régional du lait centre) privatisé en 2008, fut créé au début des années 1970. Il était considéré comme l'un des fleurons de l'industrie laitière locale et nationale.

Il est à signaler que deux zones d'activités très importantes sont en cour de réalisation à savoir :

- ZAC de Mouldiouane créée en 1988 d'une superficie d'environ 11ha répartie en 40 lots dont 07 unités sont déjà rentrées en phase de production dont une unité de fabrication de meubles frigorifiques est actuellement à l'arrêt.
- ZAC de Draa Ben Khedda créée en 1989 et 1990 d'une superficie d'environ 45ha répartie en 133 lots dont une seule unité de fabrication de peintures auto est en phase de production.

1.4.3. Tertiaire

Le tertiaire est le secteur de l'économie dont l'activité n'est pas directement liée à la production de biens de consommation. Ce secteur est représenté par les administrations, les sociétés de services, et le commerce (le commerce est une activité assez développée dans la ville, avec le marché communal des fruits et légumes).

Concernant la commune de DBK, les activités qui dominent dans ce secteur sont majoritairement le commerce et le service.

Section2 : Présentation et résultats de l'enquête sur le terrain

L'objectif de cette section revient à présenter et à analyser les données fournies par les dirigeants des entreprises enquêtées.

En outre, elle vise d'une part, la présentation des PME dans la région de DBK en mettant en lumière son identification, et sa source de financement ainsi que les difficultés croisées. Les résultats de l'enquête seront interprétés sous forme de graphe et tableau afin de porter des éléments de réponses aux questions posées dans la problématique.

2.1. L'enquête : Objectif et méthodologie

L'objectif principal recherché à travers cette enquête consiste à l'étude du mode de financement de la PME dans la région de DBK, leurs propriétaires ainsi que la part de financement personnelle et bancaire de ces PME.

2.2 .Repères méthodologiques

Pour répondre aux questions portant sur la création et le financement des PME au niveau de la commune de DBK à la willaya de Tizi-Ouzou, nous avons procédé à l'enquête sur le terrain à partir d'un échantillon d'entreprise dont la majorité ont dépassé les premières phases du cycle de vie et ont atteint la cinquième année d'existence .

L'enquête a été réalisé en deux étapes, la première consiste seulement dans le dépôt d'un questionnaire et une prise de contact avec les responsables des entreprises qui sont en général les propriétaires et les gérants de la PME, et ce dans le but de leurs expliqué l'objet de notre étude.

Ensuite, dans la seconde étape nous avons réalisé une interview avec la plupart des dirigeants, certains était absent lord du premier passage ce qui nous a exigé une autre visite dés leurs retours.

2.3. Choix de l'échantillon

Notre échantillon se compose de 20 PME se localisant au niveau de la commune de Draa Ben Khedda, elles ont été choisis d'une façon aléatoire. Nous avons contacté 30 responsables et entrepreneurs et nous avons obtenus que 20 réponses, ce qui nous donne un taux de 67% de réponses.Ce résultat est du aux déférentes raisons suivantes :

- le refus de réponses formulé par certains entrepreneurs, sans motifs explicite ;
- le non disponibilité de certains entrepreneurs ;

Le choix des entreprises enquêtées est dicté par un certain nombre de critères pris pour assurer la représentativité de l'échantillon d'une part à savoir :

- l'ancienneté dans le domaine de l'entrepreneuriat à ce niveau la date de création et l'âge de l'entreprise qui va au-delà de cinq ans ont été nos points de repère.
- le critère de la représentativité des secteurs est pris en compte étant donné que les acteurs auxquels nous nous sommes intéressés exercent dans les secteurs suivants :
- la prise en considération de ces secteurs est basée sur le rôle que joue la PME dans chacun de ces derniers, et la classification des branches les plus dominantes.

D'autre part vu les difficultés rencontrées lors de notre enquête à savoir notamment la rétention de l'information par un nombre important de responsable de PME, le nombre d'entreprise nous a été imposé.

2.3.1. Présentation de l'échantillon

Tableau N°11: présentation de l'échantillon

N°	Nature de l'entreprise	Date de création de l'entreprise	Date de début d'activité	Types de produits fabriqués	Siege social
01	Privé (SPA laiterie de DBK)	1974	1974	Production de lait et produits laitiers	Rue Kasri Ahmed, DBK, TiziOuzou
02	Publique (SPA carravic)	1993	1993	Production avicole	Rue Kasri Ahmed, DBK, tizi-ouzou
03	Privé (SARL ALBEPa)	2001	2001	Fabrication d'aliment de bétails et production avicole	Ait Tudert, centre Ouacif Tizi-Ouzou.
04	Privé (commerçant)	2001	2001	Matériel de construction	Boulevard Larbaoui, DBK,T-O
05	Privé (Ets Rahmouni)	2002	2002	Droguerie ,peinture	Lotissement Touares N°184, DBK Tizi-ouzou
06	Privé (EURL)	2003	2003	Vente et maintenance informatique	Rue Kasri Ahmed, DBK
07	Privé	2005	2005	Agence immobilière	Ilot centrale, bâtiment n°5 porte n°2, DBK T-O

08	Privé (SARL Hadioui)	2005	2005	ETB- TCE	Rue Kasri Ahmed DBK T-O
09	Privé (SARL le Marechal)	2007	2007	Carrosserie industrielle	Zone d'activité DBK
10	Privé	2007	2007	Restaurant, pizzeria	DBK
11	Privé	2008	2008	Confection de cachets et griffes et autres impressions	Rue Kasri Ahmed DBK
12	Privé (SARL Azzedine et Chabane construction)	2009	2009	ETB-TCE-ETPH	Rue Kasri Ahmed DBK
13	Privé (EURL Rahoui)	2010	2010	Transport publique de marchandises et hydrauliques	Cité 400,DBK T-O
14	Privé (SNC Gadi)	2010	2010	Fromagerie et produits laitiers	Zone d'activité DBK
15	Privé	2010	2010	Fabrication de carrelage	Zone d'activité DBK lots 109 T-O
16	Privé	2011	2011	Production de laits et produits laitiers	Zone d'activité, lots 11 et 12 DBK T-O
17	Privé (Ets Tebaa Mourad)	2012	2012	Fabrication de passementerie, tresses et rubans	Zone d'activité DBK T-O
18	Privé (SARL DBK Import)	2013	2013	Importation de bovins	02 Boulevard Larbaoui DBK T-O
19	Privé (commerçant)	2015	2015	Vente d'oeufs	Boulevard Larbaoui, DBK T-O
20	Privé (SPA Ouachek Rabah)	2015	2015	Agence d'assurance CIAR	4170 boulevard Larbaoui DBK T-O

Source: à partir des données

Nous remarquons que les entreprises ont connus une voie vers la hausse beaucoup plus à partir des années 2000, Nous remarquons que la majorité des entreprises sont à caractère privé et se penche toutes vers les secteurs BTP et l'agroalimentaire qui se répartissent toute dans la zone d'activité de DBK .Les entreprises 1 et 2 sont des entreprises publiques la première est la laiterie de DBK qui s'est créé en 1974 puis elle s'est privatisé des années plus tard la seconde entreprise est une entreprise publique ou disant mixte vus qu'elle a un certain pourcentage appartenant aux privé mais elle reste Etatique dans la mesure où c'est l'Etat qui détient le plus grand pourcentage . Depuis sa création en 1993 jusqu'à nos jours elle s'active dans la production avicole.

Nous constatons d'après les données de l'enquête que toutes les entreprises enquêtées ont débutés leurs activité a la création de l'entreprise de même que l'ensemble de ces entreprises ont des registres de commerces et sont totalement formelles.

La majorité des entreprises enquêtées était créée ces dernière années, notamment à partir des années 2000, elles relèvent majoritairement du secteur privé, ce qui est justifié par la transition vers l'économie de marché à partir des années 1990.

En ce qui concerne la localisation des entreprises enquêtées, nous remarquons d'après les données de l'enquête que cinq (05) PME se localisent à la zone industrielle de DBK et sont des entreprises de fabrication et de production dans le secteur de l'agroalimentaire et l'industrie diverse. Six (06) autres entreprises se localisent au centre de la commune de DBK, il s'agit généralement des très petites entreprises ou des petites entreprises. Quatre entreprises se trouvent au boulevard Larbaoui toujours au centre de DBK, l'ensemble de ces entreprises qui se situe au centre de la commune s'activent dans le service et le BTP et le commerce. Le tableau précédent montre qu' une entreprise de fabrication avicole a son siège social et hors de la commune de DBK ,alors qu'elle active au niveau de la zone industrielle de DBK , ceci est due au manque de terrain comme a déclaré le responsable de cette entreprise.

2.4. Le questionnaire

Le questionnaire a été élaboré selon les objectifs de la problématique, a savoir la création de la PME, les modes de financement des PME, le développement et la croissance de ces dernières. Ceci dit certaines PME réussissent et se développent et se pérennisent.

Notre questionnaire est de type ouvert et non directif. Ceci s'explique par les avantages qu'il présente pour le thème abordé. Ce choix correspond en fait à une volonté de ne pas enfermer l'enquête dans des limites étroites et contraignantes.

L'enquête s'est déroulée avec les entrepreneurs responsables des PME .Au cours de cette enquête nous avons eu quelques obstacles et difficultés pour arriver à la rencontre de certains dirigeants de quelques PME. Le questionnaire a été bien reçus par les dirigeants ayant répondu positivement sauf pour quelques questions dont les réponses ont été jugés de type confidentiel.

Comme cela a été avancé, quelques difficultés ont été rencontrées pendant l'enquête, à savoir la rétention de l'information par quelques dirigeants. Certains ont refusés de répondre sans motifs justifiants leurs refus, certains étaient méfiant vis à vis de nos question qu'ils jugent confidentielles et personnelles. Le questionnaire visait à enrichir notre travail de fin d'étude.

- Les premières appréciations et Les premières constatations avant le dépouillement, puis l'analyse des données et résultats de l'enquête sont très importants ;
- dans leur majorité, les petites et moyennes entreprises enquêtés sont des PME familiales créées par le propriétaire ou membre de la famille ;
- les difficultés auxquelles ces PME sont généralement confrontées sont quasiment identiques à toutes les PME à savoir :
 - Manque de matière première ;
 - Manque de main d'œuvre qualifié ;
 - le non-paiement des clients... etc.

2.5. La création et l'entrepreneur des PME à la commune de DBK, willaya de Tizi-Ouzou

Au niveau de la daïra de Draa Ben Khedda le créateur de l'entreprise est lui même le propriétaire et le gérant, dans la plupart des cas ces entreprises sont à caractère familiale

Les créateurs ou les porteurs du projet avant la création de leurs entreprises étaient soit des diplômés, de simples ouvriers ou travaillait dans le domaine actuel dans une autre entreprise. Le tableau suivant nous montre la profession précédente des propriétaires de ces entreprises :

Tableau N°12 : la profession précédente des propriétaires des PME au niveau de la daïra de Draa Ben Khedda

N°	Enterprises	Profession précédente du propriétaire de la PME	Niveau d'étude
----	-------------	---	----------------

01	Privé (SPA laiterie de DBK)	Gérant	Diplômé
02	Publique (SPA carravic)	Aviculture	Diplômé
03	Privé (SARL ALBEPa)	La même activité aviculture	Diplômé
04	Privé (commerçant)	/	3ème AS (bac)
05	Privé (Ets Rahmouni)	/	/
06	Privé (EURL)	Enseignant	Diplômé
07	Privé (restaurant)	Chef cuisinier	9ème AM
08	Privé (SARL Hadioui)	Gérant	Diplômé
09	Privé (SARL le Marechal)	Gérant	Diplômé
10	Privé	/	/
11	Privé (SARL fabrication de carrelage)	Ancien pétrolier	/
12	Privé (SARL Azzedine et Chabane construction)	Entrepreneur	/
13	Privé (EURLRahoui)	/	/
14	Privé (SNC Gadi)	Artisan en fromage	Diplômé
15	Privé	Commerçant	9ème AM
16	Privé (SARL)	/	/
17	Privé (Ets Tebaa Mourad)	/	/
18	Privé (SARL DBK Import)	Même activité	Diplômé
19	Privé (commerçant)	Commerçant	/
20	Privé (SPA Ouachek Rabah)	Chef de service CAAT	Diplômé

Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

D'après les données du tableau, nous remarquons que 45% des propriétaires de ces entreprises sont des diplômés, les autres ont un niveau d'étude entre 9ème AM et 3ème AS.

Certains d'autres n'ont pas répondu à nos questions pour des raisons personnelles. L'entrepreneur et la PME comme entité autonome de production vit dans un environnement composé des influences et des contraintes qu'il doit surmonter, dont il doit s'accommoder, ou contre lesquelles il doit réagir. Pour la Daïra de Draa Ben Khedda ces contraintes sont liées à la conjoncture économique difficile que vit le pays depuis des années.

2.6. Analyse des résultats de l'enquête

Les résultats de l'enquête sont données sous forme de tableaux et de graphes qui nous montrent la répartition des PME au niveau de la commune de DBK, les résultats se suivent comme suit :

2.6.1. PME selon la propriété du capital

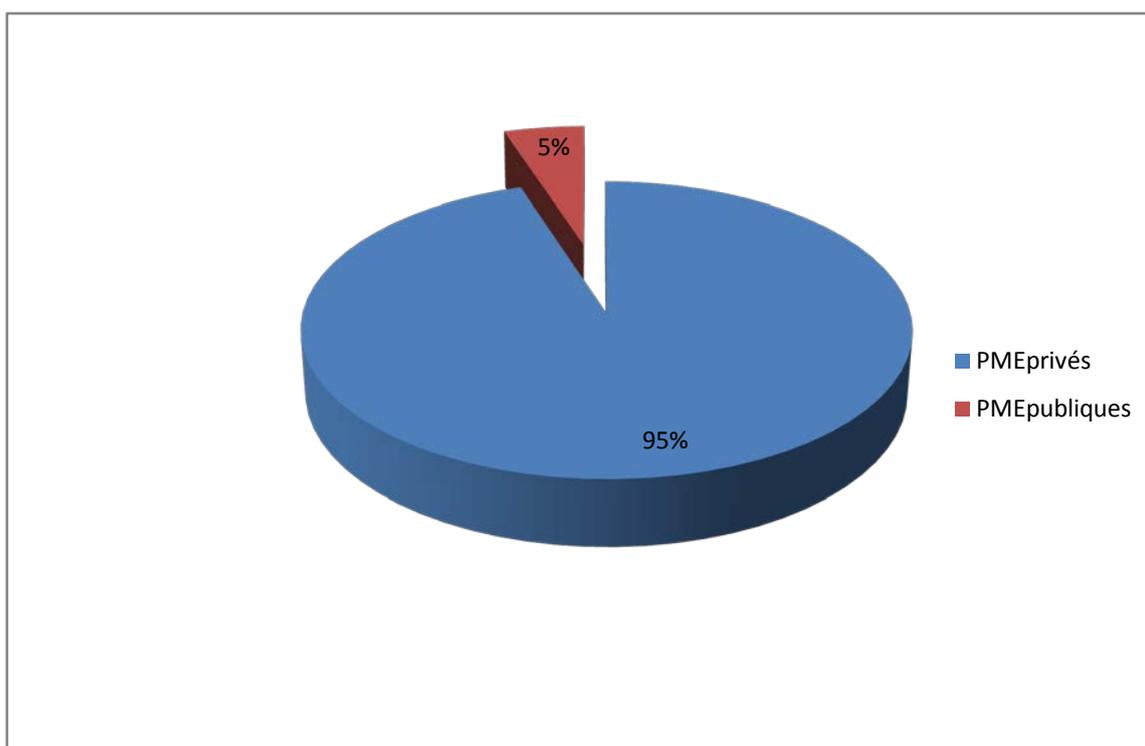
La répartition selon la propriété du capital des PME de notre échantillon affiche les résultats qui sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau N°13 : Répartition des PME selon la propriété du capital

Nature de la PME	Nombre de PME	Pourcentage
PME privés	19	95%
PME publiques	1	5%
Total	20	100%

Source : établi à partir des données de l'enquête.

Graphe N°2 : répartition des PME enquêtés selon la propriété du capital



Source : établi à partir des données de l'enquête

Quatre-vingt-quinze pourcent (95%) des PME enquêtées à hauteur de dix-neuf (19) sont des PME à caractère privé de type familial ou personnel .Seulement cinq (5%) de ces entreprises affichent la propriété de l'Etat.

2.6.2. L'âge des PME enquêtées

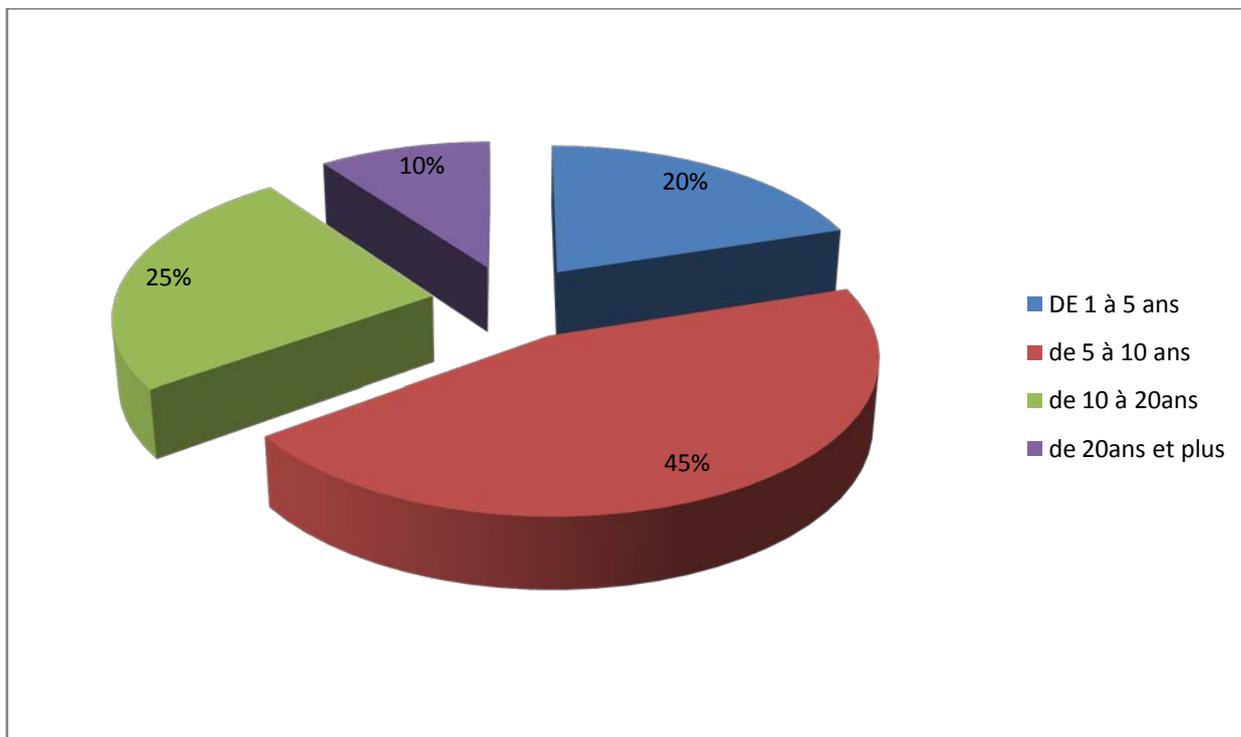
Sur le plan de la répartition par catégories d'âge des PME enquêtées, le tableau suivant résume les résultats obtenus par notre enquêtés.

Tableau N°14: Répartition par catégorie d'âge des PME enquêtées dans la commune de DBK pour l'année 2015.

Catégorie d'âge /nombre de PME	Nombre de PME	Pourcentage
De un a cinq ans	4	20%
De cinq a dix ans	9	45%
De dix ans a vingt ans	5	25%
De vingt ans et plus	2	10%
Total	20	100%

Source : établi à partir des données de l'enquête.

Graphe N°3 : Répartition des PME par catégories d'âge dans la commune de DBK pour l'année 2015.



Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

La répartition par catégories d'âge des entreprises de notre échantillon, montre que quarante-cinq pourcent (45%) des entreprises ont un âge entre cinq et dix ans et vingt-cinq pourcent (25%) de ces dernières ont dépassé dix (10) ans d'existence. Vingt pourcent des entreprises ont entre un a cinq ans d'existence et seulement dix pourcent (10%) encadrant les entreprises dépassant les vingtaines d'années. On a remarqués que ces entreprises étaient à la création des entreprises Etatiques puis elles se sont privatisées certaine le sont toujours.

Le critère d'âge va nous aider dans notre analyse car on peut parler du financement a la création ou au début d'activité puis on posera la question du financement a la croissance où les besoins exprimés par l'entreprises sont multiples. Cela nous permettra de savoir la pérennité de cette dernière et si elle a réussi à franchir les premières phases du cycle de vie.

2.6.3. Répartition des PME par leur secteur d'activité

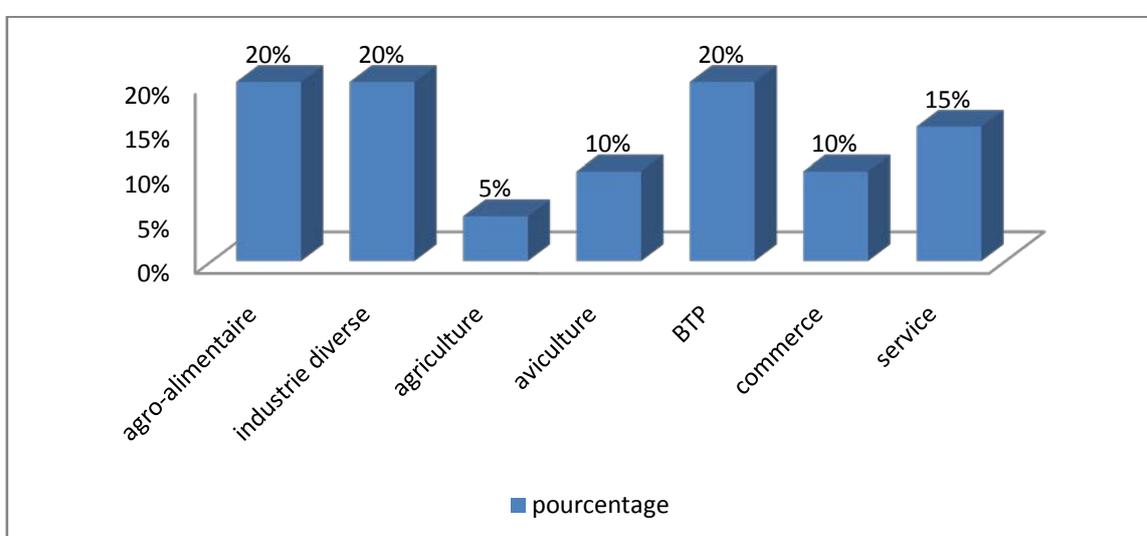
La répartition des petites et moyennes entreprises de notre échantillon selon le secteur d'activité est donnée par le tableau ci-dessous :

Tableau N°15 : répartition des PME par leur secteur d'activité au niveau de DBK en 2015.

Secteurs d'activités	PME privés	%	PME publique	%	Total PME	%
Agro-alimentaire	4	21%	0	0%	4	20%
Industrie diverses	4	21%	0	0%	4	20%
Agriculture	1	5%	0	0%	1	5%
Aviculture	1	5%	1	100%	2	10%
BTP	4	21%	0	0%	4	20%
Commerce	2	11%	0	0%	2	10%
Services	3	16%	0	0%	3	15%
Total	19	100%	1	100%	20	100%

Source : établi à partir des données de l'enquête.

Graphe N°4 : Répartition par secteurs d'activités des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK



Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

D'après le tableau de la répartition par secteur d'activités des entreprises enquêtées, 20% des PME exercent dans les secteurs de l'industrie diverses à savoir les carrosserie automobiles (SARL le Maréchal), textile et fabrication de matériaux de construction, l'agro-alimentaire on trouve les laiterie ;fromagerie on prend à titre d'exemple la SPA laiterie de DBK c'est l'une des plus importante laiterie de Tizi-Ouzou, et le BTP qui prend la une sauf que nous avons été confronté à certains obstacles qui ont fait qu'on a pas pu collecté le nombre souhaité de questionnaire. Quant au secteur des services on compte 15% dont l'agence immobilière, les assurances ainsi que vente et maintenance de matériaux informatiques. Le commerce et le secteur aviculture sont au pourcentage de 10% vient par la suite le secteur agricole avec seulement 5% et cela au niveau de la commune de DBK.

Ces statistiques montrent qu'au niveau de la commune de DBK, les secteurs de prédilection des PME sont d'avantage l'agroalimentaire, le BTP, les services, l'industrie, et le commerce.

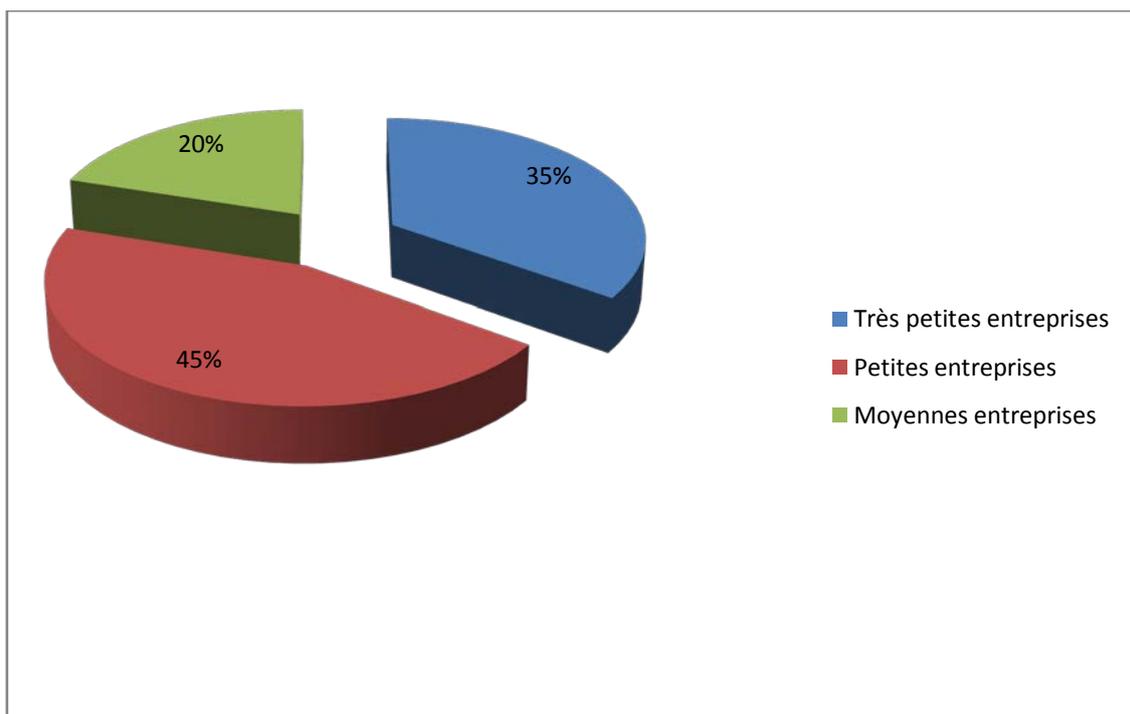
2.6.4 Le nombre d'effectifs employés des PME enquêtées

Les résultats de la répartition selon le nombre d'effectifs employés sont enregistrés dans le tableau suivant :

Tableau N°16: Répartition selon le nombre d'effectifs employés des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK 2015/2016

Type de l'entreprise	Nombre d'effectifs	Nombre d'entreprises	Pourcentage
Très petite entreprise micro-entreprise (TPE)	De 1 à 9	07	35%
Petite entreprise (PE)	De 10 à 49	09	45%
Moyenne entreprise	De 50 à 150	04	20%
Total		20	100%

Source : établi à partir des données de notre enquête.

Graphe N°5 : Répartition selon le statut juridique des PME enquêtées

Source : établi à partir des données de notre enquête.

Nous remarquons que les entreprises dans la commune de DBK sont majoritairement des petites entreprises gérés par les jeunes promoteurs. Nous comptons environs 09 petites entreprises sur le total de 20 entreprises équivalent de 45% PE. Puis apparaissent aussi les très petites entreprises avec un pourcentage de 35% à nombre de 07 entreprise sur 20. Enfin 20% cerne les moyenne entreprises avec un nombre de 4 sur 20. Les moyennes entreprises on les retrouve soit des entreprises publiques ou des entreprises familiales hérité de père en fils.

2.6.5. Le statut juridique des PME enquêtées

Les formes juridiques des PME enquêtées sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau N°17: Répartition selon le statut juridique des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK.

	Nombre de PME	Pourcentage
Entreprise individuelle	06	30%
Société a responsabilité	08	40%

limité (SARL)		
Entreprise unipersonnelle limitée (EURL)	02	10%
Société par action(SPA)	03	15%
Société au non collectif (SNC)	01	5%
Total	20	100%

Source : établi à partir des données de notre enquête 2015/2016.

D'après le tableau, nous constatons que la plupart des PME sont des SARL où nous constatons 40% des entreprises enquêtées sont des SARL, quant au autres forme nous recensons en deuxième place l'entreprise individuelle avec 30%, suivie par la SPA avec 15%, et enfin la SNC avec seulement 5%.

La prédilection des PME pour cette forme d'entreprise s'explique par les avantages qu'offre la SARL aux PME à savoir¹ :

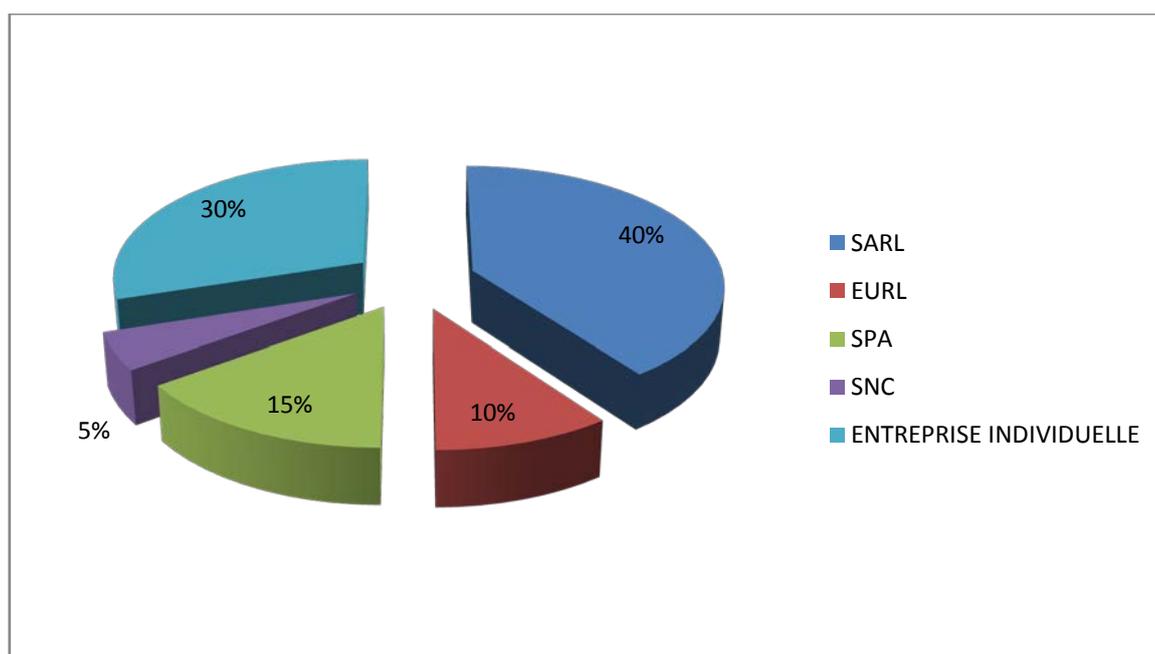
- Dans le cas où, à la constitution de l'entreprise, se pose le problème de moyens de financement qui sont limités, la SARL se présente comme étant la forme juridique la plus adaptés, vu que « le minimum du capital social de constitution » exigé est des plus Réduits ;
- Avec la limitation du nombre d'associés à au plus 20 personnes et au moins une 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 nombre 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) propriétaires.
- La SARL est la forme juridique qui s'impose 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 régissent son fonctionnement permettent la transmission

¹SELLAMI.A.S : « les différents statuts pour créer légalement son entreprise », le mensuel des entrepreneurs, managers et porteurs de projets, diplômés, chômeurs :ou trouver l'argent pour créer son entreprise ,revue PME magazine ,n°2 ,2002,p46.

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.

Graphe N°6 : Répartition selon le statut juridique des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK 2015/2016.



Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

2.6.6. Mode de financement utilisé au niveau de la commune de DBK

L'entreprise exprime toujours des besoins de financement que ce soit à la création ou au cours de son développement, ceci dit elles doivent détenir des ressources (ressources internes ou externes) pour satisfaire ses besoins. Dans notre travail sur le terrain, nous avons recueillies un ensemble d'information concernant le mode de financement utilisés par les entreprises enquêtées au niveau de la commune de DBK. Alors quel est le mode de financement utilisé par ces entreprises ?

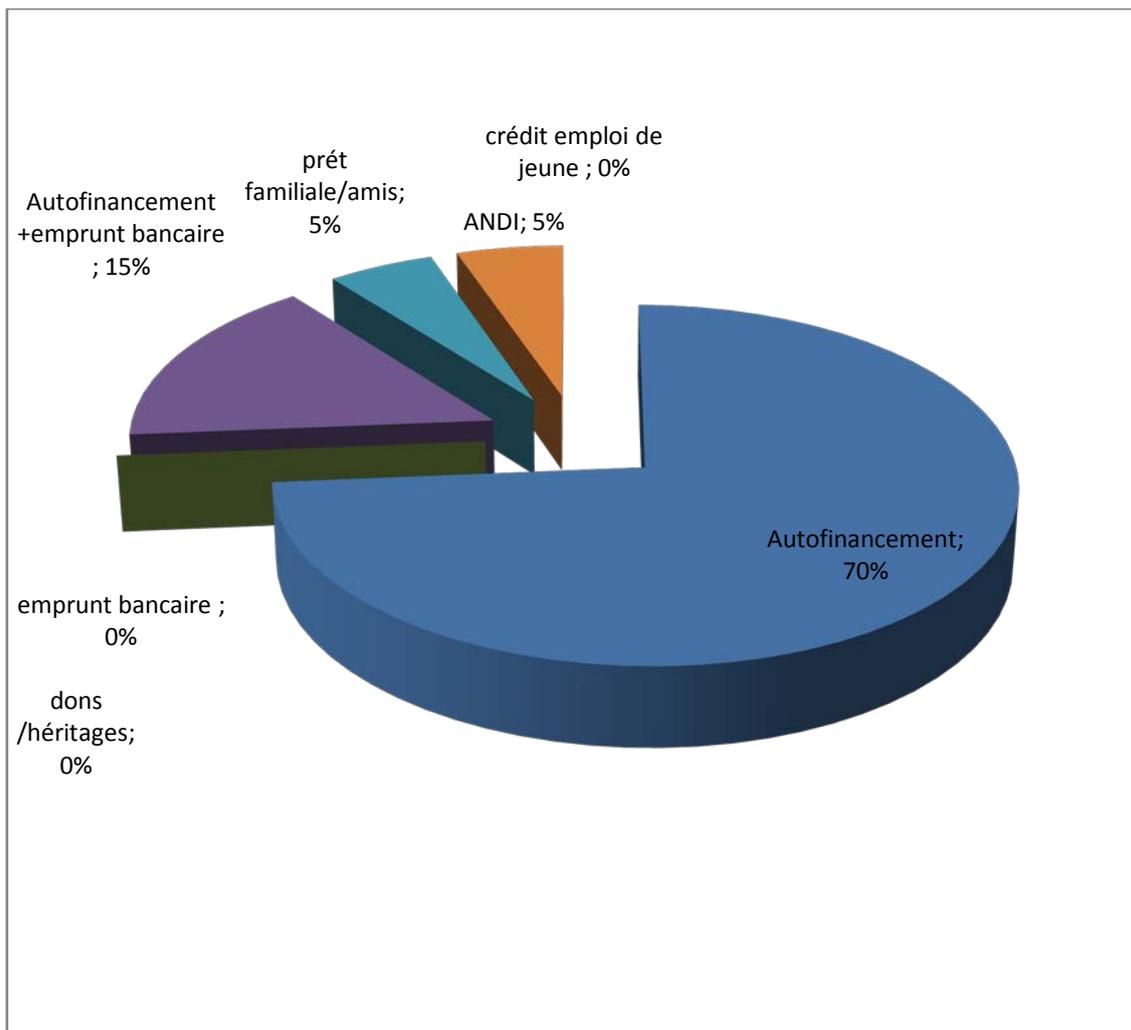
Le tableau qui suit résume la répartition des PME selon leur mode de financement initial (à la création).

Tableau N°18 : répartition des entreprises selon leur mode de financement initial, DBK 2015/2016.

Mode de financement	Nombre d'entreprises	Pourcentage
Autofinancement	14	70%
Prêt familiales/amis	01	5%
Dons /héritages	00	00%
Emprunts bancaires	00	00%
Crédit emploi de jeune CNA/ANSEJ	00	00%
ANDI	01	5%
Autofinancement + emprunt bancaires	03	15%
Autofinancement + prêt familiales/amis	01	5%
Total	20	100%

Source : établi à partir des données de l'enquête2015/2016.

Le tableau montre que 70% des entreprises voir un nombre de 14 PME ont une certaine autonomie financière en ce qui concerne le financement initial de leur activité ,15% des PME ont opté pour l'autofinancement mai avec un le soutien de la banque ou autofinancement et prêt familiales et ou amis avec un pourcentage de 5%. Nous remarquons aussi qu'aucune entreprise na opté pour l'emprunt bancaire ou l'emploi de jeune .5% des PME enquêtés ont utilisés les prêt familiale et/ou amis, l'ANDI et comme sa on constate que le mode de financement initial favori des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK c'est l'autofinancement.

Graphe N°7: Répartition des PME enquêtées selon leur mode de financement initial

Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

Comme nous l'avons déjà vu aucune entreprise n'a eu recours à l'emprunt bancaire lors du financement initial de l'entreprise, mais en phase de développement les besoins de financement de l'entreprise se multiplient et face à ces besoins l'entreprise arrive à subvenir à ces derniers par ses propres ressources ou bien elle a recours aux ressources externes?

Et quand nous disons externe, nous parlons bien évidemment des emprunts bancaires.

2.6.7. La demande d'emprunt bancaire par les PME enquêtés

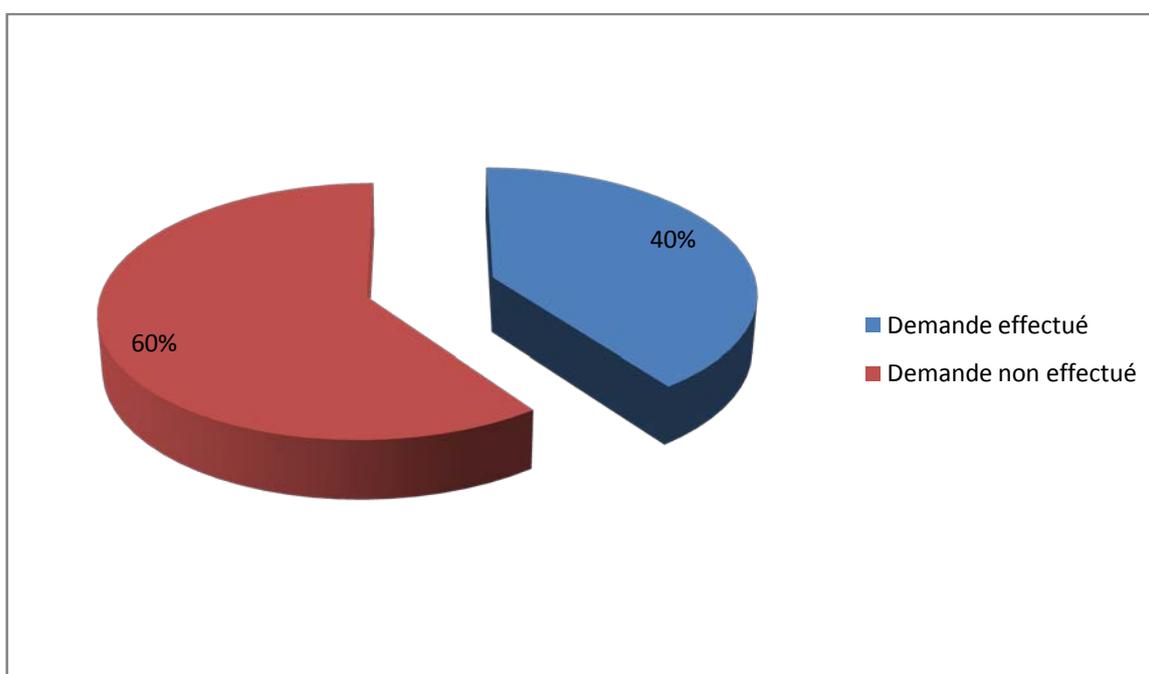
Tableau N°19: Répartition des PME selon leur demande de crédit

Demande de crédit	Nombre de PME	Pourcentage
Oui	08	40%
Non	12	60%
Total	20	100%

Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

Selon les données inscrites au tableau, 60% des entreprises enquêtées n'ont pas eu recours au prêt bancaire et seulement 40% des PME qui ont demandé un crédit bancaire.

Graph 08 : Répartition des PME selon leur demande d'emprunt bancaire à DBK 2015/2016.



Source : établi à partir des données de l'enquête2015/2016.

Nous constatons, à partir des données de l'enquête effectuer que 60% des entreprises ne se sont jamais rapproché d'une banque pour solliciter un crédit, mais se sont domiciliés chez cette dernière pour bénéficier de ses autres services, en considérant la banque comme un intermédiaire entre fournisseurs et clients et afin de réaliser au mieux leurs transactions surtout avec l'extérieur lorsqu'il s'agit d'importation de matières premières comme la poudre de lait pour les laiteries.

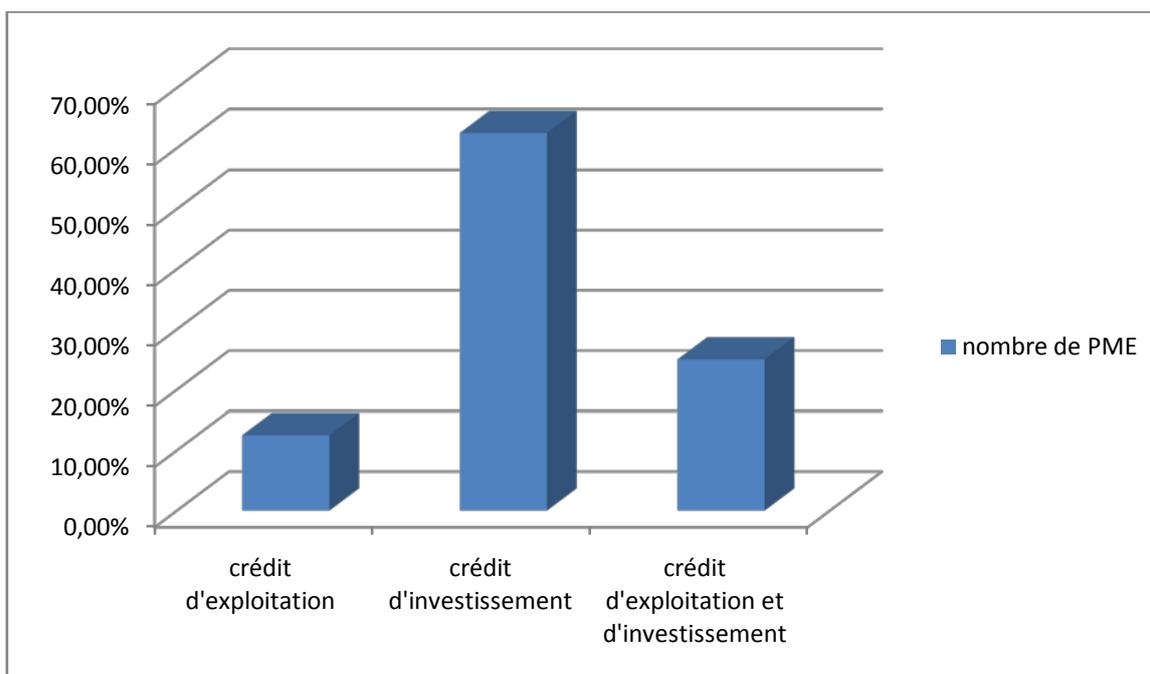
Les 40% d'entreprise qui ont sollicité la banque afin d'avoir un crédit, ont demandé des crédits d'exploitation, d'autres des crédits d'investissement et certaines d'autres les deux à la fois, le tableau suivants va nous montrer la part de ces crédits dans le financement de l'activité de ces PME.

Tableau N°20: Type de financement utilisé

Designation	Nombre de PME	Pourcentage
Crédit d'exploitation	01	12.5%
Crédit d'investissement	05	62.5%
Crédits d'exploitation et d'investissement	02	25%
Total	08	100%

Source: données de l'enquête

Nous remarquons dans ce tableau que 62.5% des PME ont demandé des crédits d'investissement, 25% d'entre elles ont demandé les deux à la fois, et seulement 12.5% ont fait leur demande de crédits pour leurs exploitations.

Graphe N°9 : type de financement utilisé par les PME enquêtées au niveau de la commune DBK 2015/2016

Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

Tableau N°21: la part de crédit dans le financement de l'activité de l'entreprise

Entreprise	Crédit d'exploitation	Crédit d'investissement	La banque sollicitée
01	30%	80%	BDL
02	/	70%	BDL Agence 163-DBK-TO
03	/	60%	BDL
04	30%	70%	Natixis banque
05	/	50%	BNA
06	/	60%	BDL
07	60%	/	CPA
08	/	70%	BNA

Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

La banque la plus sollicité est la BDL (la banque de développement locale) car c'est la banque qui accompagne les jeunes promoteurs dans le bon développement de leurs activités et cela par apport aux services qu'elle fournit à ces derniers et cela pour encourager le développement local dans la commune de DBK.

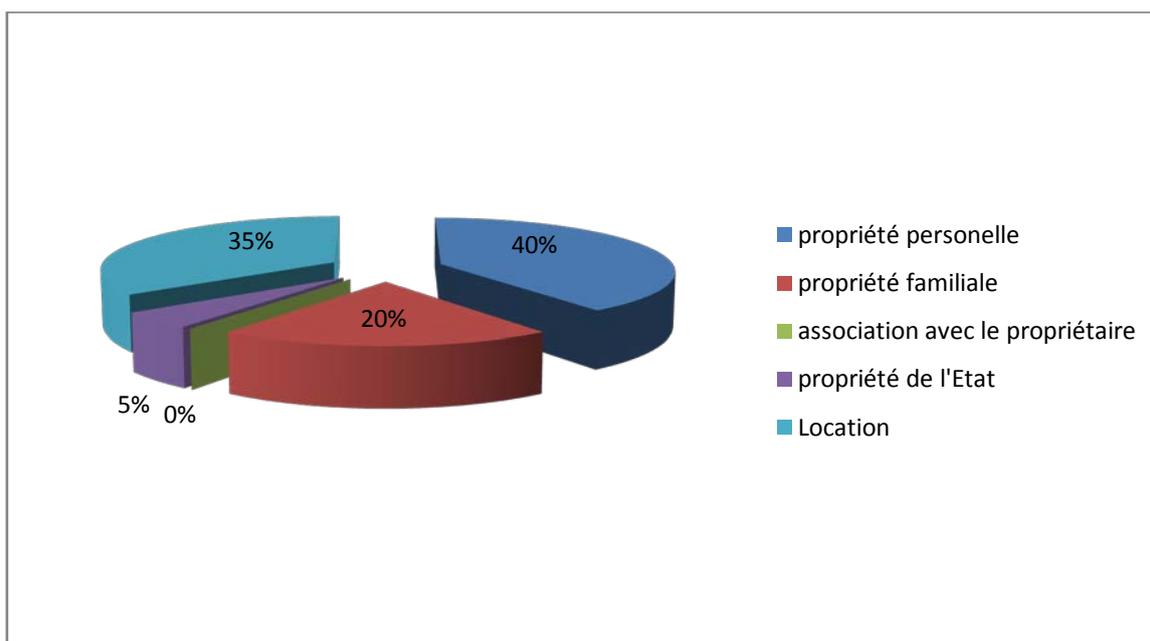
Tableau N°22: mode d'occupation du locale

Mode d'occupation du locale	Nombre de PME	Pourcentage
Propriété personnelle	08	40%
Propriété familiale	04	20%
Association avec le propriétaire	00	00%
Location	07	35%
Propriété de L'état	01	5%
Total	20	100%

Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

Selon les données de l'enquête inscrit dans le tableau précédent 40% des entreprises sont propriétaires de leurs locales, 35% des PME ont loué le locale, alors que 20% d'entre elles le locale est une propriété familiale. Les 5% restante de PME leur locale est une propriété de l'Etat.

Graphe N°10 : Répartition des PME enquêtés selon leur mode d'occupation du locale au niveau de DBK 2015/2016



Source : établi à partir des données de l'enquête 2015/2016.

2.6.8. Le niveau d'emplois dans les PME enquêtées

La plupart de ces PME dépasse les cinq années d'existence, alors nous nous sommes intéressés à leur développement et croissance depuis leur création à nos jours et cela pour voir l'épanouissement de ces entreprises, ce qui a fait que nous nous sommes posé la question sur l'augmentation de leurs effectifs et l'augmentation de leurs capitaux et d'après notre enquête nous sommes arrivés aux résultats mentionnés dans le tableau ci-après :

Tableau N°23: Répartition des PME enquêtées selon l'augmentation de leurs effectifs et l'augmentation de leurs chiffres d'affaires au niveau de la commune de DBK

Designations	Augmentation de d'effectifs	Pourcentage (%)	Augmentation du chiffre d'affaire	Pourcentage (%)
Oui	18	90%	20	100%
Non	02	10%	00	00%
Total	20	100%	20	100%

Source : établi à partir des données de notre enquête.

Les résultats du tableau précédents nous montrent que 90% des PME leurs effectifs a augmenté depuis leurs créations et la totalité de ces entreprises soit 100% de ces PME

leurs chiffre d'affaires a augmenté et elles ont connues une croissance remarquables durant leurs durée de vie. Seulement 10% de ces PME ont connues une augmentation de leurs effectifs, ces entreprises sont des établissements de commerce qui n'ont pas besoin d'un grand nombre d'effectifs afin de faire marcher leurs activités.

2.6. Contraintes et difficultés rencontrées

L'entrepreneur et la PME comme entité autonome de production vit dans un environnement comprenant des influences et des contraintes qu'il doit surmonter, dont il doit s'accommoder, ou contre lesquelles il doit réagir pour la Daira de Draa Ben Khedda ces contraintes sont liés à la conjoncture économiques difficile que vit le pays depuis les années 1980.

Les entrepreneurs croisent de nombreuses difficultés dans leurs parcours en tant que gérant de ces entreprises ils sont affrontés au contraintes environnementales, financières et économiques

Ces difficultés se résument dans le tableau suivant :

Tableau N°24 : les difficultés rencontrées par les PME au niveau de la Daira de DBK

Difficultés reencounters	Nombre de PME	Pourcentage
Manque de matières premières	03	15%
Clients	02	10%
Concurrence	01	5%
Financement	02	10%
Manque de mains d'œuvres qualifiés	04	20%
Bureaucraties	01	5%

Manque de terrains	01	5%
Aucune difficulté	06	30%
Total	20	100%

Source : établi par des données de notre enquête

Trente pourcent (30%) des PME n'ont pas rencontrés de difficultés dans leurs parcours, et 70% d'autres ont connues des difficultés différentes où 20% des PME souffrent du manque de mains d'œuvres qualifiés .15% d'entre elles se plaignent du manque de matières première ,prenant l'exemple des laiterie qui souffrent du manque de la poudre de laits.10% des PME ont rencontrés des difficultés de financement et de non-paiement de la parts des client qui était insolvable, les 5% restant souffrent chacune d'elles de :bureaucraties, manque de terrains, et la concurrence.

CONCLUSION

Les PME de la Daïra de Draa Ben Khedda semblent orientées systématiquement vers l'investissement industriel, le BTP et l'agro-alimentaire. Cette commune s'avère d'être un pôle très important en ce qui concerne le développement des entreprises dans ces derniers secteurs et les statistiques vus ont démontrés ça.

Les sources de financement les plus utilisées de ses PME sont l'autofinancement en premier rang et puis la banque en deuxième rang.

Les petites et moyennes entreprises enquêtées sont des entreprises plus au moins fleurissantes. Ce sont des entreprises qui voient une croissance et un développement remarquables. Néanmoins elles sont confrontées à quelques difficultés passagères ce qui fait qu'elles évoluent dans un environnement difficile, reste que la plus terribles des difficultés est le financement et les résultats de l'enquête a montrés que ses entreprises ne souffrent pas de ce problème.

Conclusion De La Deuxième Partie

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

La PME en Algérie tient aujourd'hui une place importante dans le dynamisme socio-économique, ceci est vue au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, un nombre important d'entreprise de petite taille a vu le jour depuis les années 1990.

La commune de DBK, l'une des 67 communes de Tizi-Ouzou est maintenant un important pôle économique pour la naissance et l'épanouissement de nombreuses entreprises à savoir les PME. Les jeunes promoteurs de la commune mobilise leurs fonds pour investir dans la création d'entreprise de petite taille voir des micro entreprise.

L'enquête sur le terrain effectué au niveau de la commune de DBK sur un ensemble de 20 PME, révèle la réalité de la création et du financement de la PME au niveau de la commune. Néanmoins, sur la base des résultats de notre enquête menée auprès de notre échantillon d'entreprises, nous pouvons dire que les entreprises privées se caractérisent globalement par leurs petite taille, leurs caractère familial, la simplicité de leurs systèmes de gestion, la fragilité de leurs structures financière.

Nous constatons par notre travail sur le terrain que les sources de financement fondamentales des PME sont l'autofinancement et le recours au financement externe.

En définitive, il en ressort que la création et le financement des PME ne sont pas choses aisées pour de nombreux propriétaires dirigeants en particulier ceux de la wilaya de Tizi-Ouzou. Pour pouvoir réussir, le propriétaire dirigeant de la petite et moyenne entreprise de la région, doit avoir certaines caractéristiques entrepreneuriales, organisationnelles, techniques et managériales.

Conclusion générale

Conclusion Générale

Dans notre travail qui traite le thème de création et financement des PME, nous avons mis l'accent sur différents points qui constituent les axes de notre problématique portant sur la création et le financement de l'entreprise, cas des PME de DBK.

En Algérie, les PME sont devenues indéniablement un instrument privilégié de développement économique et social.

L'objectif de notre travail de recherche à travers l'analyse des données et des informations collectées, s'en est basé sur la PME au niveau de la commune de Draa Ben Khedda, sa création, son mode de financement ce qui nous a conduit à identifier les caractéristiques de ces entreprises en extension en terme de taille, de secteur d'activité et forme juridique, à travers une illustration développée tout au long du deuxième chapitre de la partie empirique.

Comme nous l'avons déjà vue, notre étude de cas se portait de 20 petites et moyennes entreprises choisies aléatoirement de la commune de Draa ben Khedda, dont le but est d'identifier la proportion des PME en extension par rapport à leur création et savoir les sources de financement initial puis secondaire de ces PME. 95% des PME enquêtées sont de secteur privé, de très petite à petite entreprises et elle dépassent toute 10 ans d'existence.

Les statistiques de notre enquête montrent que les secteurs de prédilection de la PME sont d'avantage : l'agroalimentaire, les services, industrie diverse et le BTP

Avant d'exposer les résultats, il était utile et nécessaire de faire une présentation générale de la daïra de Draa Ben Khedda, puis rappeler la démarche et les différentes étapes que nous avons suivies pour effectuer ce travail.

Dans cette étude, nous avons jeté un coup d'œil sur la PME algérienne, passant par la willaya de Tizi-Ouzou, et arrivant à la PME au niveau de la commune de DBK.

Puis enfin l'enquête effectuée sur le terrain afin de révéler la réalité de la PME au niveau de la commune de Draa Ben Khedda, et savoir l'origine de leur création puis la source de leurs financements, afin de pouvoir voir si ces PME sont autonomes ou bien elles dépendent toujours des banques comme seule et unique source de financement.

Après l'exploitation des données sur le terrain, nos hypothèses sont vérifiées:

La première hypothèse porte sur la PME est une source de richesse et une créatrice d'emplois, les statistiques de notre enquête ont montrés que 100% des PME enquêtées ont toute vus leurs chiffre d'affaire a augmenté depuis la date de création à nos jours de plus elle est un acteur économique fondamental dans l'absorption du chômage où les résultats de notre recensement ont montrés que 90% des PME enquêtées ont généré une augmentation remarquable d'emploi dans la commune.

La deuxième hypothèse porte sur l'autofinancement comme seule source de financement des PME, cette hypothèse est confirmé par les résultats de notre enquête, d'où 70% des PME enquêtées opte pour l'autofinancement, ceci dit aucune entreprise des PME enquêtées n'a eu recours à l'emprunt bancaire.

Le financement du lancement et du fonctionnement des PME à DBK est majoritairement de type traditionnel (autofinancement, prêt familial et ou ami), est rarement moderne (banque, marché financier) sachant que le marché boursier en Algérie est presque inexistant.

Le recours à l'autofinancement comme source de financement des besoins de l'entreprise, et non pas à l'emprunt bancaire est due essentiellement, selon les entrepreneur enquêtés, tantôt au type de l'activité qui ne demande pas asse de moyens de financement, tantôt à la réticence des ^propriétaires à se rapproché des banques qu'ils pensent à tous ou à raison ,qu'elles ne vont pas leurs octroyer les financement dont ils ont e besoins

Au niveau de la commune de DBK, 40% des PME sont des SARL, cette prédilection à ce genre de forme juridique s'explique par les avantages qu'offre la SARL aux PME.

L'aspect théorique nous a permis de constater que la PME constitue un objet d'étude privilégié.

Ses définitions ont 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 d'un pays à un autre mais son importance accrue dans les pays développés et en développement est démontré notamment en terme de création d'emplois et de valeur ajoute.

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.

En Algérie, les PME privées constituent une grande partie du tissu économique, comme il a été démontré dans notre enquête sur le terrain.

Cette étude empirique a cerné les caractéristiques des PME de la commune de Draa Ben Khedda, dont les données sont collectées pour l'année 2015 en présentant les caractéristiques des PME au niveau de cette commune.

Annexes

QUESTIONNAIRE :

Les Questionnaires Aux Chefs Des Entreprises :

I- IDENTIFICATION D'ENTREPRISE:

1. Siège social :

.....

2. Nature de l'activité :

.....

3. Secteur d'activité :

.....

4. Date de création de l'entreprise :

.....

5. Nombre d'employés :

.....

6. Date de début d'activité :

.....

7. Wilaya :

.....

8. Forme juridique de l'entreprise

- SNC

- SARL

- EURL

-SPA

- Autre.....

9. Mode d'occupation du local :

- propriété personnelle
- propriété familiale
- association avec la prolétaire
- location

10. votre effectif a-t-il augmenté depuis la création de votre entreprise ?

- Oui
- Non

11. Votre chiffre d'affaire a-t-il augmenté depuis la création de votre entreprise ?

- Oui
- Non

12. Avez-vous réalisé une étude de marché avant de créer votre entreprise ?

- Oui
- Non

Si oui quels moyens ?

- propres
- bureau d'études
- Autres

(préciser)

13. Avez-vous fait des formations en techniques de gestion ?

- Oui
- Non

14- Itinéraire professionnel du ou des propriétaires

-Profession précédentes.....

-Profession précédentes.....

II- FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE :

14. Quelles sont les sources de financement initial de votre entreprise ?

- Autofinancement (épargne personnelle)

- Prêt familiales/ amis

- Dons / héritage

- Emprunts bancaires

- Crédit emploi de jeune ou CNAC

- Autre

15. Avez-vous demandé un crédit bancaire ?

- Oui

- Non

16. Quels types de financement ?

- Crédit d'exploitation

- Crédit d'investissement

17. Dans quelle banque êtes- vous domicile ?

.....

18. Qu'elle la réponse de la banque ?

- Oui

- Non

19. Combien de temps vous faut-il pour réunir toutes les pièces d'une demande de crédit ? (précisez l'unité de temps)

- Pour un crédit
d'exploitation :.....
- Pour un crédit
d'investissement :.....

20. Quel est le délai de réponse de la banque ?

- Pour un crédit
d'exploitation :.....
- Pour un crédit
d'investissement :.....

21. En combien de temps recevez-vous votre carnet de chèque ?

.....

22. Combien de temps, prend un virement bancaire ? (précisez l'unité de temps)

.....

23. Quelle est la part du crédit bancaire dans le financement de l'activité de votre entreprise ? (en%)

- Pour un crédit
d'exploitation :.....
- Pour un crédit
d'investissement :.....

24. Evaluer le degré de difficulté des problèmes de financement suivant pour le fonctionnement normal de votre entreprise :

(1 : Pas un obstacle, 2 : obstacle mineur, 3 : obstacle modéré, 4 : obstacle majeur, 5 : obstacle très sévère.)

- Niveaux de taux d'intérêt ?
- Niveaux de du dépôt de garantie nécessaire ?
- Usage des moyens de paiement (lettre de crédit de change) ?
- Problèmes avec transferts financières et les chèques ?

25-Qu'elles sont les difficultés que vous croisez dans votre parcours ?

.....

26-qui a crée cette entreprise ?

.....

**Listes des tableaux,
schémas, graphes**

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01 : classification des firmes selon leur taille dans quelques pays de l'OCDE.....	15
Tableau n°02 : les critères de la Small Business Administration.....	16
Tableau n°03 : caractéristiques des petites et moyennes entreprises.....	19
Tableau n°4 : avantages et inconvénients de chaque forme de financement.....	54
Tableau n°5 : La typologie de la PME.....	74
Tableau n°6 : Désignation des Daïrate et leurs superficies.....	84
Tableau n°7 : la liste des communes de la wilaya de Tizi Ouzou, en précisant pour chaque commune : son nom, sa population et sa superficie.....	85
Tableau N°8 : Données statistiques du secteur arrêté à fin 2014.....	90
Tableau n°9 : répartition spatiale la commune.....	97
Tableau n°10 : Répartition de la population résidente au 31/12/2014.....	98
Tableau N°11 : présentation de l'échantillon.....	102
Tableau N°12 : la profession précédente des propriétaires des PME au niveau de la daïra de Draa Ben Khedda.....	106
Tableau N°13 : Répartition des PME selon la propriété du capital.....	107
Tableau N°14 : Répartition par catégorie d'âge des PME enquêtées dans la commune de DBK pour l'année 2015.....	108
Tableau N°15 : répartition des PME par leur secteur d'activité au niveau de DBK en 2015.....	110
Tableau N°16 : Répartition selon le nombre d'effectifs employés des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK 2015/2016.....	111
Tableau N°17 : Répartition selon le statut juridique des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK.....	112
Tableau N°18 : répartition des entreprises selon leur mode de financement initial, DBK 2015/2016.....	115
Tableau N°19 : Répartition des PME selon leur demande de crédit.....	117
Tableau N°20 : Type de financement utilisé.....	118
Tableau N°21 : la part de crédit dans le financement de l'activité de l'entreprise.....	119
Tableau N°22 : mode d'occupation du locale.....	120
Tableau N°23 : Répartition des PME enquêtées selon l'augmentation de leurs effectifs et l'augmentation de leurs chiffres d'affaires au niveau de la commune de DBK.....	121
Tableau N°24 : les difficultés rencontrées par les PME au niveau de la Daïra de DBK....	122

LISTE DES SCHEMA

Schéma N°01 : Typologie des PME sur « continuum ».....	14
Schéma N°02 : les caractéristiques de la PME selon Nadine LEVRATTO.....	18
Schéma N°3 : Les facteurs nécessaires de création d'une entreprise.....	31
Schéma N°4 : Besoins et source de financement des petites et moyennes entreprises.....	42
Schéma N°5 : Représentant les différents modes de financement.....	43

LISTE DES GRAPHES

Graph N° 1: Classement des daïrate selon leur superficie (km ²).....	85
Graph N°2 : Répartition des PME enquêtés selon la propriété du capital.....	108
Graph N°3: Répartition des PME par catégories d'âge dans la commune de DBK pour l'année 2015.....	109
Graph N°4 : Répartition par secteurs d'activités des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK.....	110
Graph N°5 : Répartition selon le statut juridique des PME enquêtées.....	112
Graph N°6 : Répartition selon le statut juridique des PME enquêtées au niveau de la commune de DBK 2015/2016.....	114
Graph N°7 : Répartition des PME enquêtées selon leur mode de financement initial.....	116
Graph N°8: Répartition des PME selon leur demande d'emprunt bancaire à DBK 2015/2016.....	117
Graph N°9 : type de financement utilisé par les PME enquêtées au niveau de la commune DBK 2015/2016.....	119
Graph N°10: Répartition des PME enquêtés selon leur mode d'occupation du locale au niveau de DBK 2015/2016.....	121

Bibliographie

Bibliographique :

OUVRAGE :

- A. ABEDOU, A. BOUYAKOUB, M. MADOU, « de la gouvernance des PME en Algérie » paris, édition l'Harmattan, 2006.
- A.BERCHICHE : «typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénient», in mutation revue trimestrielle, édition CNCA, 1999.
- E. Cohen ; « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF/AUPELF, 1991.
- E. Ginglinger ; « gestion financière de l'entreprise », édition Economica, 1994.
- F. Bouyacoub ; « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah, 2000.
- Gillet R .Jobert J-P ; Navatte .P ; Rambourg. P ; « Finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier », édition Dalloz. 1994.
- J.P.LORRIAUX, «Economie d'entreprise», édition Dunod, Paris, 1991.
- L. Bernet - Rallon ; « principes de techniques bancaire » ; édition Dunod, 2002.
- LEVRATTO Nadine « Les PME définition, rôle économique et politiques publiques » ; édition De Boeck, Paris, 2009.
- Mansouri. M ; «système et pratiques bancaires en Algérie », édition houma, 2005.
- M. MARCHESNAY et K.MESSEGHEM « cas de stratégie de PME », édition EMS, paris, 2003.
- P.A.JULIEN et M.MARCHESNAY « La petite entreprise », édition Vuibert, 1987.
- P.A.JULIEN et M.MARCHESNAY «L'entrepreneuriat », édition ECONOMICA, paris, 1996.
- P.A. JULIEN, « Les PME bilan et perspective », édition Economica ,1994.
- R.BRENNEMANN, S.SEPARI, « économie d'entreprise», édition DUNDO, paris, 2001.
- T.A.SCHUMPETER. « théorie de l'évolution économique », édition DOLLAZ, paris.1935.
- V.FORGELa ; «création d'une entreprise de A à Z» ; édition Dound, Paris, 2007.

MEMOIRES :

- BOUIRA Nora ; « Développement et Perspective des PME Algériennes », Mémoire de magister ; 2012-2013.
- BOUZAR Chabha ; « Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME : cas PME dans la Wilaya de Tizi-Ouzou » ; Mémoire de Magister ; 2011.
- GANI Messad ; « PME-PMI comme Acteurs du développement local : cas de Wilaya de Tizi-Ouzou » ; Mémoire de Magister ; 2010.
- KAMEL, AZIZ BALLI et BOURAAS ; « Financement bancaire des Petites et Moyennes Entreprises » ; Mémoire de Licence ; 2010.
- HELLAL Lydia ; « Processus de création et de financement des PME » ; Mémoire de licence ;
- KECHIR Karima, KAHIL Rosa, KECHIR Fadhila ; « Le Rôle de L'ENSEJ dans la création des Petites et Moyennes Entreprises » ; Mémoire de licence ; 2011-2012.
- MIHOUBI Nawal, ZAOUACHE Nadia ; « Création et Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas de Boghni » ; Mémoire de licence ; 2008.
- RAHMANI Ouiza ; « Le Financement et Développement des PME en Algérie » ; Mémoire de licence ; 2008.

REVUE :

- A. BERCHICHE « Typologie des sociétés commerciales avantages et inconvénients », revue Trimestrielle, édition CNAC, 1999.
- ASSALA. K « PME en Algérie : de la création à la mondialisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », de 25 a 27 Octobre, Haute école de gestion(HEG), Fribourg, Suisse, 2006.

INTERNET :

- www.algeria-watch.org
- www.aniref.dz
- www.city-dz.com
- www.google.fr
- Www.memoire-online.fr

Table des matières

TABLE DE MATIERE :

INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIER PARTIE : LA PME DEFINITION, CREATION ET FINANCEMENT	
INTRODUCTION DE LA PREMIER PARTIE	6
CHAPITRE I : La PME et la création d'entreprise	
Introduction.....	7
Section1 : Définition, caractéristique et classification des PME.....	8
1.1. Définition de la PME.....	8
1.1.1. Définition des PME en Algérie.....	9
1.1.2. Définition des PME en Europe.....	9
1.1.3. Définition des PME en France.....	9
1.1.4. Définition des PME en Canada.....	10
1.2. Les différentes typologies.....	10
1.2.1. Les typologies qualitatives.....	10
1.2.1.1. La dimension humaine.....	11
1.2.1.2. Le rapport de BOLTON.....	11
1.2.1.3. Les approches multicritères.....	12
1.2.2. Les typologies quantitatives.....	15
1.2.2.1. Les critères de Small Business administration	15
1.3. Caractéristiques de PME.....	17
1.3.1. La petite taille.....	17
1.3.2. Centralisation de la gestion.....	17
1.3.3. Stratégie intuitive ou peu formalisée.....	17
1.3.4. Système d'information interne simple et peu formalisée.....	17
1.3.5. Système d'information externe simple	17
1.3.6. Faible spécialisation.....	18
1.4. Classification de la PME.....	20
1.4.1. Classification en fonction du caractère juridique	20

1.4.1.1. Les entreprises privées	20
1.4.1.2. Les entreprises publiques.....	21
1.4.1.3. Les entreprises coopératives	21
1.4.2. Classification par type d'activité.....	22
1.4.2.1. La répartition classique.....	22
1.4.2.2. La répartition moderne.....	22
Section 2 : Entrepreneurs et Création d'entreprise	24
2.1. Définition, caractéristiques et typologies des entrepreneurs.....	24
2.1. 1. Profit de l'entrepreneur.....	24
2.1.1.1. Les antécédents.....	24
2.1.1.2. Les motivations.....	24
2.1.1.3. Les aptitudes.....	25
2.1.1.4. Les attitudes.....	25
2.1.2. Les caractéristiques d'entrepreneur.....	25
2.1.2.1. Les caractéristiques psychologiques.....	25
2.1.2.2. L'entrepreneur et l'innovation	26
2.1.2.3. L'entrepreneur et le management	26
2.1.2.4. L'entrepreneur et le leadership	26
2.1.3. Les typologies d'entrepreneurs	27
2.1.3.1. La typologie de Schumpeter	27
2.1.3.2. L'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste	27
2.1.3.3. La typologie de LAUFER	28
2.1.3.4. Les PIC et les CAP.....	29
2.1.3.5. L'entrepreneur indépendant et l'entrepreneur créateur d'organisation.....	30
2.2. Processus et étapes de la Création d'entreprise	30
2.2.1. Les facteurs nécessaires de création d'une entreprise.....	30
2.2.1.1. Un homme créature entrepreneur	31
2.2.1.2. Le projet (l'idée).....	32
2.2.1.3. Des moyens.....	32

2.2.2. Les étapes pour créer une entreprise.....	33
2.2.2.1. La conception de projet	33
2.2.2.1.1. L'étude commerciale.....	33
2.2.2.1.2. L'étude financière	34
2.2.2.1.3. L'étude juridique.....	35
2.2.2.2. La mise en place de l'entreprise.....	35
Conclusion	38
CHAPITR2 : LE FINANEMENT DE LA PME	
INTRODUCTION.....	39
Section1 : les besoins et les sources de financements.....	40
1.1. Les besoins de financement	40
1.1.1. Les besoins de financements liés à l'investissement	40
1.1.2. Les besoins de financements liés à l'exploitation	41
1.2. Les sources de financement interne et externe de la PME.....	43
1.2.1. Le financement interne.....	44
1.2.1.1. Les fonds propres.....	44
1.2.1.2. L'autofinancement.....	44
1.2.1.3. Les avantages et inconvénients de l'autofinancement.....	45
1.2.2. Le financement externe.....	46
1.2.2.1. Le financement externe direct (via marché financier).....	47
1.2.2.1.1. Définition.....	47
1.2.2.1.2. Les fonctions du marché financier	47
1.2.2.2. Le financement externe indirect (bancaire).....	48
1.2.2.2.1. Les crédits à court terme.....	48
1.2.2.2.1.1. Les crédit d'exploitation à objet général.....	49
1.2.2.2.2. Les crédits d'exploitation à objet spécifique.....	50
1.2.2.2.2. Les crédits à moyen et long terme.....	52
1.2.2.2.2.1. Les crédits à moyen terme.....	52
1.2.2.2.2.2. Les crédits à long terme.....	53
1.2.2.2.3. La prise de garantie.....	53
1.2.2.2.3.2. La sureté personnelle	54
1.2.3. Avantage et inconvénient de chaque forme de financement.....	54
1.2.3.1. Le crédit bail.....	56

1.2.3.1.1. Le crédit bail mobilier.....	56
1.2.3.1.2. Le crédit bail immobilier.....	56
Section2 : Le choix de financement et les forces et faiblesse d'une PME.....	57
2.1. Le choix de financement.....	57
2.1.1. Les décisions financières.....	57
2.1.1.1. Les décisions financières à moyen et long terme	57
2.1.1.1.1. Le choix des investissements.....	57
2.1.1.1.2. La décision de financement.....	58
2.1.1.2. Les décisions financières à court terme	58
2.1.2. Les modalités de choix des moyens de financement.....	59
2.1.2.1. Décisions de financement et ajustements financiers	59
2.1.2.2. Décisions de financement et enjeux stratégiques.....	60
2.1.3. Choix de financement, une revue de littérature.....	61
2.1.3.1. L'approche de Modigliani et Miller.....	62
2.1.3.2. La théorie du signal.....	62
2.1.3.3. La théorie de l'ordre hiérarchique de financement.....	63
2.1.3.4. La théorie d'agence.....	63
2.1.4. Autres déterminants dans le choix des modes de financement.....	64
2.1.4.1. La taille de l'entreprise.....	64
2.1.4.2. L'état du marché financier	65
2.1.4.3. Le plan de financement.....	65
2.2. Les forces et les faiblesses d'une PME.....	65
2.2.1. Les forces.....	65
2.2.1.1. L'efficacité	65
2.2.1.2. La flexibilité	66
2.2.1.3. La qualité et la simplicité des relations sociales.....	66
2.2.2. Les faiblesses.....	66
2.2.2.1. Les problèmes liés aux dirigeants	66
2.2.2.2. L'insuffisance des fonds propres	66
2.2.2.3. Non liquidité des fonds de roulement	67
2.2.2.4. Les difficultés de croissance.....	67
2.2.2.5. La sous capitalisation	67

Conclusion	68
CONCLUSION DE PARTIE I	69
DEUXIEME PARTIE : La PME en Algérie, aspects théorique et pratique	
INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE	70
CHAPITRE I : La PME EN Algérie	
Introduction	72
Section 1 : la PME dans le contexte algérien	73
1-1-Définition de la PME en Algérie	73
1.2. La situation de la PME en Algérie.....	75
1.3. Les caractéristiques générales des PME Algérienne.....	76
1.4. Evolution du rôle économique des PME algériennes.....	77
1.4.1 Création d'emploi.....	77
1.4.2. Création de la valeur ajoutée	77
1.4.3. La distribution de revenus.....	78
1.5. Les contraintes de développement des PME en Algérie.....	78
1.5.1. Les contraintes résultant du poids de l'informel et d'ordre financier	79
1.5.2. Les contraintes liées au marché du travail et du foncier	80
1.5.3. Les contraintes administratives et d'ordre informationnel.....	81
Section 2 : la PME dans la Wilaya de Tizi-Ouzou	83
2.1 Présentation de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	83
2.1.1 Découpage administratif de la wilaya.....	83
2.1.2. Situation démographique et superficie.....	85
2.1.3. Situation géographique (Relief- Climat).....	86
2.1.3.1. Relief.....	87
2.1.3.2. Climat.....	87
2.3. L'émergence de nouveaux acteurs du développement local.....	87

2.3.1. De nouveaux acteurs du développement local.....	87
2.3.2. De nouvelles possibilités d'action.....	89
2.4. Contraintes et perspectives.....	90

Conclusion.....	92
------------------------	-----------

CHAPITRE II: Création et financement des PME dans la commune de DRAA BEN KHEDDA

Introduction.....	93
Section1: Présentation de DBK.....	94
1.1. Evolution historique de DBK	94
1.2. Présentation socio-démographique.....	95
1.2.1. DBK géographique et administration.....	95
1.2.2. Évolution démographique de DBK.....	96
1.2.2.1. Situation démographique au 2008.....	97
1.2.2.2. Répartition de la population résidente au 31/12/2014.....	98
1.3. Mutations économiques de DBK.....	98
1.3.1. Agriculture.....	98
1.3.2. Industrie.....	99
1.4.3. Tertiaire.....	99
Section2 : Présentation et résultats de l'enquête sur le terrain.....	101
2.1. L'enquête : Objectif et méthodologie.....	101
2.2 .Repères méthodologiques.....	101
2.3. Choix de l'échantillon.....	101
2.3.1. Présentation de l'échantillon.....	102
2.3.2. Description de l'échantillon d'étude.....	104
2.4. Le questionnaire	105
2.5. La création et l'entrepreneur des PME à la commune de DBK, willaya de Tizi-Ouzou...106	
2.6. Analyse des résultats de l'enquête.....	107
2.6.1. PME selon la propriété du capital	107
2.6.2. L'âge des PME enquêtées.....	108
2.6.3. Répartition des PME selon le secteur d'activité.....	110

2.6.4. Le nombre d'effectifs employés des PME enquêtées.....	111
2.6.5. Le statut juridique des PME enquêtées.....	112
2.6.6 Mode de financement utilisés au niveau de la commune de	114
2.6.7. La demande d'emprunt bancaire niveau de la commune de DBK	117
2.6.8. La demande d'emprunt bancaire par les PME enquêtés	121
2.6. Contraintes et difficultés rencontrées.....	122
Conclusion.....	124
CONCLUSION DE PARTIE II.....	125
CONCLUSION GENERALE.....	126
ANNEXE	
BIBLIOGRAPHIE	
LISTE DES TABLEAUX	
LISTE DES SCHEMA	
LISTE DES GRAPHS	

Résumé :

Notre travail s'intéresse à la création et le financement de l'entreprise, cas des PME de la commune de Draa Ben Khedda, cette étude porte sur les sources de financement adopté par les PME.

Depuis sa création et tout au long de son développement, l'entreprise a besoin des ressources financières. En effet quelque soit sa taille, l'entreprise ne peut pas satisfaire ses besoins en se contentant de ses propres moyens, elle doit ainsi faire recours à d'autres sources externes qui sont la banque et le marché financier.

Dans les pays développés à économie de marché, les systèmes financiers sont très évolués et les sources de financement plus diversifiées, le rôle des banques est de moindre importance. par contre dans les pays à économie d'endettement, les sources de financement se font rares et la banque prend l'ampleur.

A partir des années 1990, l'Algérie a connu des mutations, en passant d'une économie d'endettement à une économie de marché qui se base sur la propriété privée des moyens de production.

Nous avons illustré notre problématique posée à travers une enquête sur le terrain, portant sur un échantillon de 20 entreprises de la commune de Draa Ben Khedda, choisis aléatoirement.

Les résultats de notre enquête révèlent la réalité de la création et du financement des entreprises au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou plus précisément à la commune de DBK.

Abstract:

Our work focuses on the creation and funding of the company for SMEs of the town of Draâ Ben Khedda, this study focuses on the sources of funding adopted by SMEs.

Since its inception and throughout its development, the company needs financial resources. Indeed whatever its size, the company can not meet its needs by merely his own, and it must have recourse to other external sources that are the bank and the financial market.

In the developed market economies, financial systems are highly evolved and most diverse funding sources, the role of banks is lower against importance. par in countries with debt economy, funding sources are scarce and the bank takes the scale.

From 1990, Algeria has experienced changes, going from a debt economy to a market economy based on private ownership of the means of production.

We illustrated our issues raised through a field survey, covering a sample of 20 firms in the town of Draâ Ben Khedda chosen randomly.

The results of our survey show the reality of creation and corporate finance at the Wilaya of Tizi-Ouzou specifically in the town of DBK.

الملخص:

يركز عملنا على إنشاء وتمويل الشركة الشركات الصغيرة والمتوسطة في مدينة ذراع بن خدة، وتركز هذه الدراسة على مصادر التمويل التي اعتمدها الشركات الصغيرة والمتوسطة.

منذ نشأتها وتطورها في جميع أنحاء، واحتياجات الشركة من الموارد المالية في الواقع مهما كان حجمها، لا يمكن للشركة إن تلبية احتياجاتها بمجرد استعانتها بادخاراتها الخاصة، وأنه يجب أن يكون اللجوء إلى مصادر خارجية الأخرى التي هي من البنوك والسوق المالية.

في اقتصاديات السوق المتقدمة، تطورت إلى حد كبير النظم المالية ومعظم مصادر التمويل المتنوعة، ودور البنوك أقل في البلدان ذات الاقتصاد الذي يعتمد على الديون، ومصادر التمويل شحيحة والبنك يأخذ المقياس.

من عام 1990، شهدت الجزائر بعض التغييرات في اقتصادها، الانتقال من اقتصاد الديون إلى اقتصاد السوق القائمة على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج.

إن عملنا هو تق يتضح قضاياها رفعت من خلال المسح الميداني، وتغطي عينة من 20 شركة في مدينة ذراع بن خدة اختيارها عشوائيا.

نتائج استطلاعنا تظهر حقيقة الخلق وتمويل الشركات في ولاية تيزي وزو وتحديدا في بلدة ذراع بن خدة.